

ISSN 2307-5740
DOI: 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2020, № 2

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2020, Issue 2

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, № 2 (280)

**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>

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. **Нижник В. М.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи
Голова редакційної колегії
серії «Економічні науки» Хмельницького національного університету

Відповідальний секретар **Кравчик Ю.В.**, к. е. н., начальник відділу інтелектуальної власності та трансферу технологій Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї с е р і ї « Е к о н о м і ч н і н а у к и »

Войнаренко М. П., д. е. н.; Альохін О. Б., д. е. н.; Асаул А. М., д. е. н. (Російська Федерація); Васильківський Д. М., д. е. н.; Вівчар О. І., д. е. н.; Ведерников М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Гавловська Н. І., д. е. н.; Гесць 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.; Кравчик Ю. В., к. 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.; Троціковскі 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. (Словакія); Череп А. В., д. е. н.; Чорна Л. О., д. е. н.

Технічний редактор
Редактор-коректор

Кравчик Ю. В., к. е. н.
Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 8 від 30.04.2020

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.
Свідоцтво 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

ПАНЧЕНКО О. В. УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УКРАЇНІ	7
ГУРОЧКІНА В. В., МЕНЧИНСЬКА О. М. ЕМЕРДЖЕНТНА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ	14
БЕРЕЗИНЕЦЬ А. В. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНВЕРГЕНЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОСНОВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА В УКРАЇНІ	26
BORZENKO O., PANFILOVA T. PROBLEMS OF UKRAINE'S EXTERNAL DEBT RESTRUCTURING IN CONDITIONS OF COVID-19 PANDEMIC	30
БУДЬКО О. В., ЛОБАС І. С. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	37
ВІВЧАР О. І., ЗЯЙЛИК М. Ф. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СОЦІОГУМАНІТАРНОЮ КОМПОНЕНТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ У ФОКУСІВ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ТА ЗАГРОЗ	42
ГАВАТЮК Л. С., ПЛАТ А. К. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	47
ГЕВКО В. Л. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР У ФОКУСІВ ВИКЛИКІВ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ	51
ГУМЕНЮК А. Ф., ЦИМБАЛЮК Г. С. СУТНІСТЬ ТА СТАНОВЛЕННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНОЇ ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	56
КАРПУШЕНКО М. Ю., ВАЩЕНКО О. М. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ START-UP ПІДПРИЄМСТВ	59
КРУТОГОРСЬКИЙ Я. В., ПІВЕНЬ М. А. ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ	63
КУКЛІНОВА Т. В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО МЕДИЧНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	68
КУЧЕРУК О. Я., КУЧЕРУК Р. І. ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	71
ЛАРІОНОВА К. Л., ДОНЧЕНКО Т. В. УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: НОРМАТИВНИЙ АСПЕКТ	76

МЕЙШ А. В., МАТВІЙЧУК О. В. ПРОФЕСІЯ АУДИТОР – ЗНАЧЕННЯ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ, АКТУАЛЬНІСТЬ ТА НАГАЛЬНІСТЬ У МАЙБУТНЬОМУ	83
МИРОШНІЧЕНКО О. В. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В АПК УКРАЇНИ	87
МУРАЄВ Є. В. УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СМАРТ-МІСТ: ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ	91
NIKOLINA I. MODEL OF RATING ASSESSMENT OF REGIONAL SOCIAL DEVELOPMENT	97
НІКОЛЬЧУК Ю. М., ПОДОКОПНА О. М. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ	103
ОЛІЙНИК О. О. МОДЕЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ	109
ОСПОВА Л. В., САЄНКО Я. А. АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ	114
PLYASKINA A. THE CONCEPT OF THE ESSENCE «ENTERPRISE DEVELOPMENT» TAKING INTO ACCOUNT THE IMPACT OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT	120
ПРИСТУПА Л. А., ВОЗОВИК І. А. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ	125
ПРОЦІШИН Ю. Т., БОРИСОВА Т. М. ДОСЛІДЖЕННЯ ВЕКТОРІВ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ МІСЬКОГО ГРОМАДСЬКОГО ТРАНСПОРТУ	130
РАТУШНЯК О. Г., ЛЯЛЮК О. Г., ПРИЧЕПА І. В. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА БАЗІ ТЕОРІЇ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ	135
РУДНІЧЕНКО Є. М., КРИМЧАК Л. А., ГАВЛОВСЬКА Н. І., ЯДУХА С. Й., ЛІСОВСЬКИЙ І. В. ВЗАЄМОДІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З МИТНИМИ ОРГАНАМИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	141
САВЕНКО К. С. ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ ТА ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ	145
САКУН Л. М., ПЕТРУХНЕНКО Л. Е., ДОРОЖКІНА Г. М. АНАЛІЗ ТА НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	150

СТАДНИК В. В., СОКОЛЮК Г. О., ГРИЗОВСЬКА Л. О. ІНФОРМАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ КРЕАТИВНОСТІ Й РІЗНОМАНІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ	155
ТУЛЬЧИНСЬКА С. О., ШАШИНА М. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ	161
ТЮРІНА Н. М., НАЗАРЧУК Т. В., КАРВАЦКА Н. С. ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ОРГАНІЗАЦІЇ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ, СТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ	167
ЧАЙКОВСЬКА І. І. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПРОЄКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОМПАНІЯМИ УКРАЇНИ	175
ЧЕХ Н. О., ШАПОВАЛ Г. М. КОРУПЦІЙНІ РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ОТГ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ	181
ЩЕРБИНА А. А. ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ В ЦІЛЯХ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ	186
НАГОРНИЙ П. Д. РОЗВИТОК ФІНТЕХУ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ З ПОГЛЯДУ НА ТЕНДЕНЦІЇ РЕГУЛЯТОРА	194
БЕРЕЖНЮК І. Г. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД НА ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	200
ЛЮБОХИНЕЦЬ Л. С. ТУРИСТИЧНІ ТРЕНДИ ТА ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ	205
БАКУН Ю., СІДАШОВА С. ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ ДОРАДЧОГО СУПРОВОДУ АДАПТАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ДО ЗМІНИ КЛІМАТУ	210
БАБМІНДРА Д. І., ЧЕРЕП О. Г. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА УМОВИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	221
АВЕРЧЕВ О. В., ВАСИЛЕНКО Н. Е. ВЛИЯНИЕ УДОБРЕНИЙ НА СЕМЕННУЮ ПРОДУКТИВНОСТЬ И ПОСЕВНЫЕ КАЧЕСТВА ОВСЯНИЦЫ КРАСНОЙ НА ЮГЕ УКРАИНЫ	226
ГАМОВА О. В. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	231
ГАРАФОНОВА О. І., ХУДОЛЕЙ В. Ю., ДЕМЧЕНКО О. Л. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІК СВІТУ	236

КВАША С. М., ІВАНЬКО А. В. ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ОПРАЦЮВАННЯ ПОВЕДІНКОВОГО ПІДХОДУ В СИСТЕМАХ ЇХНЬОГО УПРАВЛІННЯ	244
РЗАСВ Г.І., ДУБІК І.Г. СПРЯМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ У РОЗРІЗІ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА	249
КОВТУН Е. О. ЗДІЙСНЕННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	253
РЗАСВА Т. Г., КОРОЛЬЧУК І. І. РОЗУМІННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	256
ВЕДЕРНІКОВ М. Д., ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК Л. В., ЗЕЛЕНА М. І., БАЗАЛІЙСЬКА Н. П., ЧЕРНУШКІНА О. О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	260
ДЖЕДЖУЛА В. В., ЄПФАНОВА І. Ю., ГУМЕНЮК В. С. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	270
ЄЛІСЄЄВА О.К., БАБАК К. АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ	276
ДУДЯК Н. В. СТАЛЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	281
ПИЩЕНКО О. В. ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ» В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	286
ТКАЧОВА Т. С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІНОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СКЛАДОВОЮ ОРГАНІЗАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	291

УДК 339.138:336.71(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-1

ПАНЧЕНКО О. В.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Маркетингові комунікації є основою довгострокових взаємовигідних відносин між клієнтом та банком. Цифрова трансформація та інформаційні технології сприяють удосконаленню маркетингових комунікацій з клієнтами, що впливає на ефективність діяльності банків. Омніканальні комунікації банків означають інтеграцію онлайн та офлайн каналів комунікацій, орієнтованих на клієнта, із залученням мобільних додатків та інших гаджетів. Наявність високого рівня лояльності між банком та клієнтом забезпечує покращення маркетингових комунікацій та збільшення обсягів продажів банківських продуктів, що призводить до підвищення ефективності діяльності банків. Стаття присвячена удосконаленню маркетингових комунікацій у забезпеченні ефективності діяльності банків в Україні.

Ключові слова: маркетингові комунікації, цифрові маркетингові комунікації, цифрова трансформація, банки, омніканальні комунікації.

PANCHENKO O.
Banking University

IMPROVEMENT OF MARKETING COMMUNICATIONS IN ENSURING THE EFFICIENCY OF BANKS IN UKRAINE

The article is devoted to the improvement of marketing communications in ensuring the efficiency of banks in Ukraine. Marketing communications are the basis of long-term mutually beneficial relations between the client and the bank. The digital transformation and information technology to contribute to improvement of the marketing communications with clients. It affects the efficiency of banks. Omni channel communications of banks mean the integration of online and offline communication channels with the involvement of mobile applications and other gadgets. They are customer-oriented. Omni channel means the formation of a single history of inquiries of bank customers through channels and means of marketing communications (e-mail, mail, online chats, and messengers) with the subsequent acquisition of banking products and services, which affects the efficiency of banks. Continuous monitoring of customer experience will not only further but also expand the bank's customer base. The presence of a high level of loyalty between the bank and the customer provides improved marketing communications and increased sales of banking products, which leads to increased efficiency of banks. In particular, to study the customer experience, banks need to use methods of design thinking, which involves creating a map of customer empathy. Evaluation of customer service of banks is carried out by methods of e-tracking, a heat map, and web analytics. The client's roadmap is also used to develop a customer loyalty program with banks as a universal tool for visualizing customer contacts with banks. In order to improve the conduct of contextual advertising, banks need to implement a plan to assess the level of effectiveness of contextual advertising.

Key words: marketing communications, digital marketing communications, digital transformation, omni channel communications, banks.

Постановка проблеми. Цифрова трансформація є новою філософією маркетингових комунікацій банку, охоплюючи стратегічне мислення, бізнес-моделі та процеси, відносини з клієнтами банку, що передбачає перетворення елементів концепції «маркетинг-мікс» під впливом інформаційних і цифрових технологій.

Цифровізація економіки та інвестиції в інтелектуальний капітал є важливими факторами економічного зростання у світі. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. №67-р «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. та затвердження плану заходів щодо її реалізації» [1] передбачено реалізацію ініціатив «Цифрового порядку денного України 2020» (цифрова стратегія) для усунення бар'єрів на шляху цифрової трансформації України [2] у найбільш перспективних сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що стосуються маркетингових комунікацій, досліджували такі науковці, як Д. Джобер, П. Друкер, С. Моріарті, Ф. Котлер, Т. Левіт, О. Голубкова, Т. Примак, А. Павленко, Г. Армстронг, А. Войчак, Т. Лук'янець, А. Старостіна, С. Ілляшенко, К. Ягельська, Д. Аакер, С. Ромат, М. Окландер, Т. Лук'янець, Г. Багієв, Н. Маслова, О. Радченко, М. Гузь, Н. Нікітін, С. Козьменко та інші.

Формулювання цілей статті. Метою статті є удосконалення маркетингових комунікацій у забезпеченні ефективності діяльності банків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Необхідно відзначити, що банк не може обійтись без втілення маркетингових технологій, які створюють покращену цінність для клієнтів, і є основою інтегрованих маркетингових комунікацій при клієнторієнтованому підході. Під час використання такого підходу комунікації осідають довкола контрагентів, тому вихідна комунікаційна позиція повинна не тільки враховувати статичне визначення цільового ринку, але й відображати сприйняття запропонованих йому продуктів, а також різні аспекти процесів взаємодії.

Застосування досягнень цифрових технологій розширює клієнтську базу банків за рахунок доступності банківських послуг. Процес цифрової трансформації банківського сектору включає наступні елементи: аналіз досвіду роботи з клієнтами, цифровізацію наданих продуктів і послуг, а також трансформацію внутрішніх процесів банку.

Цифрова трансформація банків направлена на розуміння та побудову маркетингових комунікацій з клієнтами, що сприяють ефективності діяльності банків. За рахунок цифрової трансформації відбувається вдосконалення бізнес-моделей і концепцій розвитку банківського сектору: від інтернет-банкінгу до трансформації традиційних грошових операцій.

В умовах конкуренції на банківському ринку, залучення та утримання клієнтів шляхом розробки та реалізації програм лояльності сьогодні є актуальним.

Банкам необхідно розробляти дорожню карту клієнта (customer journey map) – це універсальний інструмент для опису історії взаємодії клієнта з банком (рис. 1). Сервісна підтримка клієнтів банку повинна розробляти декілька типів дорожніх карт клієнта, які аналізують поточний стан взаємодії банку з клієнтами та підготувати пропозиції щодо усунення недоліків у майбутньому.

На нашу думку, необхідно виділити такі напрями створення дорожньої карти клієнта банку:

– визначити основні групи клієнтів та створити окремі карти, що ілюструють шляхи взаємодії клієнтів з банком;

– провести глибинні інтерв'ю з клієнтами, що визначатимуть цілі взаємодії клієнта з банком;

– визначити канали взаємодії клієнта та банку – соціальні мережі, мобільні додатки тощо;

– аналізувати отримані результати та розробляти шляхи вирішення проблем;

– поширювати карту і рекомендації серед зацікавлених підрозділів банку.

Довіра клієнтів до банку, їх лояльність залежать від рівня сервісного обслуговування та отриманого клієнтського досвіду. Необхідною умовою для формування лояльності клієнтів з банком є задоволеність співробітництва з банківською установою. Лояльність клієнтів до банку означає позитивне ставлення до банку та призводить до підвищення прибутку банку. Зауважимо, що програми лояльності є ефективним засобом утримання клієнтів банку. Зокрема, підходи до формування лояльності юридичних та фізичних осіб є різними. Основними видами програми лояльності банків є:

– знижки на послуги і товари у мережі партнерів банку;

– зміна процентної ставки або комісії (збільшення ставки за депозитами або зниження за користування позиками);

– надання безкоштовних бонусних продуктів (наприклад, SMS-банкінгу за корпоративною картою) і нарахування бонусних балів тощо.

Необхідно відзначити, що банки повинні створювати програми лояльності на засадах партнерства за рахунок використання технологічних платформ та великих даних (Big Data). За результатами таких програм лояльності банки отримують комісійні від партнерів та доходи від різних банківських продуктів.

Використання технологій великих даних (Big Data) банками означає перехід від аналізу транзакційних даних до аналізу взаємодії з клієнтом та його досвідом. Зокрема, з метою підвищення клієнторієнтованості банківським установам необхідно управляти клієнтським досвідом (Customer Experience Management).

Зокрема, необхідно розраховувати показник індексу споживчої лояльності (NPS) на підставі опитування клієнтів за десятибальною шкалою, де за результатами розрахунків визначається ймовірність того, що клієнти порекомендують банк своєму оточенню. Нуль балів виставляють особи, які не рекомендують банк, а десять балів – які рекомендують.

Відповідно до цієї методики клієнтів банку можна поділити на такі групи [3]:

– критики (оцінка 0–6) – клієнти, які незадоволені обслуговуванням;

– нейтралі (оцінка 7–8) – клієнти, які задоволені обслуговуванням, але не можуть порекомендувати банк; вони не поширюють будь-які негативні відгуки про банк, але можуть перейти до іншого банку;

– промоутери (оцінка 9–10) – лояльні клієнти, які рекомендують банк.

Сьогодні інформаційні технології дозволяють банкам в автоматизованому режимі аналізувати поведінку клієнтів, прогнозувати їх потреби і розробляти персоналізовані програми лояльності клієнтів. Зокрема, пропонуємо банкам впровадити такі елементи персоналізації з клієнтом для їх реалізації у рамках програми лояльності:

– цільові пропозиції – на підставі отримання інформації від профайлу клієнта, історії участі у програмі (розробляються цільові програми лояльності для залучення та утримання клієнтів, отримання вигоди від використання банківських продуктів тощо);

– формування персональних умов за результатами аналізу купівельних патернів клієнтів;

– канали взаємодії з клієнтами та інструменти маркетингових комунікацій (розробляються персоналізовані омніканальні канали комунікації для взаємодії з клієнтами).

На нашу думку, цифрова трансформація клієнтського сервісу банку передбачає персоналізовану комунікацію банку з його клієнтами за рахунок «оцифрування» кожного каналу комунікації з клієнтом, формування діджитал-профілю клієнта та створення єдиного омніканального середовища.

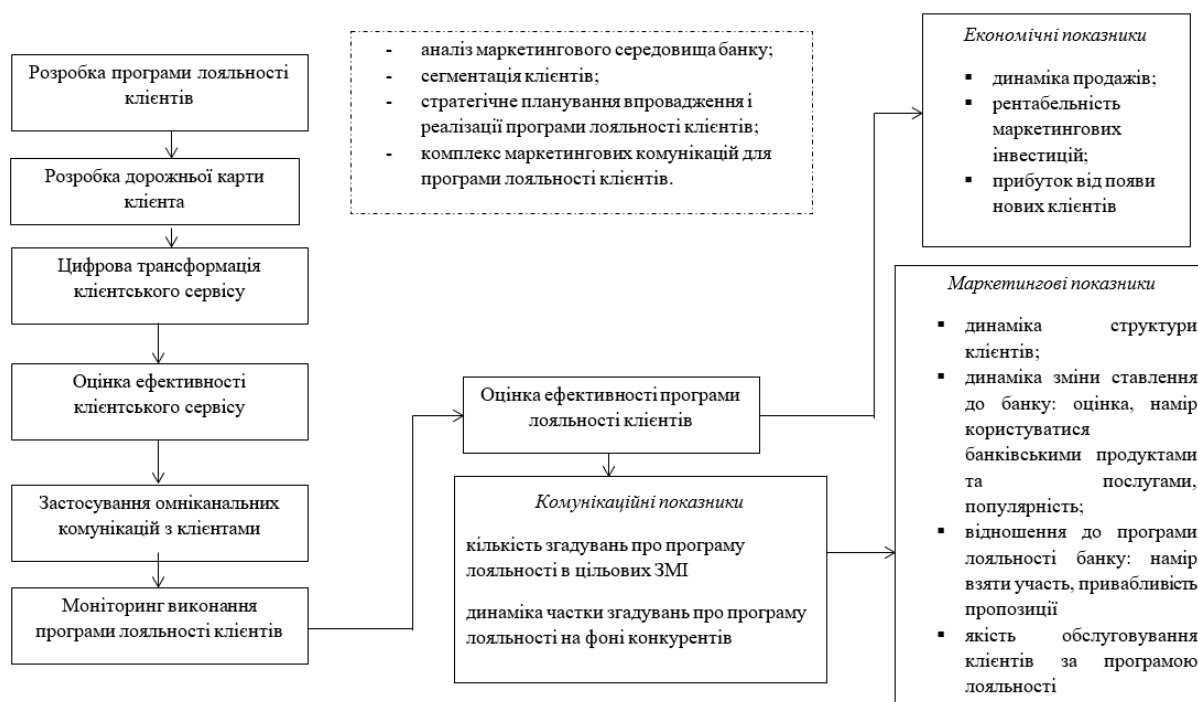


Рис. 1. Алгоритм реалізації програми лояльності клієнтів банку

Джерело: розроблено автором

Зокрема, цифрова трансформація клієнтського сервісу у банках передбачає такі заходи:

1. Аналіз ситуації та розробка загальної концепції цифрової трансформації клієнтського сервісу. Цей етап передбачає аналіз бізнес-процесів банку, інтеграцію каналів комунікацій клієнтів з банками, що забезпечить покращення маркетингових комунікацій з цільовою аудиторією та клієнтського сервісу.

2. Розробка етапів впровадження цифрової трансформації клієнтського сервісу.

3. Створення діджитал-профілю клієнта. За допомогою інформаційних технологій необхідно зібрати інформацію про клієнта банку (демографія, інтереси, географія, історія взаємодії з банком) з різних каналів комунікацій:

- особистий кабінет клієнта;
- чат з онлайн-консультантом банку на сайті та діалоги в месенджерах;
- дані в мобільному додатку банку;
- звернення до кол-центру банку;
- рекламні оголошення;
- e-mail-розсилка;
- звернення клієнта у відділення банку.

4. Створення омніканального середовища. На цьому етапі необхідно інтегрувати та підключити інші канали маркетингових комунікацій з клієнтами в єдину систему, здійснити аналіз результатів і сформулювати стратегію покращення досягнутих показників.

Клієнторієнтованість цифрової трансформації передбачає використання сучасних методів UX-дизайну (досвід користувача). Зокрема, для дослідження клієнтського досвіду банкам необхідно використовувати дизайн-мислення. Ця методика передбачає розв'язання нестандартних задач, орієнтованих на інтереси клієнта.

Основними принципами дизайн-мислення є [4]:

- емпатія – уміти співпереживати, розуміти думки і почуття іншої людини;
- міждисциплінарний підхід до вирішення проблеми (залучення до дослідження проектувальників, психологів, маркетологів);
- організація комунікації при розробці інновації між різними зацікавленими сторонами (споживачі, виробники, партнери тощо).

Також дизайн-мислення складається з таких етапів [4]:

- фокусування – систематизувати інформацію, яка була отримана за допомогою емпатії;
- генерація ідей – генеруємо і вибираємо рішення;
- прототип – створюємо моделі для прийнятих рішень;
- тестування – тестування продукту та рішень, які були отримані на попередньому етапі

На етапі емпатії необхідно створити профіль клієнта та карту емпатії за результатами спостереження, опитування для отримання формулювання гіпотез (рис. 2).

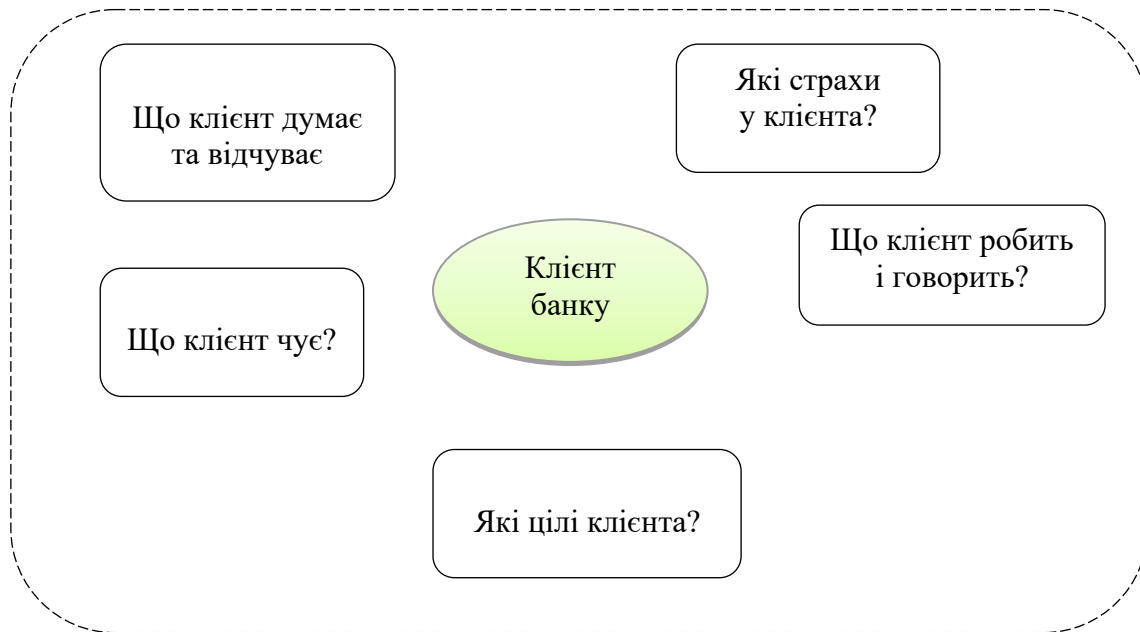


Рис. 2. Карта емпатії клієнта банку

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Так, серед питань для побудови карти емпатії клієнта банку можуть бути такі:

- Яку інформацію запитують від клієнта?
- Як реагує клієнт?
- Які технічні проблеми виникають на кожному кроці платежу?
- Як їх вирішують тощо?.

Зауважимо, застосування підходу дизайн-мислення дозволить банкам вирішити проблеми діджиталізації послуг та відносин з клієнтами.

Зокрема, оцінка ефективності клієнтського сервісу проводиться такими методами [6, с. 211]:

- айттрекінг (eyeball tracking) – це технологія відстеження руху погляду людини на сайті;
- теплова карта – інструмент графічно відображає статистику кліків на сайті;
- веб-аналітика – збір, аналіз інформації про відвідувачів сайту.

Оmnіканальні комунікації банків означають інтеграцію онлайн та офлайн каналів комунікацій, орієнтованих на клієнта, із залученням мобільних додатків та інших гаджетів. З одного боку, omnіканальність характеризується прозорістю і єдністю підходу обслуговування клієнтом незалежно від каналу. З іншого боку, здатність банку інформувати про банківські продукти в різні канали для можливості їх використання клієнтами через ці канали. Зокрема, omnіканальний банкінг дозволяє підвищити якість сервісу обслуговування та маркетингових комунікацій з клієнтами.

На нашу думку, основними перевагами omnіканальності для банків є (рис. 3):

- підвищення ефективності роботи операторів кол-центру банку;
- персоналізація маркетингових комунікацій з клієнтами;
- підвищення рівня продажів за рахунок аналізу аналітики клієнтів;
- підвищення рівня лояльності клієнтів;
- підвищення швидкості обслуговування і скорочення вартості контакту з клієнтами.

Як видно з рис. 3, omnіканальні комунікації банку з клієнтом сприяють отриманню прибутку.

Постійний моніторинг клієнтського досвіду сприятиме не тільки підтриманню, а й розширенню клієнтської бази банку.

Основною функцією цифрових маркетингових комунікацій банку є передача та обмін інформацією між банком, клієнтами та іншими зацікавленими колами громадськості.

Вважаємо, що єдність традиційних маркетингових комунікацій і цифрових маркетингових комунікацій є ознаками інтегративної емерджентності. Так, емерджентність характеризує якісні зміни, які відбуваються при утворенні тих чи інших систем [7]. Зокрема, емерджентність для маркетингових комунікацій, на нашу думку, це поява нових властивостей у маркетингових комунікацій, які не притаманні її елементам окремо. Зокрема, позитивний імідж банку як емерджентної властивості у системі маркетингових комунікацій за результатами проведення маркетингових кампаній за допомогою цифрових маркетингових комунікацій призводить до підвищення лояльності клієнтів, прибутку.



Рис. 3. Вплив омніканальних комунікацій на лояльність клієнтів та прибуток банків

Для підвищення ефективності маркетингових комунікацій сьогодні банкам необхідно використовувати наступне [8]:

1. Shoppable пости (соціальна комерція) – це покупка банківських продуктів клієнтами банківських установ безпосередньо через публікації у соціальних мережах або рекламу.

2. Інтерактивний E-mail – використання електронних листів, які виглядають і функціонують як веб-сторінки, включаючи інтерактивні кнопки та інші взаємодії; читачі частіше будуть натискати на стилізовані кнопки з супроводжуючими зображеннями, ніж на звичайні текстові посилання.

3. Аналіз настроїв або соціальне слухання – це практика аналізу реакції користувачів і клієнтів на продукт або послугу, зазвичай у соціальних мережах або в Інтернеті в цілому. Інструменти аналізу настроїв, такі як Critical Mention, Repustate або Lexalytics, показують, що клієнти дійсно думають про банк. Потім банк використовує ці дані для точного налаштування не тільки своїх продуктів, а й стратегій продажів, маркетингу, соціальних мереж і контенту.

4. Альтернативні соціальні медіа – Snapchat, Pinterest, Medium та Reddit.

5. Програмна реклама передбачає, що розміщення реклами, медіа-байнгу, відстеження ефективності та таргетування можуть бути виконані програмним забезпеченням. Програмне забезпечення, таке як Adobe Marketing Cloud або SmartyAds, допоможе маркетологам банку аналізувати ефективність онлайн-реклами.

6. Оптимізація для вибраних фрагментів – сьогодні більшість пошукових запитів містять фрагменти, які займають багато місця на першій сторінці і отримують набагато більше кліків, ніж інші результати пошуку. У зв'язку з цим, необхідно при створенні цифрового маркетингового контенту оптимізувати кожен фрагмент контенту для обраних фрагментів, використовуючи структурований контент.

7. Влоги – влогери спілкуються безпосередньо з глядачем, створюючи безпосередньо особистий зв'язок, що є позитивним благом для маркетологів, які намагаються встановити міцніші відносини зі своїми клієнтами.

8. Особиста переписка – прямиий обмін повідомленнями як засіб оптимізації обслуговування клієнтів та надання допомоги у продажах.

З метою покращення проведення контекстної реклами банками пропонуємо у діяльність впровадити план оцінки рівня ефективності контекстної реклами:

1) вимоги до цільової сторінки:

– перевірка адреси рекламної кампанії.

2) розбір контекстної стратегії – структура акаунта:

– правильно вибрати типи рекламних кампаній для рекламної стратегії;

– створити окремі рекламні кампанії для різних банківських продуктів та послуг.

3) сегментація кампаній:

– адаптувати сайт під мобільні пристрої;

– перевірити налаштування на рівні рекламної кампанії – географія, розклад показу оголошень, мета рекламної кампанії;

– налаштувати обмеження показу рекламних оголошень для користувачів.

- 4) таргетинг – робота з аудиторією:
 - згрупувати ключові слова для пошуку;
 - визначити показник якості ключових слів для пошуку (показник якості можна переглянути на вкладці «Ключові слова» у Google Adwords);
 - перевірити таргетинги та не цільові веб-майданчики для розміщення реклами;
 - здійснити ремаркетинг для сторінок сайту банку.
- 5) якість рекламних оголошень:
 - забезпечити релевантність оголошень ключовим словам;
 - вказати переваги банківського продукту в тексті рекламного оголошення;
 - розробити інтерактивні банери.
- 6) коректність роботи аналітики:
 - перевірити зв'язок акаунтів банку у Google Adwords та Google Analytics;
 - налаштувати конверсію;
 - перевірити співвідношення кількості кліків на рекламні оголошення з тривалістю сеансів перебування користувачів на сайті банку.
- 7) розподіл бюджету:
 - проаналізувати ефективність маркетингових витрат на рекламу.
- 8) відстеження динаміки та побудова гіпотез:
 - необхідно перевірити всі дані про переходи на сайт, маркетингові витрати на рекламу тощо за відповідний період;
 - здійснити аналіз невикористаних можливостей та розробити план щодо їхнього тестування – необхідно сформулювати декілька гіпотез за результатами аналізу інформації у попередніх розділах цього плану для підвищення ефективності рекламних кампаній.

Таким чином, вище наведений план дозволить банкам оцінити якість налаштування рекламного акаунту у Google Adwords; знайти слабкі сторони контекстної стратегії; оцінити чинники, які впливають на результати реклами; розробити план заходів для підвищення рекламного акаунту банку.

Висновки. Підсумовуючи наведене маємо зазначити, що запропоновані шляхи вдосконалення маркетингових комунікацій банків дозволять банкам забезпечити збільшити кількість клієнтів, підвищити їхню лояльність, збільшити обсяги продажів банківських продуктів та послуг, що призведе до збільшення прибутку та забезпечить ефективність діяльності банків в Україні в умовах розвитку діджиталізації та Інтернету.

Зокрема, банкам необхідно використовувати омніканальні комунікації для покращення клієнтського сервісу в цифровому середовищі. Омніканальність означає формування єдиної історії запитів клієнтів банків через канали та засоби маркетингових комунікацій (електронна, пошта, онлайн-чати, месенджери) з подальшим придбанням банківських продуктів та послуг, що впливає на ефективність діяльності банків. Цифрові маркетингові комунікації банку – це поєднання офлайн та онлайн інструментів маркетингових комунікацій в умовах розвитку трансформаційних процесів та діджиталізації діяльності банку, побудованих на інтеграційних особливостях емерджентності маркетингових комунікацій для отримання банком прибутку та підвищення лояльності клієнтів.

Література

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. та затвердження плану заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. №67-р. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>
2. Уряд схвалив Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердив план заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi>
3. NPS: «індекс споживчої лояльності», яку потрібно відстежувати кожній компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slaidik.com.ua/nps-indeks-spozivchoyi-loyalnosti-yaku-potribno-vidstezhuvati-kozhnij-kompaniyi/>
4. Что такое дизайн-мышление и как его применять [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://skillbox.ru/media/design/chto_takoe_dizayn_myshlenie/
5. Карты эмпатии: от аналитики до внедрения [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://webpromoexperts.net/blog/karty-empatii-ot-analitiki-do-vnedreniya/>
6. Кингснорт Саймон Стратегия цифрового маркетинга: интегрированный подход к онлайн-маркетингу / Саймон Кингснорт ; [пер. с англ. А. Огнева]. – Москва : Олимп-Бизнес, 2019. – 416 с.
7. Старовірець А.С. Використання ефекту синергії в менеджменті / А.С. Старовірець // Економіка і регіон. – 2007. – № 4(15). – С. 181–184.
8. Яким буде 2020: основні тренди діджитал-маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://mmr.ua/show/kakim_budet_2020_osnovnye_trendy_didzhital-marketinga

References

1. Pro shvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018–2020 rr. ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii [Elektronnyi resurs] : rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17.01.2018 r. №67-r. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>

2. Uriad skhvalyv Kontseptsiiu rozvytku tsyfrovoi ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018–2020 roky ta zatverdyyv plan zakhodiv shchodo yii realizatsii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizatsiyi>
3. NPS: «indeks spozhyvchoi loialnosti», yaku potribno vidstezhuvaty kozhnii kompanii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://slaidik.com.ua/nps-indeks-spozhyvchoyi-loyalnosti-yaku-potribno-vidstezhuvati-kozhnij-kompaniyi/>
4. Chto takoe dizajn-myshlenie i kak ego primenyat [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : https://skillbox.ru/media/design/chto_takoe_dizayn_myshlenie/
5. Karty empatii: ot analitiki do vnedreniya [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <https://webpromoexperts.net/blog/karty-empatii-ot-analitiki-do-vnedreniya/>
6. Kingsnort Sajmon Strategiya cifrovogo marketinga: integrirovannyj podhod k onlajn-marketingu / Sajmon Kingsnort ; [per. s angl. A. Ogneva]. – Moskva : Olimp-Biznes, 2019. – 416 s.
7. Starovirets A.S. Vykorystannia efektu synerhii v menedzhmenti / A.S. Starovirets // Ekonomika i rehion. – 2007. – № 4(15). – S. 181–184.
8. Iakym bude 2020: osnovni trendy didzhital-marketynhu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://mmr.ua/show/kakim_budet_2020_osnovnye_trendy_didzhital-marketinga

Надійшла / Paper received: 07.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК: 330.368

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-2

ГУРОЧКІНА В. В.

Університет державної фіскальної служби України

МЕНЧИНСЬКА О. М.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЕМЕРДЖЕНТНА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ

У статті досліджено емерджентність та основні компоненти становлення емерджентної економіки, зазначено, що емерджентні властивості не можуть бути виведені як наслідок властивостей окремих її частин, мають непередбачуваний характер та стрибкоподібну динаміку процесів розвитку. Розглянуто теоретичні аспекти емерджентної економіки, а також ефекти, які характеризують здатність складних економічних систем до комбінованої дуальної дії її різних елементів. Доведено, що позитивні ефекти в стані емерджентності економіки є важливим кроком у реалізації цілісної концепції та стратегії розвитку України із врахуванням інтеграційних процесів і фінансових механізмів, які лежать в основі її вдалої реалізації. Здійснено моніторинг та оцінювання результатів моделі емерджентного розвитку економік через призму міжнародних рейтингів та надано рекомендації до формування загальної національної стратегії, спрямованої на покращення слабких характеристик галузей національного господарства та економіки України в цілому. Підкреслено, що на основі накопичення проявів емерджентних властивостей систем відбувається емерджентна еволюція.

Ключові слова: емерджентність, емерджентна динаміка, економіка емерджентного типу, емерджентний потенціал, емерджентна еволюція, міжнародні рейтинги.

HUROCHKINA V.

University of the State Fiscal Service of Ukraine

MENCHYNSKA O.

Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTEU

EMERGING DYNAMIC OF DEVELOPMENT UKRAINIAN ECONOMY THROUGHT THE PRISM INTERNATIONAL RATINGS

The article considers the integral properties manifested in complex dynamical systems through interaction with the environment. Theoretical aspects of emergent economics and the effects that characterize the ability of complex economic systems to combine single-vector action of its various elements, determined that the sum of the effect exceeds the individual results of the elements, and found that it has an organized and planned nature of savings economic system. The emergence and the main components of the emergence of the emergent economy, it is noted that the emergent properties cannot be derived as a consequence of the properties of individual parts and are unpredictable. It is proved that the positive effects in the state of emergence of the economy is an important step in the implementation of a holistic concept and development strategy of Ukraine, taking into account the integration processes and financial mechanisms that underlie its successful implementation. The results of the model of emergent development were monitored and evaluated through the prism of international ratings and general recommendations were provided for the formation of a general national strategy aimed at strengthening the weak characteristics of the national economy and the economy of Ukraine as a whole.

The categorical-conceptual apparatus of the concept of "emergence" is characterized and the evolutionary stages of theoretical approaches to its interpretation are determined. The characteristic of "emergence" as a property of the system, a synonym of the system effect, the direction of methodology as a system approach, the law of emergence, the concept, function, revolution, potential and type of economic system with an institutional order. Types of strategies, including emergent strategy, are considered. The characteristic features of emergent systems that need to be taken into account when modeling development indicators are highlighted. It is determined that on the basis of accumulation of manifestations of emergent properties of systems there is an emergent evolution.

Key words: emergence, emergent dynamics, emergent type economy, emergent potential, emergent evolution, international ratings.

Постанова проблеми. Інтеграція національної економіки у глобальний простір є складним та непередбачуваним процесом, адже важко забезпечити її ефективне функціонування в умовах невизначеності. Емерджентні властивості економічних систем мають певні характерні прояви і особливу дуальну природу. З одного боку вони мають негативні наслідки та можуть становити загрозу національній безпеці, а з іншого є драйверами розвитку економіки в цілому. Дослідження теоретичних основ проявів непередбачуваних стратегій, яким притаманні неадитивні (емерджентні) властивості економічних явищ, доцільне для забезпечення кількісних та якісних змін в економіці країни. Вчасна ідентифікація емерджентних неадитивних властивостей економічних систем через призму міжнародних рейтингів та їх ефективне спрямування в бік покращення, дасть можливість розвитку та еволюції економічних систем і сприятиме емерджентній еволюції. З'ясування емерджентних характеристик та рис неадитивних (емерджентних) властивостей складних економічних системи стане основою для ідентифікації та вчасного спрямування в бік сталого розвитку. Нами запропоновано систему відбору індикаторів (рейтингових оцінок) які дають можливість характеризувати економіку як емерджентну на макро- та мікрорівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний огляд та еволюцію поняття емерджентності висвітлено у значному науковому доробку зарубіжних та вітчизняних вчених: Gaffeo E., Gatti D.D., Desiderio S., Gallegati M. [1], Геселева Н. В. [3], Гребешкова О.М. [4], Лазебник Л.Л. [5], Соловійова В.М., Кібальник Л.О.[6], Іващук Ю. [7] Махортова Ю.О.[14]. Розроблено систему індикаторів та зазначено складові економіко-математичного моделювання емерджентних властивостей складних економічних системи науковцями Войнаренком М., Думанською К. та Пономарьовою Н. [2]. В роботі Edoardo Gaffeo, Domenico Delli Gatti, Saul Desiderio, Mauro Gallegati, «Adaptive microfoundations for emergent macroeconomics» економіка емерджентного типу розглядається як нелінійна система вводу-випуску виробництва, в якій фірми демонструють зростаючу віддачу від масштабу та кожне підприємство використовує проміжні входи, які виробляються іншими [1]. Ця система взаємопов'язаних структур збільшує прибуток лише тоді, коли фірми долають перешкоди в координації через контрактні затримки. Насправді, затримка всього одного входу чи виходу може проходити через всю систему, залишаючи багато підприємств без істотного вкладу в створення сукупної доданої вартості, які в свою чергу, не в змозі передати свої результати іншим ланкам ланцюга цінності. В попередніх роботах авторів даного дослідження також було висвітлено тему визначення місця Української економіки в міжнародних рейтингах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значна кількість науково-методологічних праць присвячена питанням емерджентності та діагностики неадитивних (емерджентних) властивостей економічних явищ, якісним та кількісним результатам на макро-, мезо- і мікрорівні. Тому дослідження ключових характеристик емерджентності, рис та індикаторів якісних емерджентів та кількісних результатів надають можливість вимірювання проявів емерджентності першого та другого роду (порядку).

Метою статті є визначення, ідентифікація та дослідження стану емерджентних економічних систем через призму міжнародних рейтингів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для реалізації поставленої мети перед автором поставлені наступні завдання: дослідити особливості економіки емерджентного типу та емерджентних проявів на мікро- рівні та макро- рівні; виявити ключові індикатори – риси емерджентних (неадитивних) властивостей економічної системи; навести емерджентну динаміку соціально-економічної системи, на прикладі України через призму міжнародних рейтингів.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в Україні актуальним постає питання розробки якісної та дієвої стратегії «українського дива». На часі існує низка стратегічних сценаріїв та пріоритетних напрямів розвитку, таких як «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», «Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», проект «Стратегія сталого розвитку України до 2030 року» та багато інших. Вони охоплюють питання ефективного використання національного потенціалу (аграрного, науково-технологічного, інтелектуального й соціального, інформаційно-комунікаційного, територіального і транзитного, природно-ресурсного та виробничого). Наступний стратегічний сценарій розвитку має носити комплексний характер та орієнтуватись на посилення позицій країни через призму міжнародних стандартів та рейтингів. Це і лягло в основу забезпечення національного балансу стратегічного розвитку економіки із врахуванням особливостей методичного інструментарію міжнародних індексів. Значна кількість досліджень спрямована на аналіз змін у позиціях України за показниками легкості ведення бізнесу, конкурентоспроможності, інклюзивності зростання національної економіки та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, це ті глобальні показники, які характеризують розвиток країни емерджентного типу. За основу обирають структуру відповідних рейтингових систем, проте не відображають взаємозв'язків впливу сукупності даних рейтингів на загальну стратегічну позицію країни.

Візьмемо до уваги результати рейтингу по легкості ведення бізнесу, що формує Міжнародна фінансова корпорація, яка входить до складу Світового банку. Ця методика дозволяє оцінити економіку кожної окремо взятої країни з огляду на десять критеріїв, найбільш значимими серед яких вважають легкість відкриття нового бізнесу, отримання кредитів і захист прав інвесторів. Загальна ідея даного рейтингу – об'єднати всі його показники – фундаментальні чинники бізнес-клімату, які стосуються якщо не всіх, то переважної більшості суб'єктів господарювання. Позиція кожної країни за рейтингом сприятливості умов для ведення бізнесу визначається через упорядкування сукупної оцінки, отриманої тією чи іншою країною за показником віддаленості від передового рубежу по десяти напрямках. Кожен з напрямів складається з декількох показників, що мають однакове значення для індикатора. Керуючись основною метою, спрямованою на надання об'єктивної бази для розуміння і вдосконалення правового середовища для місцевих підприємств по всьому світу, проект проходить через процес ретельного наукового рецензування, що дозволяє гарантувати якість та ефективність даних [1].

За даними рейтингу Doing Business від World bank Group [9] у 2016 році Україна займала 83 місце серед 189 країн світу. В порівнянні з 2015 роком (96 місце) показник покращився на 13 позицій. У 2017 році за результати рейтингу Україна обіймала 80 місце, покращивши, таким чином, показники попереднього року на 3 рейтингові позиції. Поступове поліпшення показника Doing Business спостерігається і у 2018 році. Так, за оприлюдненими даними, Україна займає 71 позицію, що краще рівня показника 2017 року на 5 позицій. Отже, за 2014–2019 роки Україна піднялась в рейтингу Doing Business на 32 позиції та зайняла у 2020 році 64 позицію серед 190 країн, що є позитивним. Особливо приємно те, що Україна потрапила до

числа країн, які впровадили регуляторні реформи, що спрямовані на полегшення ведення бізнесу. Беззаперечним лідером за умовами легкості ведення бізнесу за 2016–2019 роках є Нова Зеландія (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка позицій деяких країн у рейтингу Doing Business

Країна	Doing Business 2015	Doing Business 2016	Doing Business 2017	Doing Business 2018	Doing Business 2019	Doing Business 2020	Напрямок позиції у рейтингу 2020 від 2015
Нова Зеландія	2	2	1	1	1	1	1↑
Сингапур	1	1	2	2	2	2	1↓
Гонконг	3	5	4	5	4	3	0
Данія	4	3	3	3	3	4	0
США	7	7	8	6	8	6	1↑
Грузія	15	24	16	9	6	7	8↑
Німеччина	14	15	17	20	24	22	8↓
Казахстан	77	41	35	36	28	25	52↑
РФ	62	51	40	35	31	28	34↑
Японія	29	34	34	34	39	29	0
Китай	90	84	78	78	46	31	59↑
Азербайджан	80	63	65	57	25	34	46↑
Вірменія	45	35	38	47	41	47	2↓
Молдова	63	52	44	44	47	48	15↑
Білорусь	57	44	37	38	37	49	8↑
Україна	96	83	80	76	71	64	32↑
Узбекистан	141	87	87	74	76	69	72↑
Киргизстан	102	67	75	77	70	80	22↑
Монголія	72	56	64	62	74	81	9↓
Таджикистан	166	132	128	123	126	106	60↑

Складено авторами за даними [8, 9]

За оцінками експертів рейтингу Doing Business ключовими позитивними змінами, що відбулись в Україні є: [9]

1. Робота з дозволами на будівництво. Україна упорядкувала справу із оформленням дозволів на будівництво, усунувши вимогу найняти зовнішнього керівника та запровадивши систему онлайн-повідомлень. Впроваджено отримання дозволу на будівництво менш витратним шляхом, завдяки зменшенню внеску до Київської міської ради.

2. Отримання електроенергії. Країна спростила отримання електроенергії шляхом впорядкування видачі технічних умов та впровадження географічної інформаційної системи. Покращено надійність електропостачання, запроваджено механізм компенсації відключення.

3. Реєстрація майна. Спрощено реєстрацію майна та підвищено прозорість системи управління земельними ресурсами.

4. Процедура отримання кредиту. Покращено доступ до кредитної інформації шляхом створення нового Національного реєстру кредитів у Національному банку України.

5. Захист міноритарних інвесторів. Посилено захист міноритарних інвесторів, шляхом деталізованого розкриття угод із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами).

6. Покращено процедури зовнішньої торгівлі. Скорочено час імпорту, шляхом спрощення вимог до сертифікації відповідності для автозапчастин.

Крім того, зазначено, що в країнах емерджентного типу при розширенні обсягів споживчого кредитування для населення покращується транспарентність та посилюється прозорість комерційної звітності щодо обміну кредитною інформацією, формуються реєстри кредитних історій. В останні десятиліття основні міжнародні бюро (або платформи кредитних історій) відкрилися в економіках емерджентного типу з низьким рівнем доходу, завдяки чому імплементується досвід на ринках країн з високим рівнем доходу. Це ті критерії, які найбільше вплинули на позиції України при формуванні рейтингів у 2014–2019 роках. Загалом, стрімка динаміка показника доводить про наявність емерджентних властивостей в національній економіці, що відзначається у збільшенні позиції країни в рейтингу сприятливості умов ведення бізнесу. Це характеризує сприятливе підприємницьке середовище та покращення інвестиційного клімату для відкриття та функціонування підприємства.

З 2004 р. за методикою професора Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартіна розраховується Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index, GCI). З 2018 року Глобальний рейтинг конкурентоспроможності складала за новою методологією. Так, в основу рейтингу GCI покладено 98 параметрів, з урахуванням яких сформовано 12 груп показників (інституції, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, відповідність бізнесу сучасним вимогам, інновації) за трьома основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності», «Інновації та фактори вдосконалення».

Індекс оцінюється за шкалою 1–7 балів, більше значення якого є найкращим. Міжнародна конкурентоспроможність, згідно з Всесвітнім економічним форумом, – це здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які були б стійкі в середньостроковій перспективі. Країни з високими показниками конкурентоспроможності, як правило, забезпечують більш високий рівень добробуту своїх громадян [10].

Відповідно до дослідження Світового Економічного Форуму (World Economic Forum – WEF), за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2014–2019 рр. [11] лідерами рейтингу є: Сінгапур, США, Гонг-Конг, Нідерланди, Швейцарія, Японія та ін. Серед географічних країн-сусідів України найвище місце – 37-ме посіла Польща, на 43-му знаходиться Росія.

Індекс конкурентоспроможності України не зазнає особливих коливань та змін. Наведені дані свідчать, що у 2014 р. країна мала найбільш позитивний у кількісному значенні індекс – 76 місце. Погіршення рейтингу України на 9 позицій спостерігаємо у 2019 р., так за даними звітного періоду наша країна займає 85 місце (табл. 2). Дана тенденція пояснюється соціально-економічною кризою, яка негативно впливає на результативність рейтингу нашої країни. У 2018 р. аналітики GCI 4.0 також зазначили, що Україні спостерігається значна нерівність регіональної макроекономічної стабільності та інфраструктури. Також відзначається інфляція в двоцифрових показниках та зростаючий й високий державний борг. Що стосується значення розвитку інфраструктури, то рівень її проявляється у підвищенні індексу країни на 15 балів, ніж у тих країн, які мають менш розвинену інфраструктуру. Тому вкрай важливим для України залишається є розвиток регіональної інфраструктури для посилення позицій у рейтингу GCI.

Таблиця 2.

Динаміка позицій України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI)

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності	2013–2014 (з 148 країн)	2014–2015 (з 144 країн)	2015–2016 (з 140 країн)	2016–2017 (з 138 країн)	2017–2018 (з 137 країн)	2018 (з 140 країн)	2019 (з 141 країн)
Україна	84	76	79	85	81	83	85
Грузія	72	69	66	59	67	66	74
Туреччина	44	45	51	55	53	61	61
Росія	64	53	45	43	38	43	43
Польща	42	43	41	36	39	37	37

Складено авторами за даними [9, 12]

Оцінка основних складових Індексу глобальної конкурентоспроможності для України у 2019 рр. порівняно з показниками 2015–2016 рр. (табл. 3) дає можливість зробити наступні висновки:

1. Україна поліпшила свої позиції у рейтингу за трьома субіндексами конкурентоспроможності (розвиток інституцій, ефективність ринку товарів, підсилюючі продуктивності), проте позиція інституцій (ранг 104) все одно залишається низьким з огляду на формування конкурентного потенціалу країни;

2. За двома субіндексами відбулось погіршення (охорона здоров'я й початкова освіта та розвиток фінансового ринку).

Таблиця 3

Динаміка складових субіндексів Індексу глобальної конкурентоспроможності для України

Індекс глобальної конкурентоспроможності України	2015–2016 (140 країн)	2016–2017 (138 країн)	2017–2018 (137 країн)	2018 (з 140 країн)	2019 з 141 країни)	Напрямок позиції у рейтингу 2019 від 2015
Місце в рейтингу	79	85	81	83	85	6↓
Інституції	130	129	118	110	104	26↑
Інфраструктура	69	75	78	57	57	12↑
Макроекономічне середовище	134	128	121	131	133	1↑
Охорона здоров'я та початкова освіта	45	54	53	94	101	56↓
Підсилюючі продуктивності	65	74	70	46	44	21↑
Ефективність ринку товарів	106	108	101	73	57	49↑
Ефективність ринку праці	56	73	86	66	59	3↓
Розвиток фінансового ринку	121	130	120	117	136	15↓
Технологічна готовність	86	85	81	77	78	8↑
Розмір ринку	45	47	47	47	47	2↓
Відповідність бізнесу сучасним вимогам	91	98	90	86	85	6↑
Інновації та фактори вдосконалення	72	73	77	58	60	12↑
Інновації	54	52	61	56	55	1↓

Складено авторами за даними [12]

Водночас, Індекс глобальної конкурентоспроможності виявляє також і низку проблем, що уповільнюють зростання конкурентоспроможності країни. Серед найбільш важливих факторів, які негативно впливають на рівень конкурентоспроможності є корупція, політична нестабільність, інфляція, які заважають розвивати й стимулювати ділову активність і інвестиції в інновації. Економічна ситуація в

Україні є досить специфічною, з точки зору макроекономічного розвитку наша економіка близька до економік розвинутих країн, у ній закладені позитивні емерджентні властивості та потенційні стимули до реалізації конкурентоспроможності.

Однак, заважають досягненню цієї мети дуже низькі рейтинги за якістю державних інституцій, макроекономічного середовища, розвитку фінансового ринку, бізнес-середовища як наслідок гальмування структурних реформ і недооцінки важливості створення стабільного ділового клімату, сприятливого для економічної діяльності. Отже, основним викликом для конкурентоспроможності України є відновлення економічного зростання, що дозволило б скоротити безробіття й поліпшити умови життя. Крім цього, важливим є залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, реформування судової системи, боротьба з корупцією, а також завершення конфліктної ситуації в межах країни. Таким чином, удосконалення якості інституцій державної влади є першочерговим завданням, спрямованим на поліпшення умов внутрішнього середовища, що є важливим етапом на шляху удосконалення рівня міжнародної конкурентоспроможності економіки України. Другий аспект удосконалення рівня міжнародної конкурентоспроможності – знаходження конкурентних переваг зовнішньої торгівлі України, а саме нарощування наявних та створення перспективних.

В глобальній економіці сьогодні існує низка загроз і негативних тенденцій, що мають безпосередній вплив на інклюзивний розвиток національних економік країн світу. Це і зумовило виникнення концепції інклюзивного зростання. До ключових проблем в національній економіці України можна віднести нестабільні політичні процеси, макроекономічний дисбаланс, економічну нерівність верств населення та соціальні проблеми загальносуспільного характеру. Зазначені проблеми посилюють політичну поляризацію та ерозію соціальної згуртованості в багатьох розвинених країнах. Вирішення питань розробки комплексної моделі соціально-економічного розвитку обумовило виникнення вимірювання інклюзивності економічного зростання країн світу.

Головна ідея світової спільноти щодо ведення державної політики, яка орієнтована на розвиток промисловості та підприємництва спрямована на забезпечення людству рівних можливостей для створення стійкого бізнесу, незалежно від їх соціальної групи або походження.

Згідно стратегії економічного зростання «Europe 2020» інклюзивність визначена однією із ключових пріоритетів наряду із розумним та сталим розвитком. Так, за інформацією WEF інклюзивною є конкурентна економіка із високим рівнем зайнятості населення, у якій кожна людина є центром, а її добробут є передумовою досягнення високого рівня економічного розвитку країни [13]. Серед ключових завдань комплексної політики і програм розвитку є жінки, молодь, люди похилого віку, безробітні, іммігранти і люди з обмеженими можливостями, які все продовжують стикатися з проблемами на ринку праці та несприятливим кліматом підприємницького середовища.

На часі Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) і Європейський союз обговорює, як державна політика і програми можуть підтримувати інклюзивне підприємництво. Створена серія публікацій «Втрата підприємців», яка охоплює важливі питання щодо регулювання діяльності підприємств та організацій, створення сприятливих умов для соціального забезпечення, полегшення доступу до фінансових ресурсів, розвитку навичок підприємницької діяльності через навчання, коучинг і наставництво, зміцнення підприємницької культури і мереж для цільових груп, введення координованої і цілеспрямованої підтримки щодо стратегій і дій впровадження інклюзивного підприємництва та інклюзивної діяльності підприємств й організацій. Висвітлення важливих питань результативності підтримки інклюзивності у вигляді аналітичних записок, оглядів політик різних країн світу та проведенні семінарів з нарощування інклюзивного потенціалу країн. Існує низка проблемних питань, яку доцільно подолати для впровадження інклюзивного підприємництва та поширити вдалий досвід.

Інклюзивне зростання є цілісною концепцією системи соціального захисту населення із залученням уразливих верств населення в ділову діяльність у різних галузях національного господарства. Оцінка ефективності її впровадження характеризується рівнем ВВП на душу населення та змінами в домашніх господарствах у країнах, рівень бідності-багатства, тривалість життя, стан здоров'я та рівень сталого розвитку [14, с. 36].

Сьогодні поступово збільшується потреба у поглибленні концепції інклюзивного сталого зростання (inclusive sustainable growth). Так, відносно новий глобальний індекс – індекс інклюзивності розвитку (IDI) [15], що сьогодні запроваджений аналітиками WEF, являється композитним індексом ранжування країн на основі їх комбінованих ключових показників ефективності, та водночас, характеризує результати зростання економіки країни, які відчуває на собі людина. Такий підхід дещо відрізняється від традиційного, так як значно розширює аналітичні оцінки, водночас, залишаючи основною мірою соціально-економічного розвитку країни ВВП на душу населення.

Основним негативним субіндексом є найвищий рівень нерівності добробуту населення. Наряду із цим, позитивним залишається той факт, що нерівність доходів і бідність не дуже мають високі значення показників. За системою освіти та надання знань в Україні відбувається інклюзивне зростання, із доволі високим рівнем можливостей для студентів із різних соціально-економічних рівнів.

Аналізуючи показники, слід зазначити, що у порівнянні с розвинутими країнами, показники системи охорони здоров'я та допомоги безробітним в країні характеризує високий рівень соціального

захисту. Пріоритетами розвитку залишаються покращення професійної підготовки, зниження адміністративного навантаження при створенні нового бізнесу, розширення фінансування для підприємців, а також посилення боротьби з корупцією.

Враховуючи те, що показник субіндексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) щодо розвитку соціального капіталу за 2019 рік посів 118 позицію при досить високому рейтингу підсилюючих продуктивностей суспільства (skills) 44 п. [10], слід виділити значимість розвитку людського капіталу, як ключового драйвера емерджентних властивостей економічної системи в цілому та розвитку промислових підприємств зокрема.

Отже, сьогодні основною концепцією розвитку для нашої країни має стати інклюзивне сталє зростання шляхом збільшення ступеня участі всіх громадян у вирішенні проблемних питань соціуму, саме це сьогодні стає драйвером позитивних емерджентних властивостей економічної системи.

Наступною властивістю є становлення цифрової економіки та діджиталізація усіх бізнес-процесів. Ще у грудні 2016 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі України презентували проект «Цифрова адженда України – 2020» [16] поточна модель напрямів політики, першочергових сфер й ініціатив та проекту «цифровізації» України на найближчі три роки.

Методологія оцінювання сучасного стану розвитку ІКТ (ICT DI) країни охоплює значну кількість індикаторів, які групують за модулями: [17]

1. Глобальний аналіз (Global analysis);
2. Регіональний аналіз (Regional analysis);
3. Нові (емерджентні) тенденції ІКТ (Emerging ICT trends);
4. Профілі країни (Country profiles).

У 2018 році експерти МСЕ зазначили, що через низку проблем в 2017 році, пов'язаних з якістю і кількістю даних та результати зміни набору показників, включеного в ІКТ (IDI), було узгоджено не опубліковувати рейтинг індексу розвитку ІКТ (IDI). Крім того, як було представлено на 16-му Всесвітньому симпозиумі з показниками електрозв'язку / ІКТ (WTIS), який відбувся 10–12 грудня 2018 року в Женеві, виник ряд недоліків щодо деяких нових показників, включених в IDI, що перешкоджає тому, щоб індекс відображав справжнє розвиток ІКТ в країнах. Тому було вирішено відкласти публікацію IDI до 2019 року [18]. Після перевірки даних, отриманих від країн в 2019 році, було встановлено, що, незважаючи на два раунди семінарів з нарощування потенціалу у всіх регіонах, ситуація з даними не покращилася в достатній мірі, щоб виправдати розрахунок ІКТ IDI для 2019 року на основі переглянутого набору показників. На 2019 рік Секретаріат МСЕ рекомендує публікувати ІКТ на основі оригінальної методології і набору показників, а не публікувати його взагалі. Беручи до уваги той факт, що є ряд країн, які висловили заклопотаність з приводу публікації ІКТ з використанням оригінальної методології, з цього питання проводяться консультації з усіма державами-членами.

Наступним відносно новим індексом, що створив Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) є індекс економіки знань (KEI, Knowledge Economy Index). Рейтинг KEI охоплює 46 економік, серед яких 38 країн, куди ЄБРР інвестує, та вісім країн-компараторів або еталонів порівняння (членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)).

Індекс економіки знань KEI містить 38 показників, об'єднаними за наступними напрямками [19]:

- інституції інновацій (institutions for innovation);
- навички інновацій (skills for innovation);
- інноваційна система (innovation system);
- інфраструктура ІКТ (ICT infrastructure).

Субіндекс «інституції інновацій» характеризує національну економіку як таку, яка має офіційні та неофіційні установи, сконцентрованих у інноваційно-інтенсивних галузях. Ключовими напрямками є забезпечення захисту прав власності та судова система на засадах верховенства права й належне громадське управління. Індикаторами є: економічна відкритість (економіки, відкриті до торгівлі, мобільності робочої сили та інвестиції, які орієнтовані на нові ідеї та технології), ділове середовище (для наприклад, верховенство права та відсутність корупції) та управління (наприклад, політична стабільність та ефективність розробки політики).

Субіндекс «навички інновацій» характеризує відповідність навичок робочої сили сучасним трендам, які важливі для передачі знань, створення інновацій та технологічного оновлення. Індикатори поділяються на вимірювання загальних навичок (наприклад, вступ до школи та середня освіта), які є передумовою для будь-якої економічної діяльності та спеціалізованих навичок (такі як кількість технічних працівників), які є ключовими для глибокої обробки /переробки продукції з доданою вартістю.

Субіндекс «інноваційна система» характеризує наявність основних інноваційних гравців, їхні ресурси та взаємодію. Індикатори поділені на три групи: джерела інноваційної системи (дослідження та витрати на розвиток (НДДКР)); випуск інноваційної системи (наприклад, патенти); зв'язки в межах інноваційної системи (наприклад, наукова співпраця венчурних капіталів та ланцюгів створення доданої вартості).

Субіндекс «ІКТ – інфраструктура» ключовий напрям оцінювання економіки знань, так як від інформації, комунікаційної інфраструктури та технологій, що використовуються лежить ефективний обмін

знаннями. Методологія вимірювання ґрунтується на визначенні продуктивності комунікацій, швидкості передачі та адаптації, такі якості ІКТ інфраструктури відображаються у її доступності та витонченості.

За результатами рейтингу KEI Україна займає 27 позицію серед 38 країн, куди ЄБРР інвестує фінансові ресурси. Згідно структурних елементів індексу України, найкращу позицію займають навички до інновацій 5,44 у суспільства наряду із такими країнами як: Грузія (5,40), Росія (5,74), Литва (5,85). Найгірший показник серед субіндексів займає інноваційна система із показником 2,84, на одному рівні із Молдовою (2,77) та Грузією (2,71).

За допомогою кластерного аналізу аналітики ЄБРР визначають три етапи KEI в регіонах ЄБРР [18]:

– рання група KEI (early KE group) має слабкі інститути та навички для інновацій, а також погану інфраструктуру ІКТ;

– проміжна група KEI (intermediate KE group) має дещо сильніші інститути інновацій та кращу інфраструктуру ІКТ, але все ще відносно слабкі навички для інновацій, що стримують розвиток KE;

– просунута (прогресивна) група KEI (advanced KE group) має відносно сприятливі інституції для інновацій та розвинену ІКТ – інфраструктуру. Однак її спеціалізовані навички щодо інновацій та ефективності інноваційної системи невілюються у порівнянні із країнами-компараторами (еталонами). Ці результати свідчать про відсутність єдиної політики, яка б сприяла розвитку економіки знань. Шведське, регіони ЄБРР повинні приймати політику, яка б враховувала їх стадію розвитку економіки знань та визначала відповідні пріоритети розвитку.

Таблиця 4.

Індекс економіки знань (KEI, Knowledge Economy Index) за період 2012-2018 рр.

Назва країни	2012		2018				
	Індекс	Рейтинг	Індекс	Структурні елементи індексу			
				інституції інновацій	навички інновацій	інноваційна система	інфраструктура ІКТ
Естонія	8,4	1	6,82	8,01	6,7	4,58	7,99
Словенія	8,01	2	6,65	7,4	7,32	5,14	6,73
Литва	7,8	3	6,03	7,24	5,85	4,04	6,97
Латвія	7,41	4	5,88	7,36	6,31	3,04	6,8
Польща	7,41	6	5,63	6,8	6,31	3,04	6,8
Білорусь	5,59	11	5,21	5,5	6,05	3,27	6,01
Румунія	6,82	15	5,01	6,02	4,94	3,41	5,68
Грузія	5,19	16	4,97	6,56	5,40	2,71	5,21
Росія	5,78	17	4,93	4,83	5,74	3,41	5,73
Молдова	4,92	26	4,33	5,03	4,57	2,77	4,95
Україна	5,73	27	4,29	4,33	5,44	2,84	4,56

Складено автором за даними [20]

За динамікою загальної зміни індексів KE ЄБРР за період з 2011 по 2018 р. Україна випереджає такі країни як: Польща, Таджикистан, Франція, Японія, Йорданія, Угорщина, Кіпр, Канада, Ліван, Косово, Західний берег та Газа, Туніс, Єгипет, Туркменістан. Проте динаміка є спадною, тому слід звернути увагу на пріоритетні напрями розвитку економіки знань для покращення позицій у міжнародних рейтингах.

Слід зазначити, що існує четверта група вісім країн-компараторів (OECD comparators – Японія, Канада, США, Франція, Німеччина, Чехія, Швеція, Велика Британія) або еталонів порівняння до розвитку яких має прямувати економіка знань країн учасників рейтингу KEI.

Актуальність дослідження розвитку економіки знань як ніколи на часі, та підтверджується тенденцією переходом в період пандемії COVID – 19 системи освітнього простору в онлайн режим, якість якого залежить як ніколи від інфраструктури та рівня комунікацій й навичок, базуючись на професійному досвіді освітян та викладачів. У 2020 році по всьому світу відбувається цифровізація та діджиталізація освітнього простору. Всі країни світу, що прийняли карантинні міри для запобігання високої смертності серед населення своєї країни та забезпечення захисту здоров'я громадян перейшли на онлайн режим навчання на усіх рівнях освіти, використовуючи різноманітні застосунки Zoom, Skype, Moodle, Classroom, BigBlueButton, Viber та інші. Досліджуючи емерджентність економічної системи та латентні імпульси, які дозволяють активізувати емерджентні властивості, слід зазначити, що світова пандемія COVID – 19 (розглядається як непередбачуване явище – біологічна криза) є мотиватором розвитку емерджентних властивостей для економіки знань та цифрової трансформації освітнього простору в цілому.

Розглянуті індекси у міжнародних рейтингах дозволяють визначити передумови та латентні імпульси виникнення емерджентних властивостей економічної системи, на прикладі національної економіки – України.

Результатом активізації емерджентності національної економіки є виникнення нових ринків (економіки знань, e-commerce, економіка спільної участі (від англ. sharing economy), мультиплексні виробничі та комунікаційні мережі, нейромаркетинг), що супроводжуються інноваціями та інноваційною активністю, в тому числі на міжнародній арені, тому як результуючий показник кінцевий показник можна сприймати доклад про глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index), який містить детальну інформацію про інноваційну діяльність 129 країн та територій світу.

Згідно даних глобального дослідження Міжнародної бізнес-школи INSEAD (Франція), що аналізують рівень впровадження інновацій в державі в різних інституціях, тобто це рейтинг світових економік на основі інноваційних можливостей. Складений з 80 показників, що згруповані в інноваційні входи та результати. В середньому потрапляють певна кількість країн, наприклад у 2017 році – 128 країн, у 2018 році – 126 країн, у 2019 році – 129 країн. Глобальний індекс інновацій Україна – Global Innovation Index (GII) наведений у таблиці 5.

Таблиця 5

Глобальний інноваційний індекс Україна (GII)

№ з/п	Показник	Досліджувані роки/ Ранги					Напрямок позиції у рейтингу 2019 від 2015
		2015	2016	2017	2018	2019	
1.	Глобальний інноваційний індекс (GII)	64	56	50	43	47	17↑
2.	Інноваційні входи (Input)	84	76	77	75	82	2↑
3.	Інноваційні результати (Output)	47	40	40	35	36	11↑
4.	Ефективність (Efficiency Ratio)	15	12	11	5	–	–

Сформовано автором за даними [21]

Топ лідерами рейтингу в 2019 році є такі країни як: Швейцарія, Швеція, США, Нідерланди, Великобританія, Фінляндія, Данія, Сінгапур, Німеччина, Ізраїль. Сусідами за рейтингом України є Хорватія (44), Чорногорія (45), Росія (46), Грузія (48), Туреччина (49), Румунія (50). Україна має найкращі результати в галузі знань та технологій, а її найслабші показники – в галузі інфраструктури (рис. 1).

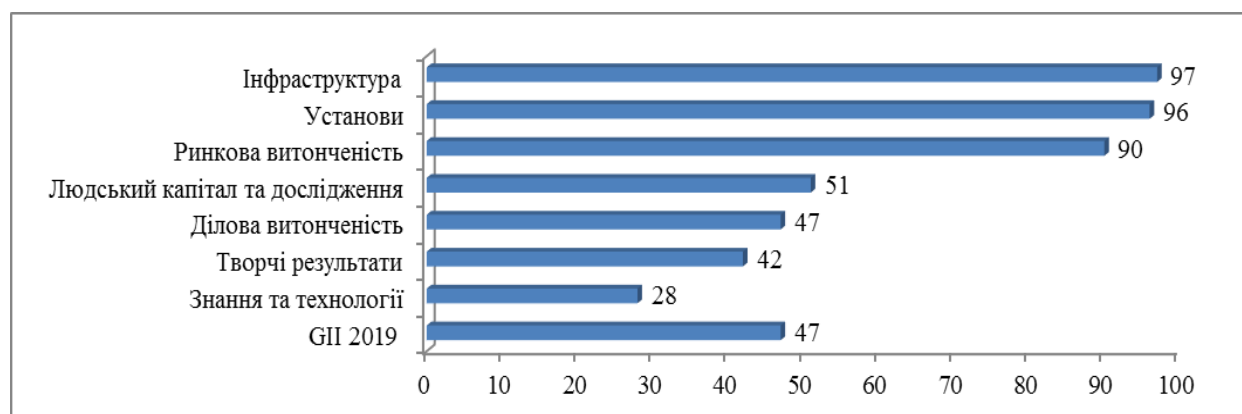


Рис. 1. Позиції України в рейтингу ГІІ по 7 ключовим напрямкам за 2019 р.

Сформовано авторами за даними [21]

Станом на 2019 рік Україна посідає 47-ме місце у групі з нижчим рівнем середнього доходу разом із В'єтнамом (42-ге) та Грузією (48-ме). Інноваційно розвинені країни вже реалізують стратегії та механізми державної підтримки інноваційної активності промислових підприємств. Наприклад, у Німеччині питаннями запровадження інноваційних бізнес ідей та задумів опікуються державні установи та діє перелік державних гарантій, особливо умовами їх кредитування та фінансового забезпечення. Кожна інновація або інноваційна процесна технологія, що впроваджується на промислових підприємствах потребує фінансового забезпечення для ефективного реалізації. Тому без ефективного фінансового механізму живлення інновація приречена на невдачу. В глобальному масштабі результатами орієнтиру та водночас основою фінансового забезпечення та обсягів міжнародного інвестування у країн-партнерів, є рейтинг Глобального індексу привабливості іноземних інвестицій.

Вимірювання індексу інвестиційної привабливості України здійснюється Європейською Бізнес Асоціацією (ЄБА) методом опитування директорів своїх членських компаній, динаміка індексу інвестиційної привабливості України за 2009–2019 рр. Станом на початок 2019 р. показник становить 2,85 п. у порівнянні із показником 2009 р. (2,22 п.) індекс ІІ збільшився на 0,63 п. Проте за останні десять років він тільки у 2010 р., 2011 р. та 2017 р., 2018 р. знаходився у нейтральній зоні сприйняття інвестором нашої країни, інші роки індекс ІІ знаходився нижче середнього (нейтрального) рівня у негативній зоні, що характеризується недовірою та критичним ставленням іноземного інвестора до нашої країни. Більшість міжнародних інвесторів шукають можливостей у країнах із сильним економічним зростанням, стабільними політичними умовами, сприятливим податковим режимом і придатною для обміну, стабільною валютою [24].

Наряду з індексом інвестиційної привабливості (ІІІ ЄБА) Б. Дж. Раїдх [23] відстежує привабливість прямих іноземних інвестицій у всьому світі за допомогою Глобального індексу привабливості прямих іноземних інвестицій (A Global Foreign Direct Investment Country Attractiveness Index) та формує рейтинг індексу GFICA (див. табл. 6). Індекс охоплює вимір 109 країн, що становить 97 % світових запасів прямих іноземних інвестицій відповідно до їх привабливості для отримання внутрішніх прямих іноземних інвестицій. Для підтвердження методології зіставляється об'ємна сила всіх показників індикаторів індексу, представлених в попередньому звіті.

Таблиця 6

**Динаміка позицій деяких країн серед 109 країн світу
у рейтингу Глобального індексу привабливості GFICA**

Країна	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Напрямок позиції у рейтингу 2020 від 2015
США	1	1	1	1	1	1	0
Швейцарія	2	2	2	2	2	2	0
Швеція	4	4	3	3	3	3	1↑
Великобританія	3	3	4	4	6	4	1↓
Німеччина	5	5	5	5	4	5	0
Нідерланди	6	6	8	6	5	6	0
Сінгапур	7	7	7	7	7	7	0
Франція	10	9	10	9	9	8	2↑
Гонконг	8	8	6	8	8	10	2↓
Данія	9	10	9	10	10	9	0
Японія	14	16	13	13	12	12	2↑
Китай	28	26	24	23	18	16	12↑
Іспанія	21	21	20	20	20	20	1↑
Нова Зеландія	20	20	21	21	22	22	2↓
Чехія	25	25	25	25	25	25	0
Польща	34	33	33	33	30	32	2↑
Словаччина	32	34	34	34	32	33	1↓
Росія	47	41	40	40	37	37	10↑
Туреччина	46	46	46	46	45	49	3↓
Україна	58	59	59	59	58	58	0
Індія	66	68	63	62	61	61	5↑
Азербайджан	70	66	64	64	65	62	8↑

Джерело: складено та розраховано автором за даними [23]

За результатами аналізу динаміки позицій деяких країн серед 109 країн світу у рейтингу Глобального індексу привабливості GFICA за 2015-2020 р. Україна займає 58 позицію, яка майже є незмінною останні роки. Це фактично середній рівень привабливості у порівнянні з іншими країнами.

За методологією GFICA профіль інвестиційної привабливості України розглядається за ключовими показниками макроекономічного розвитку, що мають негативні характеристики по значенням балансу та сальдо поточного рахунку, крім того, показники рівня безробіття та інфляції вдвічі вищі за відповідні показники Румунії, Казахстану та інших країн, економіки яких схожі на економіку України. Тобто це ключові проблеми та недоліки, що стримують соціально-економічний розвиток нашої країни. Для вирішення даної проблеми та активізації емерджентних властивостей національної економіки слід активізувати ключові драйвери виробництва, торгівлі та обміну ресурсами.

Таблиця 7

Вхідні дані профілів інвестиційної привабливості деяких країн за методологією GFICA у 2020 р.

Показник	Вимір	Азербайджан	Україна	Румунія	Казахстан
Валовий внутрішній продукт	Долари США (мільярди)	48	161,9	261,9	182,6
Валовий внутрішній продукт, у постійних ціни	Відсоткова зміна	2,1	3	3,5	3,9
Загальні видатки загального державного управління	Відсоток ВВП	34,4	40	34	21,1
Чисте кредитування / запозичення сектора державного управління	Відсоток ВВП	4	1,7	-2,1	0
Інфляція, середні споживчі ціни	Відсоткова зміна	3	5,9	3,3	5,2
Населення	Осіб (млн)	10,2	41,7	19,5	18,9
Баланс поточного рахунку	Долари США (мільярди)	4,8	-5,6	-13,7	-2,8
Сальдо поточного рахунку	Відсоток ВВП	10	-3,5	-5,2	-1,5
Загальний обсяг інвестицій	Відсоток ВВП	19,2	19,8	21,9	26,6
Рівень безробіття	Відсоток від загальної робочої сили	5	8,2	4,6	4,9

Джерело: складено автором за даними [230]

Українська промисловість ввійшла до рейтингу «Драйверів виробництва» (Drivers of Production), що формує WEF. Індекс DP від WEF відображає рівень оцінки потенціалу виробництва країни. Даний рейтинг країн орієнтовано на оцінку готовності, тобто здійснюється аналіз середнього рівня, орієнтований на виробництво. В розрізі субіндексів щодо оцінки драйверів виробництва України, найбільшу частку займає людський капітал із показником 5,79, що більше за такі країни як Китай, Польща, Угорщина, Латвія, Греція. Значне середовище попиту у України із показником 4,53, що є більшим за показники попиту у Латвії, Угорщині, Вірменії, й майже межує показник із Грецією. Для України вкрай необхідні технології та інновації для розвитку національного господарства та наведення порядку у інституційній інфраструктурі [22]. Стратегічні

напрями активізації емерджентних властивостей розвитку України мають знайти своє відображення у посиленні слабких місць, що відображаються у міжнародних рейтингах.

Таблиця 8

Позиції України у міжнародних рейтингах за 2012-2019 рр. та зміни позицій до попереднього року

Назва	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Рейтинг Doing Business	152	137	112	96	83	80	76	71
– зміни позиції		↑15	↑25	↑16	↑13	↑3	↑4	↑5
Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI)	73	84	76	79	85	81	83	85
– зміни позиції		↓11	↑8	↓3	↓6	↑4	↓2	↓2
Індекс інклюзивного розвитку IDI							49	
Індекс розвитку ICT		68	73	79	72	79	77	78
– зміни позиції			↓5	↓6	↑7	↓7	↑2	↓1
Індекс економіки знань KEI	5,73						4,29	
Глобальний інноваційний індекс Україна GII	63	71	63	64	56	50	43	47
– зміни позиції		↓8	↑8	↓1	↑8	↑6	↑7	↓4
Індекс інвестиційної привабливості ЄБА	2,18	2,12	2,72	2,51	2,88	3,15	3,1	2,85
– зміни позиції		↑0,06	↓0,6	↑0,21	↓0,37	↓0,27	↑0,05	↑0,25
Рейтинг інвестиційної привабливості GFICA	68	61	59	58	59	59	59	58
– зміни позиції		↑7	↑2	↑1	↓1	↓0	↓0	↑1
Індекс Drivers of Production							4,47	

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними [11–13, 15, 16]

Уряду країни необхідно рухатись до надання справедливих можливостей та рівних прав для всіх економічних учасників і зацікавлених сторін, що супроводжуватиметься забезпеченням балансу економічних інтересів, кожному сектору економіки та різним верствам населення. Зусилля уряду мають зосередженні на стабільного стану здоров'я, посиленню людського капіталу, досягненню екологічного стану довкілля, забезпеченню соціального захисту та продовольчої безпеки, як основних чинників інклюзивної економіки.

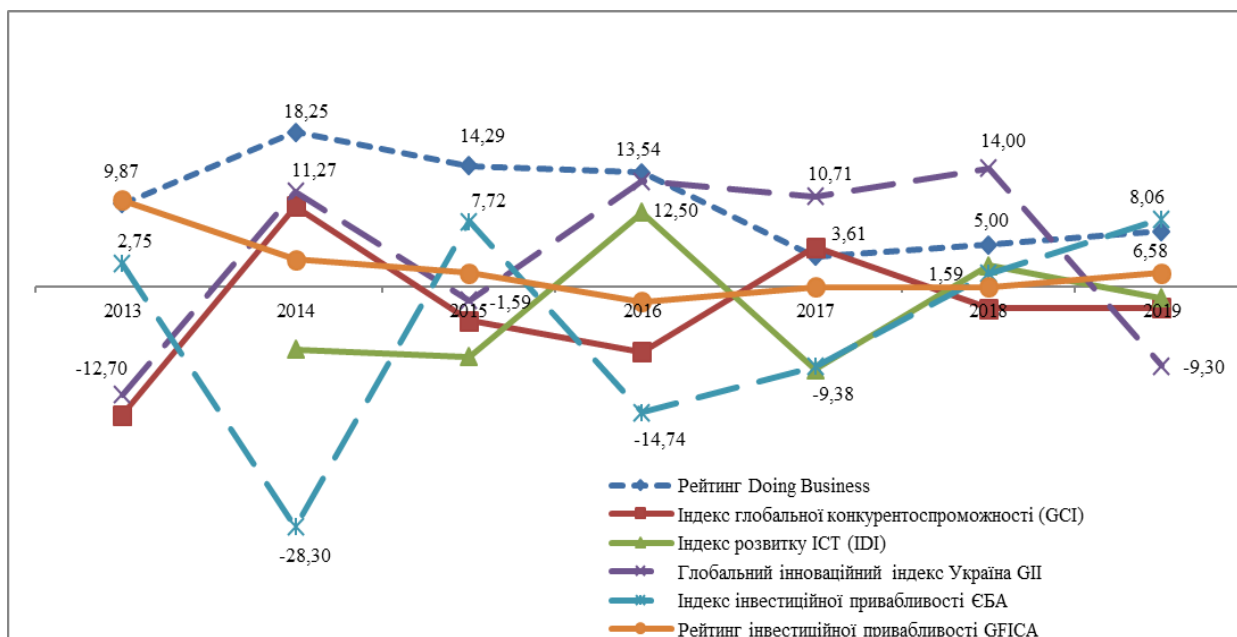


Рис. 2. Ефекти емерджентних властивостей або стрибкоподібні зміни динаміки позицій України у міжнародних рейтингах, (зміни у %).

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними [11–13, 15, 16]

За результатами таблиці 9 визначено зміни позицій України у міжнародних рейтингах, найбільший результат спостерігається у рейтингу Doing Business у 2019 рік. За весь період найбільшого значення посилення позицій у 2014 році, що можна припустити досягнуто завдяки перезавантаженню влади, діям й заходам спрямованим на покращення ведення бізнесу. Зміни у динаміці позицій України у міжнародних рейтингах характеризують її емерджентність, що відзначається дуальністю результатів (рис. 2.). Отже, позитивного емерджентного прояву Україна досягла у 2014 році, показник виріс на 18,25 %, проте у цьому році найгіршої негативної емерджентної позиції зазнав індекс інвестиційної привабливості ЄБА –28,3 %. Така тенденція пояснюється політичною нестабільністю, яка вплинула на зменшення обсягу прямого іноземного інвестування. Тобто інвестор почав відкликати інвестиції задля забезпечення безпеки та тимчасового спостереження за політичною та економічною ситуацією в країні, що підтверджується відносно

поступовим приростом показника у 2016–2019 рр. Емерджентні властивості або стрибкоподібні зміни динаміки позицій України у міжнародних рейтингах у 2014 та 2015 рр. відрізняються інверсією показників рейтингів інвестиційної привабливості ЄБА та інноваційної активності ГП. Обернена динаміка інверсії спостерігається у 2019 році. Інверсійна характеристика стрибкоподібної динаміки має ознаки динамічного хаосу, які можна назвати як ірраціональні поведінкові аспекти розвитку національної економіки.

Висновки. Нова стадія розвитку України – це інклюзивне стале зростання шляхом залучення участі громадян у вирішенні доленосних питань розвитку соціуму, збільшення обсягу внутрішніх і зовнішніх інвестицій, реформування судової системи, боротьба з корупцією, завершення конфліктної ситуації в межах країни, подолання безробіття та досягнення високого рівня забезпеченості суспільства, інформатизація та економічний захист, посилення наявних та створення перспективних конкурентних переваг зовнішньої торгівлі та становлення сприятливого підприємницького середовища для відкриття нових та підтримки функціонування існуючих підприємств, саме це є драйверами позитивних емерджентних властивостей економічної системи. Емерджентні властивості або стрибкоподібні зміни динаміки позицій України у міжнародних рейтингах у 2014 та 2015 рр. характеризуються інверсійними потоками, що доводить ознаки динамічного хаосу. Їх можна назвати як ірраціональні поведінкові аспекти розвитку національної економіки, так як викликають певні протиріччя із ключовим економічними законами розвитку економік. Припускаємо, що пояснення даному явищу криються в значній долі тіньової економіки країни наряду із проявами емерджентних властивостей.

Орієнтиром досягнення є зростання індексів України у міжнародних рейтингах, так як вони є важливим джерелом інформації щодо потенціалу й позитивного емерджентного розвитку країни. Ключовими серед них є показники легкості ведення бізнесу, конкурентоспроможності, інклюзивності зростання національної економіки, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, інвестиційної привабливості, економіки знань та готовності виробництва, саме вони і є актуальними напрямки активізації емерджентних властивостей національної економіки на рівні світового господарства. Особливістю вимірювання позицій із внесенням у загальну стратегію розвитку України є врахування основних позитивних та негативних характеристик методичного інструментарію індексів із подальшою їх адаптацією при вимірюванні емерджентних властивостей економічних систем.

Література

1. Edoardo Gaffeo, Domenico Delli Gatti, Saul Desiderio, Mauro Gallegati. Adaptive microfoundations for emergent macroeconomics. Dipartimento di Economia Università degli Studi di Trento Discussion Paper No. 2, 2008. URL: http://each.uspnet.usp.br/sistcomplexos/Artigos/artigo4_Gaffeo08.pdf
2. Voynarenko M., Dumanska K. and Ponomaryova N. Formation of company's economic activity context in the strategic positioning process in emergent environment conditions. The 8th International Conference on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy. Odessa, Ukraine, May 2019. Vol. 65 (2019). URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196504005>.
3. Геселева Н. В., Заріцька Н. М. Емерджентні властивості системи. Бізнес інформ. № 7. 2013 р. С.93-96. URL: https://www.business-inform.net/pdf/2013/7_0/93_97.pdf
4. Гребешкова О.М. Емерджентність у стратегічному процесі підприємства. Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Випуск 22. К.: КНЕУ, 2009. С. 129 – 137.
5. Лазебник Л. Л. Фінансові та інтеграційні механізми модернізації економіки емерджентного типу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : [спец.] 08.00.01 «Екон. теорія та історія екон. Думки». Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К., 2010. 40 с.
6. Емерджентні методи для емерджентної економіки: монографія / За ред. В.М. Соловйова, Л.О. Кібальник. – Черкаси : Видавець Вовчок О.Ю., 2017. 324 с.
7. Івашук Ю. Емерджентний інституційний порядок в економіці та його поведінкові підстави. Економічна теорія. 2016. № 3. с. 69-81.
8. Doing business. The World Bank Group Flagship Report. <http://russian.doingbusiness.org/> [in English]
9. Doing business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Economies. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf> [in English].
10. Sliusareva L. Hurochkina V. Strategic relevance of Ukraine's position through the prism of international ratings. The Actual Problems of the World Today: monograph. London: Science Publishing, Great Britain, 2019. P. 188-197. http://idiscovers.lib.cam.ac.uk/primo-explorer/fulldisplay?docid=44CAM_NPLD_MARC019265059&context=L&vid=44CAM_PROD&lang=en_US&search_scope=default_scope&adaptor=Local%20Search%20Engine&tab=default_tab&query=any,contains,The%20Actual%20Problems%20of%20the%20World%20Today&sortby=rank
11. The Competitiveness Rating of Economies in the World <https://fdlx.com/politic/mir/100985-rejting-konkurentosposobnosti-ekonomik-stran-mira-2017-2018.html> [in English].
12. The Competitiveness Rating of Economies in the World 2019. URL: <http://www3.weforum.org/docs/WEF/TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf>
13. Europe 2020. Priorities. European Commission. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm [in English].
14. Гурочкіна В.В., Махортов Ю.О. Стратегічні напрями інклюзивного розвитку України. Науково-практичний журнал «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку». 2018. №17. С. 35-44. URL: https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2019/12/2019_17_035.pdf
15. The Inclusive Development Index 2018. World Economic Forum. URL : <https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-development-index-2018> [in English].
16. Digital Adzhda of Ukraine 2020 ("Digital Agenda" - 2020). Conceptual basis (version 1.0). Priority areas, initiatives, projects of "digitalization" of Ukraine by 2020. December 2016. - 90 p. -: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>. - Title from the screen. - Date revised: 22.11.2017. [in Ukrainian].
17. Nadi, Fiji Ioane Koroivuki. ICT indicators and the IDI 22 November 2018 URL: <https://www.unescap.org/sites/default/files/ICT%20indicators%20and%20the%20IDI%2C%20ITU.pdf>
18. ICT Development Index 2019 Consultation URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/IDI2019consultation/default.aspx>
19. EBRD Knowledge Economy Index. EBRD. 2019. URL: <https://www.ebrd.com/news/publications/brochures/ebrd-knowledge-economy-index.html>

20. Introducing the EBRD Knowledge Economy Index EBRD. 2019. URL: <https://www.ebrd.com/news/publications/brochures/ebrd-knowledge-economy-index.html>
21. Global innovation index 2019. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf
22. Global innovation index 2018. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf
23. Global innovation index 2017. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf
24. Global innovation index 2016. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf
25. Global innovation index 2015. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf
26. Гурочкіна В.В., Кравченко Л.В. Світові тренди та перспективи розвитку підприємств легкої промисловості України. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України (економічні науки): електронне наукове видання. 2019. № 2. С. 46-66. URL: <http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs2/article/view/329/439>
27. <https://doi.org/10.33244/2617-5940.2.2019.46-66>
28. Ben Jelili. Global Foreign Direct Invest Country Attractiveness Index Riyadh. 2020. <http://www.fdiattractiveness.com/ranking-2020/>
29. Кульганік О.М.. Моніторинг інвестиційної привабливості бізнес-середовища України в контексті розвитку світової економіки. Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал. 2019. Випуск 36. С. 9-14. URL:<https://doi.org/10.32843/infrastruct36-2>

References

1. Edoardo Gaffeo, Domenico Delli Gatti, Saul Desiderio, Mauro Gallegati (2008). Adaptive microfoundations for emergent macroeconomics. Dipartimento di Economia Università degli Studi di Trento Discussion Paper No. 2,. URL: http://each.uspnet.usp.br/sistcomplexos/Artigos/artigo4_Gaffeo08.pdf
2. Voynarenko M., Dumanska K. and Ponomaryova N. (2019). Formation of company's economic activity context in the strategic positioning process in emergent environment conditions. The 8th International Conference on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy. Odessa, Ukraine, May 2019. Vol. 65. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196504005>.
3. Heseleva N. V., Zaritska N. M. (2013) Emerdzhentni vlastyivosti systemy [Emergent properties of the system] Biznes inform. no 7. p. 93-96. URL: https://www.business-inform.net/pdf/2013/7_0/93_97.pdf [in Ukrainian].
4. Hrebeshkova O.M. (2009) Emerdzhentnist u stratezhnomu protsesi pidpriemstva [Emergence in the strategic process of the enterprise] Formuvannya rynkovoi ekonomiky : zb. nauk. prats. V. 22. K.: KNEU,. p. 129 - 137. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/18718/129-137.pdf> [in Ukrainian].
5. Lazebnyk L. L. (2010) Finansovi ta intehratsiini mekhanizmy modernizatsii ekonomiky emerdzhentnoho typu [Financial and Integrated Mechanisms of Modern Economy of the Emergent Type] : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ekon. nauk : [spets.] 08.00.01 «Ekon. teoriia ta istoriia ekon. Dumky». Kyiv. nats. un-t im. Tarasa Shevchenka. K. 40 p. [in Ukrainian].
6. Emerdzhentni metody` dlya emerdzhentnoyi ekonomiky` (2017): monografiya / Za red. V.M. Solovjova, L.O. Kibal'ny`k. – Cherkasy : Vy`davec` Vovchok O.Y. 324 s. [in Ukrainian].
7. Ivashchuk Yu. (2016) Emerdzhentnyi instytutsiinyi poriadok v ekonomitsi ta yoho povedinkovi pidstavy [Emergent Institutional Order in Economic and Social Conduct] Ekonomichna teoriia. no 3. p. 69-81. [in Ukrainian].
8. Doing business. The World Bank Group Flagship Report. <http://russian.doingbusiness.org/> [in English]
9. Doing business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Economies. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf> [in English].
10. Sliusareva L. Hurochkina V. Strategic relevance of Ukraine's position through the prism of international ratings. The Actual Problems of the World Today: monograph. London: Science Publishing, Great Britain, 2019. P. 188-197. <http://www.sciencce.org/library/books/london/theactualproblemsoftheworldtoday/index.html>
11. The Competitiveness Rating of Economies in the World <https://fdlx.com/politic/mir/100985-rejting-konkurentosposobnosti-ekonomik-stran-mira-2017-2018.html> [in English].
12. The Competitiveness Rating of Economies in the World 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
13. Europe 2020. Priorities. European Commission. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm [in English].
14. Hurochkina V.V., Makhortov Yu.O. (2018) Stratezhichni napriamy inkluzyvnogo rozvytku Ukrainy [Strategic directions of inclusive development of Ukraine] Naukovo-praktychnyi zhurnal «Problemy innovatsiino-investytsiynogo rozvytku». no17. p. 35-44. Available at: <https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2018/12/6.pdf> [in Ukrainian].
15. The Inclusive Development Index 2018. World Economic Forum. URL : <https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-development-index-2018> [in English].
16. Digital Adzhda of Ukraine 2020 ("Digital Agenda" - 2020). Conceptual basis (version 1.0). Priority areas, initiatives, projects of "digitalization" of Ukraine by 2020. December 2016. - 90 p. -: <https://uccu.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>. - Title from the screen. - Date revised: 22.11.2017. [in Ukrainian].
17. Nadi, Fiji Ioane Koroivuki. ICT indicators and the IDI 22 November 2018 URL: <https://www.unescap.org/sites/default/files/ICT%20indicators%20and%20the%20IDI%20C%20ITU.pdf>
18. ICT Development Index 2019 Consultation URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/IDI2019consultation/default.aspx>
19. EBRD Knowledge Economy Index. EBRD. 2019. URL: <https://www.ebrd.com/news/publications/brochures/ebrd-knowledge-economy-index.html>
20. Introducing the EBRD Knowledge Economy Index EBRD. 2019. URL: <https://www.ebrd.com/news/publications/brochures/ebrd-knowledge-economy-index.html>
21. Global innovation index 2019. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf
22. Global innovation index 2018. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf
23. Global innovation index 2017. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf
24. Global innovation index 2016. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf
25. Global innovation index 2015. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf
26. Gurochkina V.V. Kravchenko L.V. (2019) Svitovi trendy` ta perspektyvy` rozvytku pidpriemstv legkoyi promy`slovi Ukrainy`. Zbirnyk naukovy`x prac` Universty`tetu derzhavnoyi fiskal'noyi sluzhby` Ukrainy` (ekonomichni nauky`): elektronne nauкове vy`dannya.. № 2. S. 46-66. URL: <http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs2/article/view/329/439>
27. <https://doi.org/10.33244/2617-5940.2.2019.46-66> [in Ukrainian].
28. Ben Jelili. Global Foreign Direct Invest Country Attractiveness Index Riyadh. 2020. <http://www.fdiattractiveness.com/ranking-2020/>
29. Kul'hanik O.M. Monitorynh investytsiynoyi pryvablyvosti biznes-seredovyshcha Ukrainy v konteksti rozvytku svitovoyi ekonomiky. Infrastruktura rynku. Elektronnyy naukovo-praktychnyy zhurnal. 2019. Vypusk 36. S. 9-14. URL: <https://doi.org/10.32843/infrastruct36-2>[in Ukrainian].

Надійшла / Paper received: 19.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 05.05.2020

УДК 330.342.146

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-3

БЕРЕЗИНЕЦЬ А. В.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНВЕРГЕНЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОСНОВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА В УКРАЇНІ

У статті досліджено сутність та проведено аналіз конвергенції інституційних основ соціальної політики в країнах Європейського Союзу та в Україні. Сучасний світ побудований таким чином, що кожна окрема держава не може бути включеною в існуючий соціально-економічний процес без усвідомлення себе та свого місця в процесі глобалізації. Глобалізація виступає в якості нового етапу розвитку людської цивілізації. У подібних умовах все більшого значення набуває взаємозалежність та взаємовплив держав світу. Процеси взаємного наближення, які характеризуються взаємним впливом та взаємозв'язком між об'єктами зближення визначається терміном «конвергенція» (від лат. convergo – «зближаю»). Сам термін використовується у багатьох суспільних, гуманітарних та технічних науках, тощо. Ефективна конвергенція інституційних основ соціальної політики в країнах Європейського Союзу та в Україні – це імперативна передумова наближення параметрів соціального розвитку менш розвиненої країни, якою є Україна, до таких параметрів більш розвинених країн, яким є більшість країн Європейського Союзу. Досвід соціально-економічної конвергенції та його практичне використання для вдосконалення соціальної політики в Україні доводить переважну ефективність такого механізму і є корисним для нашої держави в умовах імплементації Угоди про асоціацію з ЄС. Подальші наукові розвідки варто здійснити у напрямку пошуку шляхів підвищення ефективності конвергенції інституційних основ соціальної політики в країнах ЄС та в Україні, на основі використання передового досвіду розвинутих країн.

Ключові слова: інституційні основи, соціальна політика, соціально-економічна конвергенція.

BEREZYNETS A.
Banking University

IMPROVING EFFICIENCY OF THE CONVERGENCE OF INSTITUTIONAL PRINCIPLES OF SOCIAL POLICY IN THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION AND IN UKRAINE

The article examines the essence and analyzes the convergence of institutional foundations of social policy in the European Union and in Ukraine. The modern world is built in such a way that each individual state cannot be included in the existing socio-economic process without awareness of itself and its place in the process of globalization. Globalization serves as a new stage in the development of human civilization. In such conditions, the interdependence and interaction of the states of the world becomes increasingly important. Processes of mutual approximation, which are characterized by the mutual influence and relationship between the objects of convergence is defined by the term "convergence" (from the Latin convergo - "converge"). The term itself is used in many social sciences, humanities and technical sciences, and so on. Effective convergence of the institutional foundations of social policy in the European Union and in Ukraine is an imperative prerequisite for bringing the parameters of social development of a less developed country, such as Ukraine, to those of more developed countries, such as most European Union countries. The experience of socio-economic convergence and its practical use to improve social policy in Ukraine proves the overwhelming effectiveness of such a mechanism and is useful for our country in the implementation of the Association Agreement with the EU. Further scientific research should be carried out in the direction of finding ways to increase the effectiveness of the convergence of the institutional foundations of social policy in the EU and in Ukraine, based on the best practices of developed countries.

Keywords: institutional principles, social policy, socio-economic convergence.

Постановка проблеми. В Україні впродовж всього періоду незалежності спостерігається тенденція до послаблення економічної захищеності громадян, посилення просторово-структурних деформацій соціально-економічної сфери держави. Це обумовлено невисоким рівнем якості життя та соціальної захищеності громадян (зокрема малими трудовими доходами населення, посиленням його розшарування за рівнем доходів, міграції, а також соціально-економічних ризиків прямої та опосередкованої дії, високим рівнем бідності та розбалансуванням продуктивної зайнятості), монополізацією та тінізацією економічних відносин, вкрай низьким використанням інтелектуально-кадрового та ресурсного потенціалу економічного розвитку територій [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові розвідки за тематикою соціально-економічної конвергенції як зближення ключових параметрів розвитку різних соціально-економічних систем досліджували П. Сорокіна, Р. Лупака, Т. Василькова, М. Вебера, Р. Солоу, Т. Свана та інші видатні вчені.

Формулювання цілей статті. Метою статті є удосконалення ефективності конвергенції інституційних основ соціальної політики в країнах Європейського Союзу та в Україні.

Виклад основного матеріалу. За майже вісімдесят років концепція соціально-економічної конвергенції витримала випробування часом й перетворилася на ґрунтовну наукову теорію [2]. Теорія конвергенції є принципово важливою для вирішення прикладних завдань управління соціально-економічної політики України в умовах інтеграції нашої країни до Європейського Союзу.

Варто погодитися з твердженням Р. Міхель відносно того, що «основою процесу взаємного наближення служить усвідомлення того факту, що тільки через співпрацю й партнерство із сусідніми

державами, через постійне зближення з ними кожна окрема країна може максимально забезпечити свої національні інтереси» [3].

На рис. 1 наведені стратегічні напрями конвергенції інституційних засад соціальної політики України та країн Європейського Союзу, запропоновані Р.Л. Лупаком та Т. Г. Васильковим [1]. Ці напрями формують основу для того, щоб державна соціальна політика України забезпечувала протидію соціальним ризикам та виступала засобом активізації виконання вітчизняних реформ і перетворень у суспільстві.



Рис. 1. Стратегічні напрями, інструменти та засоби державної політики конвергенції інституційних основ соціальної політики країн ЄС та України

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Варто додати, що з початку XXI ст. у світі із певною сталістю відбуваються кардинальні трансформації, що супроводжуються зміною геополітичних конфігурацій. Глобальна фінансово-економічна криза 2008 р. стала надзвичайним викликом світовій цивілізації. Також події кінця 2019 – початку 2020 р., викликані пандемією вірусної інфекції COVID-19, обумовили невизначеність перспектив глобальної та національних економік, проявили необхідність якнайшвидшого пошуку шляхів модернізації суспільних систем, важливою частиною яких є соціальні системи. Так, остання криза, викликана COVID-19 виявила глибинні вади глобальної соціально-економічної моделі, сприяє усвідомленню необхідності системних змін світового економічного і соціального рівня, посиленню національної безпеки у соціальній сфері.

Зазначені на рис. 1 стратегічні цілі соціального розвитку засвідчують, що Україна вступила в період практичної реалізації завдань стратегії, яка має сформувати високорозвинену, соціальну за своєю суттю державу, здатну інтегруватися в світовий цивілізаційний процес.

Розглянемо наведені на рис. 1 інструменти конвергенції соціальної політики в країнах Європейського Союзу та в Україні. Так, першим напрямом конвергенції звісно є нормативно-правовий, який

передбачає імплементацію законодавчих актів ЄС до вітчизняного законодавства. Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на офіційному сайті Кабінету міністрів України на щорічній основі публікуються звіти про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. В розділі, що стосується соціальної політики та трудових відносин наводиться безліч директив ЄС, які постійно імплементуються у вітчизняне законодавство [4].

У 2019 році у травні підписано «Генеральну угоду регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2019–2021 роки».

Відновлено дію порядку здійснення нагляду та контролю за додержанням законодавства про працю (постанова Кабінету Міністрів № 823 від 21.08.2019). 21.09.2019 року прийнято постанову Кабінету Міністрів України № 771 «Про затвердження Технічного регламенту засобів індивідуального захисту», що імплементує Регламент ЄС 2016/425. Мінсоцполітики розроблено проект Закону України «Про колективні договори і угоди», погоджено із заінтересованими органами та соціальними партнерами та направлено на розгляд Кабінету Міністрів України.

Наразі триває співпраця сторін соціального діалогу з питань реалізації Плану заходів з підвищення ефективності тристороннього соціального діалогу в Україні в рамках Проекту Міжнародної організації праці «Інклюзивний ринок праці для створення робочих місць в Україні».

Важливим інструментом конвергенції інституційних основ соціальної політики в країнах Європейського Союзу та в Україні є Європейська інтеграція та співробітництво. В даному випадку корисним є дослідження можливостей довгострокових програм інституційного розвитку – TWINNING, TAIEEX, які пропонує ЄС країнам-партнерам через інституційне співробітництво, придбання необхідних навичок і досвіду для зближення з законодавством ЄС. Країнами-учасницями окрім України є також Алжир, Вірменія, Азербайджан, Єгипет, Грузія, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Молдова, Марокко та Туніс [5].

Впровадження інструменту Twinning було започатковано Європейською Комісією в 1997 році. Twinning (TWG) – це інструмент інституційного будівництва, форма прямої технічної співпраці між центральними органами виконавчої влади країни, що виступають бенефіціарами цього виду зовнішньої допомоги ЄС, та органами влади країн-членів Європейського Союзу. Twinning має на меті допомагати країнам-бенефіціарам у розбудові сучасних і ефективних органів центральної та місцевої влади, структури, людських ресурсів та управлінського потенціалу яких дозволяли б впроваджувати законодавство ЄС (acquis communautaire) на рівні стандартів, прийнятих у країнах-членах ЄС. Twinning надає державним органам рамки для роботи з партнерами з країн-членів ЄС. У співпраці вони розробляють і впроваджують проект, націлений на інтегрування в національне законодавство та виконання конкретної частини acquis communautaire.

У рамках проектів Twinning передбачені такі види діяльності як консультування (підготовка законопроектів, організаційно-інформаційні питання), тренінги, навчально-ознайомлювальні поїздки та стажування.

Партнери по проектах Twinning отримують спільну користь (рис. 2).

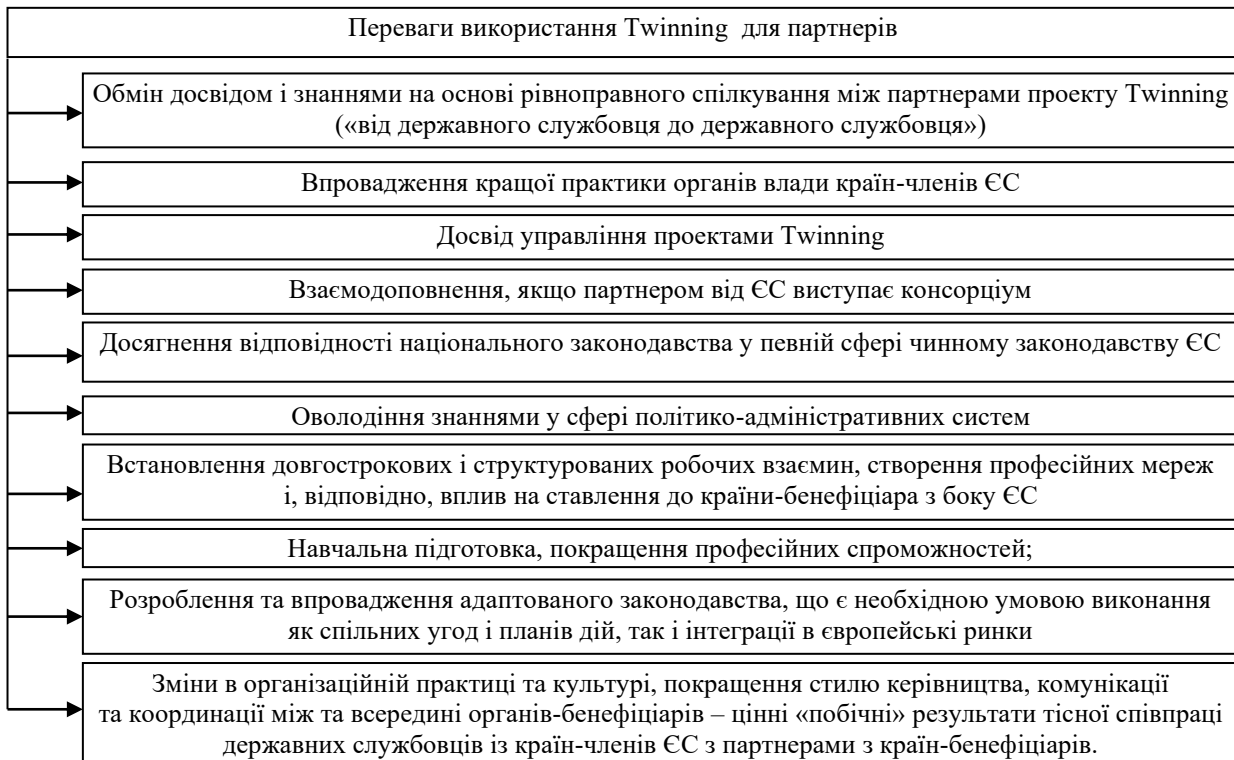


Рис. 2. Переваги використання Twinning для партнерів

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Проект Twinning може виконуватися як класичний Twinning (тривалістю до 24 місяців) і бюджетом до 2 млн. євро або як полегшений Twinning (тривалістю до 6 місяців).

Система координації впровадження інструменту Twinning в Україні включає:

1) представництво Європейського Союзу в Україні (далі — Представництво ЄС) – установа, що має статус дипломатичної місії та офіційно представляє Європейський Союз в Україні. В рамках підготовки та реалізації проекту Twinning Представництво ЄС:

– бере участь у розробленні детального технічного завдання проекту Twinning (Twinning Fiche) та Twinning-контракту;

– забезпечує розміщення детального технічного завдання проекту Twinning на офіційному веб-сайті Європейської Комісії, здійснює його направлення національним контактним особам держав-членів ЄС з метою визначення партнера проекту Twinning від держави-члена ЄС;

– уповноважене на підписання Twinning-контрактів;

– несе відповідальність фінансування проекту Twinning, проведення незалежного моніторингу та аудиту проекту Twinning;

2) адміністративний офіс програми Twinning;

3) робочу групу з питань координації впровадження інструменту Twinning. Склад та Положення про робочу групу, яке визначає її основні завдання, права та обов'язки, затверджені наказом НАДС від 15 листопада 2018 року № 269-18.

На тепер в рамках реалізації проектів Twinning в Україні виділяють законодавчий (допомога у розробленні та перегляді чинного законодавства згідно з європейськими стандартами, порівняльний аналіз національного та європейського законодавства), інституційний (здійснення європейськими експертами функціонального обстеження та / або порівняльного аналізу наявної інституційної структури державного органу) та кваліфікаційний (семінари, тренінги, конференції, навчальні візити та стажування представників українського державного органу) напрямки. Вбачається, що наприкінці кожного проекту Twinning в Україні нова чи модифікована система буде самодостатньою, функціонуватиме незалежно та самостійно, а її фінансування здійснюватиметься за рахунок країни-бенефіціара.

Висновки. У підсумку проведеного дослідження доходимо висновку, що реалізація програм інституційного розвитку стала одним із складових аспектів євроінтеграції для України. При цьому, беручи на себе зобов'язання стати успішною країною, Україна почала пошук найбільш цілеспрямованих та перспективних шляхів вирішення проблемних питань. Дійсно потужною допомогою, за час реалізації якої стало можливим удосконалення декількох сфер та підвищення професійного рівня представників органу-бенефіціара, став інструмент Twinning. При цьому, серед переваг зазначеного інструменту інституційної розбудови – підтримка інституційної та структурної реформи шляхом надання експертної оцінки та консультування у відповідній сфері державного управління, навчання персоналу ефективним методам та процедурам роботи, допомога в розробленні законодавства та його наближенні до *acquis communautaire*. Досить важливим є те, що в процесі реалізації Twinning не копіює системи країн-членів ЄС, а здійснює їх адаптацію до наявних умов таким чином, щоб ефективно функціонувати в Україні.

Література

1. Лупак Р. Л. Стратегічні пріоритети конвергенції соціальної безпеки України та ЄС / Р.Л. Лупак, Т. Г. Васильків // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. 2018. Вип. 5(133). С. 14-19.
2. Бурлай Т.В. Соціально-економічна конвергенція: теорія та практика: монографія / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2019. – 364 с.
3. Міхель Р. Процеси конвергенції між країнами-членами ЄС / Р. Міхель // Економіст. - 2013. - № 2. - С. 25-29. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2013_2_9
4. Звіти про виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС за 2015-2019 рр.: єдиний веб-портал органів виконавчої влади – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/evropejska-integraciya/vikonannya-ugodi-pro-asociaciyu/zviti-pro-vikonannya-ugodi-pro-asociaciyu>
5. Twinning: офіційний веб-сайт EU NEIGHBOURS – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://euneighbours.eu/ru/east-south/eu-in-action/projects/twinning-0>
6. Технічна допомога Європейській Комісії TWINNING, TAIEX TWINNING: офіційний веб-сайт Міністерства соціальної політики України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.msp.gov.ua/content/tehnichna-dopomoga-evropejskoi-komisi-twinning-taie-x-twinning.html>

References

1. Lupak R. L. Stratehichni priorytety konverhentsiyi sotsialnoyi bezpeky Ukrainy ta YES / R.L. Lupak, T. H. Vasylykiv // Sotsialno-ekonomichni problemy sushasnoho periodu Ukrainy: zb. nauk. pr. 2018. Vyp. 5(133). S. 14-19.
2. Burlay T.V. Sotsial'no-ekonomichna konverhentsiya: teoriya ta praktyka: monohrafiya / NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prognosuv. NAN Ukrainy». Kyiv, 2019. – 364 s.
3. Mikhel R. Protsezy konverhentsiyi mizh krayinamy-chlenamy YES / R. Mikhel // Ekonomist. - 2013. - № 2. - S. 25-29. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2013_2_9.
4. Zvity pro vykonannya Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu ta YES za 2015-2019 rr.: yedyny veb-portal orhaniv vykonavchoyi vlady – [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/evropejska-integraciya/vikonannya-ugodi-pro-asociaciyu/zviti-pro-vikonannya-ugodi-pro-asociaciyu>
5. Twinning: ofitsiyyny veb-sayt EU NEIGHBOURS – [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <https://euneighbours.eu/ru/east-south/eu-in-action/projects/twinning-0>
6. Tekhnichna dopomoha Yevropeyskoyi Komisiyi TWINNING, TAIEX TWINNING: ofitsiyyny veb-sayt Ministerstva sotsialnoyi polityky Ukrainy – [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <https://www.msp.gov.ua/content/tehnichna-dopomoga-evropejskoi-komisi-twinning-taie-x-twinning.html>

Надійшла / Paper received: 20.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 07.05.2020

UDC 339.72+336.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-4

BORZENKO O.

SI "Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine"
School of Politics and International Relations, Lanzhou University (China)

PANFILOVA T.

SI "Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine"

PROBLEMS OF UKRAINE'S EXTERNAL DEBT RESTRUCTURING IN CONDITIONS OF COVID-19 PANDEMIC

The article assesses the high level of external debt which causes Ukraine's financial system vulnerability to external shocks, in particular, an ongoing pandemic of coronavirus disease (SARS-COVID-19). Ways to overcome the high level of public debt of Ukraine are proposed.

Keywords: debt restructuring, IMF, global monetary and financial crisis, COVID-19, Ukraine's debt

БОРЗЕНКО О. О.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
Школа політики та міжнародних відносин університету Ланьчжоу (Китай)

ПАНФІЛОВА Т. О.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ПРОБЛЕМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ У ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19

У статті оцінюється високий рівень зовнішнього боргу, який формує вразливість фінансової системи України до дії зовнішніх шоків, зокрема, поширення коронавірусу SARS-COVID-19 у світі. Пропонуються шляхи подолання високого рівня державної заборгованості України.

Показані схеми та приклади реструктуризації боргу показують, що в більшості країн ця процедура розпочалася з технічного дефолту – відмови або попередження про відмову від погашення певного виду боргових інструментів вчасно. Відомо, що у 2015 році уряд України реструктуризував борг перед приватними іноземними кредиторами на 15 мільярдів доларів. Багато міжнародних та вітчизняних експертів цю угоду вважають провалом або «міною повільних дій». Зрештою, оголошене «списання» у розмірі 3 мільярдів доларів перетворилося на набагато більші виплати протягом наступних двох десятиліть: уряд випускав нові цінні папери для кредиторів, прив'язаних до зростання ВВП України. Якщо економіка України зростає швидше на 3 %, то з 2021 по 2040 рік країна може дати від 5 мільярдів доларів до 20 мільярдів доларів, залежно від темпів розвитку. Тобто, чим більше зростатиме виробництво, тим більше грошей буде віддано. Така угода вбиває шанси України вийти з бідності. За цих обставин, беручи до уваги опубліковану ініціативу ЮНКТАД, уряд України повинен відновити переговори з МВФ та приватними кредиторами про реструктуризацію боргу, включаючи відстрочку виплат боргу перед міжнародними фінансовими установами (МВФ, ЄБРР, Група Світового банку тощо), принаймні рік. Можна домовитись про часткове списання боргу. У той же час необхідно розробити стратегію управління боргом, вибрати найбільш прийнятні боргові інструменти для країни та вести переговори з приватними кредиторами за схемою «облігація-облігація» або «облігація-пай» Ми не повинні розраховувати на «простоту» переговорів з МВФ. Однак можна підготувати обґрунтовані пропозиції щодо майбутніх реформ з урахуванням національних, а не транснаціональних інтересів капіталу.

Ключові слова: реструктуризація боргу, МВФ, глобальна валютно-фінансова криза, COVID-19, заборгованість України

The global financial and economic crisis caused by the COVID-19 pandemic is spreading around the world. The health care crisis has a major impact on the socio-economic and public finance. The necessary expenditures on health care, as well as measures in the field of taxation and spending money to support the population and companies are associated with direct budget expenditures, which are estimated at 3.3 trillion dollars on the global scale¹. A significant increase in the budget deficit and the level of public debt is projected. According to the *optimistic* IMF forecast, world GDP will decline by 3 % (+ 5.8 % in 2021) in 2020. At the same time, the World Bank is more pessimistic about the expected decline – 5.2 % (+ 4.2 % in 2021). The IMF forecasts a fall in GDP by 5.9 % in the USA in 2020 (+ 4.7 % in 2021), a fall of 7.5 % (+ 4.7 % in 2021) in the Eurozone, and growth in China by 1.2 % in 2020 (+9.2 % in 2021)².

The World Bank forecasts a decline of 6.1 % in 2020 (+4.0 in 2021) for the United States, a decline by 9.1 % (+ 4.5% in 2021) for the Eurozone, and growth by 1.0% in 2020 (+ 6.9% in 2021) for China. That is, the pandemic will seriously affect growth around the world, moreover, the developed countries will not reach the level of 2019 in the following year.

¹ World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown. Growth Projections Table. URL:

<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020#Statistical%20Appendix>

² Budget Bulletin - Analytical Summary. April 2020, IMF. URL:<https://www.imf.org/ru/Publications/FM/Issues/2020/04/06/fiscal-monitor-april-2020>

The World Bank's support for Europe and Central Asia in the fight against COVID-19 has already exceeded \$1.4 billion¹.

For Ukraine, the World Bank forecasts a 3.5% drop in GDP in 2020, while the IMF downgraded the forecast for the Ukrainian economy in June to fall to 8.2% (-7.7% in April)². The IMF believes that Ukraine's has successfully performed in macro-stabilization over the past 5 years and in the Fund's successive programmes, but the goal of strong and comprehensive growth remains elusive in the absence of sustainable and comprehensive structural reform. After the outbreak of the COVID-19 pandemic, the Ukrainian government has significantly revised and perjured its understanding and policy of containment and stabilization. Uncertainty is high, and the economy is likely to shrink sharply as austerity measures – in Ukraine and around the world – have led to a significant drop in domestic and external demand. The budget is expected to be hit hard, with sharp cuts in revenues and large emergency spending calling for a solution to the crisis. The IMF forecasts an increase in external debt from 78.8 % of GDP in 2019 to 93 % in 2020 and 84.6 % in 2021 for Ukraine.³

The high level of external debt creates Ukrainian financial system's vulnerability to external shocks. Particularly, the end of 2019 and the beginning of 2020 were the peak times for the spread of SARS-COVID-19 coronavirus in the world forcing investors to reassess the risks of the international financial situation and to begin withdrawing capital from emerging markets. In modern conditions, a high level of public debt is risky and the necessity to service public debt causes the need to find resources and affects the increase in external borrowing, thus forming a debt spiral [1].

One of the methods of regulating debt processes used in times of crisis is restructuring of debt obligations in order to minimize creditors' loss and ensure fulfillment of borrowers' obligations by reducing the debt burden. Restructuring parameters are individual for each country, with some common features or patterns. There are examples of successful debt restructuring in the world⁴.

Andrushchenko V., Vakhnenko T., Lerner A., Barro R., Musgrave R., Buchanan J., Modigliani F., Bondaruk T., Vakhnenko T., Zaverukha I., Zinchenko O., Kozyuk V., Rybak S. paid considerable attention to studying public external debt management and issues of external debt restructuring.

The objective of this article is to methodologically substantiate and adapt the world experience of public external debt restructuring in the context of improving the efficiency of the national external debt management system of Ukraine.

Modern economy requires concentration of significant financial resources, and therefore, it is based on the principles of credit financing. However, a situation of excessive debt burden may occur in conditions of attraction of considerable volumes of loan capital, which requires opting one of the following scenarios for the exit:

1. Fulfillment of debt obligations despite the need to increase taxation and reduce budget expenditures. This strategy is chosen when:

the debt load is not considered not critical enough for the situation to be corrected through adjustment of economic policy;

the political authorities expect to hold on until critical aggravation of the situation, after which they will leave the aggravated *legacy* to their political competitors.

2. Announcement of a sovereign default, which will unilaterally delay the debt payment. As this automatically leads to a loss of confidence on the part of foreign creditors and investors, declaring default is a logical solution for the current political power, provided that:

it has sufficient political will to radically change its economic policy and a real roadmap for actions (including alternative sources of financing) and will return to negotiations with creditors in the future in more favourable conditions;

it does not expect a long political life, but believes that the savings due to the temporary cessation of external debt service will be sufficient to hold on for some time, and then transfer the problem of debt repayment as a '*poison pill*' to its political competitors.

3. Carrying out debt restructuring, which will allow postponing the debt payment with the consent of the creditors and on negotiated by all parties terms. In this case, the authorities will have to conduct difficult negotiations (with the IMF, creditors and investors) in order to prove to them that the economic situation in the country is really tipping over into uncontrolled default. Therefore, in the interests of all parties a programme of reforms should be implemented to significantly improve the situation over time, and to repay the existing debts with some compensation for losses of creditors. Such a strategy is chosen when the political power:

¹ World Bank Support for COVID-19 Exceeded \$1.4 billion for Europe and Central Asia; Anna Bierde is Appointed as the New Vice President for the Region. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2020/05/04/covid19-support-to-europe-and-central-asia-from-world-bank-tops-1-billion-as-anna-bjerde-becomes-regional-vice-president>

² Ukraine. Request for Stand-By Arrangement – Press Release; Staff Report; fnd Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 20/197. June 2020. P.4..

³ Ukraine. Request for Stand-By Arrangement – Press Release; Staff Report; fnd Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 20/197. June 2020. P.4.

⁴ Buchheit L., Chabert G., DeLong Ch., Zettelmeyer J. How to Restructure Sovereign Debt: Lessons from Four Decades. // Peterson Institute for International Economics, Working Paper 19-8, May, 2019, p. 2.

– counts on long-term rule and understands that the debt problem will still have to be solved by it – and the later, in the more unfavourable conditions;

– has its *own* clear reform programme, political and human resourcing [2].

The choice of a strategic scenario for Ukraine thus depends on the results of the analysis of the political and economic situation. Quarantine and related restrictions will have a serious negative impact on the state of Ukraine's economy and budget system. Lockdowns, stopping the production of certain goods and reducing the volume of services have led to: reduction of wages and gross profit. In turn, falling incomes and, consequently, consumer spending will lead to a reduction in indirect tax revenues. According to the State Treasury Service of Ukraine, the execution of the state budget for 4 months of 2020 is only 88.4 % of the planned. At the same time, revenues from customs authorities amounted to only 73.3 % (Table 1).

Table 1

Execution of the state budget of Ukraine in January-April 2020, UAH billion

Indicator	Planned for January-April 2020	Actually in January-April 2020	According to the plan	
			+-	%
General fund				
Tax authorities (Tax collection)		188 963.7		
VAT refund		-51 452.8		
Receipts (balance)	149 165.2	137 511.0	-11 654.2	92.2
Customs authorities	115 759.6	84 842.6	-30 916.9	73.3
Total for tax and customs authorities	264 924.8	222 353.6	-42 571.2	83.9
Other ministries and departments	50 498.3	48 853.3	-1 644.9	96.7
Including the NBU	42 722.5	42 722.5	0.0	
Reverse grants ****	2 921.2	2 920.0	-1.1	100.0
Total general fund (balance)	<i>318 344.2</i>	<i>274 126.9</i>	<i>-44 217.2</i>	<i>86.1</i>
Total special fund	38 032.6	40 856.9	2 824.3	107.4
Including budgetary institutions' own revenues	13 883.6	18 813.2	4 929.6	135.5
State budget (balance)	356 376.8	314 983.9	-41 392.9	88.4

Source: State Treasury Service, official website. <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/2020-5>

The budget condition is quite critical in general. External public debt is constantly exceeding Ukraine's foreign exchange reserves, and as of March 31, 2020, it is compensated only by 50.4% (Table 2).

Table 2

Dynamics of external public debt (including guaranteed) and gold and foreign exchange reserves (GFER) of Ukraine from 2009 to 2020, in million dollars

As of	External public debt (including guaranteed)	(GFER)	(GFER)/ external public debt
31.12.2009	26 519	26 505	99.9%
31.12.2010	34 760	34 576	99.5%
31.12.2011	37 475	31 795	84.8%
31.12.2012	38 659	24 546	63.5%
31.12.2013	37 536	20 416	54.4%
31.12.2014	38 792	7 533	19.4%
31.12.2015	43 445	13 300	30.6%
31.12.2016	45 605	15 539	34.1%
31.12.2017	48 989	18 808	38.4%
31.12.2018	50 462	20 820	41.3%
31.12.2019	48 941	25 302	51.7%
31.03.2020	49 456	24 924	50.4%

Source: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/foreign/>

Following the results of the first quarter of 2020, the main indicators of external stability testify that the crisis scenario is developing. The main risks include¹:

– low level of international liquidity of the country: the volume of international reserves is equal to 50.4 % of external debt;

– devaluation of the hryvnia (average for the month) from 24.12 in January to 26.41 UAH for \$1 in March 2020;

– reduction of international reserves: as of 01.01.2020 the volume of international reserves amounted to 25.3 billion dollars, as of 01.04.2020 it was 24.9 billion dollars;

– the risk of underperforming state budget revenues from customs duties due to a faster reduction in imports compared to exports of goods: merchandise imports in January–March 2020 decreased by 528 million dollars to 13021 million dollars compared to the same period in 2019, while commodity exports decreased by only

¹ Balance of Payments in March 2020. NBU website. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/State_m.pdf

5 million dollars up to 11267 million dollars. There was a slight reduction in the trade deficit in January–March 2020 to –898 million dollars compared to –1,835 in the first quarter of 2019.

– outflow of funds on the financial account: in general for January–March 2020, the net outflow amounted to 387 million dollars, while the net inflow amounted to 490 million dollars for the same period in 2019;

– net outflow on banking system operations with portfolio and other investments amounted to \$410 million and was formed by: payments on previously placed Eurobonds in the amount of \$285 million; net increase in the "currency and deposits" external position under by 124 million dollars; and net payments on loans and borrowings in the amount of 79 million dollars. Banks sold \$75 million worth of non-resident securities.

– the risk of failure to meet the plan for repayment of public debt on domestic and foreign liabilities (UAH 346.0 billion), as the government plans to provide debt financing through new borrowings in the amount of UAH 642.7 billion. (UAH 377.6 billion for internal borrowings, UAH 265.0 billion for external borrowings)¹. The volume of payments on public debt service for 2020 is projected at UAH 144.798 billion.

The international experience of debt restructuring deserves attention. There are several ways of restructuring through 1) conversion, 2) securitisation, 3) conversion, and 4) debt write-off. Debt conversion was used in restructuring of Ukraine's public external debt in 2015. During the crisis of 2015, Ukraine managed to reduce the value of debt and not to declare default. In the context of spreading global crisis phenomena in Ukraine, lack of external financing and beginning of the debt crisis, the Government and the NBU (National Bank of Ukraine) are forced to use anti-crisis measures. In order to avoid possible problems with timely settlements with external creditors in 2016–2019, Ukraine partly restructured its external debt (14 issues of Eurobonds) for a total of about 18 billion dollars. This external debt restructuring provided for the following actions: immediate write-off of about \$3.6 billion; exchange of 9 issues of Eurobonds worth about 15 billion dollars for new issues of Eurobonds with an extension of their maturity from 2015–2023 to 2019–2027; increase of the coupon rate on new bonds from 7.22 % to 7.75 %.

Almost all of the debt written off (\$ 3.2 billion) **new** for Ukraine securities were issued (the Verkhovna Rada passed a special law) – GDP warrants (VRI). The amount of payments on them is tied to the dynamics of GDP growth. At growth rates up to 3 % payments are not made; from 3 to 4 % they are 15 % of each additional percentage of GDP growth; more than 4 % per year will account for 40% of each additional percentage of GDP growth (until 2038). A five-year grace period was envisaged: until 2025 inclusive, payments may not exceed 1 % of GDP. In addition, the parties agreed that the mechanism of payments on GDP warrants works only when Ukraine's GDP exceeds \$125 billion. *The state's liabilities for GDP warrants will amount to 19.42 billion dollars (at the rate of 1 dollar of 27 hryvnias) during 2020–2024* (Table 3) [7].

Table 3

Projected payments on Ukraine's public debt repayment (2020–2024), bln dollars

Payments	2020	2021	2022	2023	2024	Total (2020–2024)
Ukraine's public debt	16.65	11.98	8.03	8.02	10.02	54.7
National external debt	6.66	5.32	4.37	4.29	6.78	27.42
Repayment	4.77	3.64	2.83	2.88	5.30	19.42
Commercial loans	2.73	2.52	1.49	1.46	2.77	10.97
Official loans	0.18	0.06	0.08	0.08	0.1	0.5
Loans provided by MFIs	1.85	1.06	1.25	1.33	1.32	6.81

Source: compiled by the author from www.mof.gov.ua (MINFIN)

Panic in world markets due to the spread of the coronavirus and the collapse of oil prices have led to another sharp drop in the value of GDP warrants and Eurobonds of Ukraine. As a result, as of March 9, 2020, GDP warrants cost about 81.8 % of the face value, although on March 2 they cost 90 %, and on February 17 they were estimated at 107.5 % of the face value. Eurobonds maturing in 2020 are now quoted at a rate of about 4.9 % per annum, in 2021 – 5.7 %, in 2022 – 6 %, in 2023 – 6.9 % and in 2025 – 7.3 % per annum. The yield on securities maturing in 2025 has reached 7.6 %, in 2026–2027 – 7.7–7.9 %, and the most “long-term” securities maturing in 2032 – 8.3 % [8]

Restructuring of external debt, which in Ukraine has a multi-credit nature, can be used by domestic borrowers as a tool for crisis management. Effectively completed restructuring of external debt on financial instruments to raise funds in international markets will allow the borrower to reduce interest costs, because in case of default, as a rule, in addition to the margin and floating interest rate, an additional interest rate is applied. An analysis of world experience shows that the restructuring of Eurobond liabilities generally consists of four successive stages: notifying investors of the events that necessitated the restructuring, appointing advisors and negotiating with investors, formally presenting the terms of debt restructuring and their legal consolidation. The issuer needs to assess the effectiveness of a particular restructuring option among all the variety of models, parameters and characteristics of loan restructuring processes in international financial markets. In the process of restructuring multi-credit indebtedness, covenants, which are additional conditions in credit agreements that limit credit risks, play an

¹ Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2020". Annex 2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20>

extremely important role. Analysing the application practice one can divide the whole set of covenants into three groups: negative, positive and financial. A properly constructed set of covenants can minimize the risks of restructuring multi-lender loans in international markets, thus improving the efficiency of restructuring for the issuer [9].

External debt restructuring in today's Ukrainian economy should free up financial resources that can be used to support primarily those businesses that have suffered losses due to the SARS-COVID-19 epidemic, as well as to support promising sectors of the national economy ensuring long-term growth. The government can release funds planned for interest and repayment of a part of the debt – either entirely (subject to write-off) or for a certain period (postponement, loan extension or conversion of loans by replacing with new debt obligations) – the amount will depend on specific conditions. However, it is too early to discuss it before even starting negotiations on restructuring. As a prerequisite for successful restructuring, the Government should prepare an action programme identifying the directions of allocating the freed funds and also proving that economic growth will be achieved as a result. Currently, there are three basic models of debt restructuring involved in international financial markets: parametric, mandatory and counter-provision of property. In the case of a parametric model, the parameters of the existing debt are subject to adjustment. Most often, there the maturity of the existing debt obligations can be extended and (or) the value of obligations can be decreased due to voluntary reduction of creditors' claims. The parametric model may include, among others, early repayment of the contractual part of the debt (usually 10-25%). Due to its relative simplicity, the parametric model has become especially widespread in restructuring syndicated loans and partially closed bond issues¹.

The mandatory model is used mainly in the restructuring of Eurobond loans and involves reaching an agreement between creditors and the debtor, as a result of which the latter assumes certain additional obligations. The specified agreement is fixed, as a rule, in two ways: either by conclusion of contracts of purchase and sale of bonds, or by presentation of the offer in the dates provided by the agreement [6]. The implementation of both options presupposes the existence of a preliminary agreement between the issuer and investors which regulates the restructuring procedure. Quite often, the application of the mandatory model is accompanied by a special condition according to which the issuer is released from the obligation to repurchase Eurobonds from the investor provided that they are not in sufficient quantities on his account. This condition encourages the investor to refrain from selling Eurobonds on the secondary market during the restructuring process. The contract of sale may provide for the actual delivery of the entire number of Eurobonds from the issuer to the investor. This procedure is usually called "*strong investor protection*". Instead, in some cases, the parties are limited to delivering from the investor to the issuer only the number of Eurobonds that are subject to actual redemption on the date of execution.

On the other hand, in order to protect its own interests, the issuer may insist on application of a special scheme when all redeemed Eurobonds are concentrated on the account of the technical structure created specifically for this case. Thus, the rights of all investors are concentrated within one company which has a confidentiality agreement with the issuer.

One option for a mandatory restructuring model is to place an offer to purchase Eurobonds on a date set by the parties. This version of the mandatory model compensates for shortcomings of the previous one, as the offer is addressed to all investors, not just those who own Eurobonds at the time of debt restructuring. However, the voluntary acceptance of the offer should be considered a disadvantage of this option. The second option of counter-provision of property is investors' admission to participate in the issuer's capital. It includes replacing default Eurobonds with ordinary or preferred shares of the issuer. In this way, investors receive permission to manage the issuer, often making this type of restructuring the most profitable and reliable. For the issuer, this type of restructuring is extremely undesirable and dangerous. It is usually agreed by issuers in extremely poor financial condition².

An important argument in favour of external debt restructuring is that debt restructuring and prolongation during economic downturns serve the purpose of stabilizing the economy, as they prevent a sharp decline in aggregate demand. The strategy of public debt management should be focused on structural reforms of the economy in accordance with the national interests of the state and its financial security; management should be long-term, strategic, and aimed at increasing the maturity of debt and reducing the cost of debt service. In practical terms, it is necessary to introduce effective debt management for the duration of the crisis caused by the coronavirus pandemic (2020), to develop and implement in practice a scientifically sound strategy of external debt restructuring which would be in line with strategic national interests.

Three main issues may be exacerbated in the sovereign debt restructuring negotiations. First, debtors and some creditors may have their own reasons not to want a quick solution. External motives can interfere, especially on the part of the debtor. Sovereign debtors are governments that respond to political incentives, and so a confrontational approach, while not helping to reach an agreement, can be popular with voters and political allies. Second, there is almost always an asymmetry of information between the debtor and his creditors. Sovereign debtors know their ability to repay debts better than creditors (because they are in a better position to assess how realistic

¹ Secretariat for the Implementation of the Law of Ukraine №1414-VIII «On Financial Restructuring» URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-19/>

² Masyna O.P., Debt Restructuring in International Financial Markets: Methodological Aspects. Economic Journal-XXI. 2012. № 5-6. pp. 21-23.

crisis programmes and reforms are, and to take into account all political aspects). At the same time, creditors can reasonably assume that governments are trying to offer too unattractive terms for debt relief. But there is a reverse problem: debtors can not be sure how much creditors are willing to change the terms of debt payment. Third, there are conflicts of interest not only between the debtor and creditors collectively, but also among creditors. The debtor's ability to repay a debt to an individual creditor or group of creditors will improve if more other creditors agree to a full debt relief. Therefore, each creditor has an incentive to avoid final approval, relying on special conditions. This is called the "creditor coordination problem" or the "holdout" problem¹ [2].

The role of the IMF in sovereign debt restructuring. Due to supervision and its role in financing, the IMF often plays a central role in the debt restructuring process through the functions enshrined in its Charter.

Thus, the IMF provides balance of payments financing "under appropriate guarantees" (for example, conditions) for a member country that implements an economic adjustment programme. The success of this programme aims to help a member country to overcome its balance of payments problem, enable it to repay its debt to the IMF, and promote stability in general, also by preventing or mitigating the spread of side effects to other countries[3].

And here, the direct reduction of production and employment (which can be offset by rapid growth in demand and, consequently, production and sales – after overcoming the pandemic) is not as dangerous as the possibility of provoking a financial crisis that will have longer-term and deeper negative effects than in 2008–09. Rapid debt restructuring, which is supported by the vast majority of creditors and provides sufficient debt relief to restore the country's solvency, can significantly reduce these costs. But this is not easy to do, even when the debtor and most creditors are negotiating honestly. In addition to the inevitable conflict of interest between creditors and the sovereign debtor, debt restructuring requires overcoming asymmetric information problems – especially regarding the debtor's ability to pay, as well as particularly attractive offers made to other creditors [5].

In preparing for debt restructuring, it is desirable: 1) to involve the IMF in this process as soon as possible, 2) to hold intensive consultations with borrowers, 3) to pay special attention to coordinating actions on certain groups of borrowers and, finally, 4) not to try to create too unattractive conditions for borrowers (similar to debt confiscation)[4]². The threat of negative economic consequences caused by the coronavirus pandemic has revived talks about joint European bonds (Eurobonds) – i.e. debt, guaranteed not by individual governments, but by the EU as a whole (which increases the ability to borrow for weak economies – Italy, Spain, Greece and even France), but poses a threat to the stronger – Germany, the Netherlands and Austria who have not yet agreed to such an option). This idea is currently being discussed in the context of the need to issue the so-called "Corona bonds" – the similar joint bonds, with the difference that the funds raised should be used for costs associated with the fight against coronavirus and overcoming the negative economic consequences (employment creation, export support, promotion of small and medium-sized businesses). Moreover, the idea is put forward that such bonds should be redeemed directly by the European Central Bank – although it is illegal so far). On the other hand, Indonesia made a loan of 4.3 billion dollars for a period of 10 to 50 years in early March this year (for the first time in Asia), using the "Chinese model" of so-called 'Pandemic bonds'³.

The anti-crisis measures of the Government of Ukraine should also include a separate package of actions aimed at counteracting the panic and crisis in the field of credit and financial relations.

Conclusions and suggestions Taking into account domestic and foreign experience, as well as measures that are already being implemented or declared in the world, it is proposed to:

1. Announce the restructuring of public debt of Ukraine on the 'bail-in' principle, i.e. the joint participation of creditors, in particular:

a) to terminate the payment (but not the accrual of interest on the debt obligations of the state) – with the postponement of their payment to subsequent periods;

b) to issue new (internal and external) low and high-yield national and municipal liabilities (coronabonds) under the programme to combat the economic consequences of the coronavirus pandemic (improving the health care system, supporting small and medium-sized businesses, compensation for losses due to quarantine regime, etc.);

c) to offer creditors-holders of national and municipal debt obligations to exchange bonds of previous issues for new coronabonds;

d) to request the US Department of Treasury to provide additional limits on guarantees for external coronabonds (on the principle of "Brady bonds");

e) in connection with force majeure, to offer creditors-holders of VRI on debts of Ukraine to hold negotiations on changing the terms of "restructuring 2015".

2. We need to buy time until the whole world reboots its own economies because of the possibility of external debt restructuring. The current coronavirus pandemic has posed unprecedented challenges to national

¹ Buchheit L., Chabert G., DeLong Ch., Zettelmeyer J. How to Restructure Sovereign Debt: Lessons from Four Decades // Peterson Institute for International Economics, Working Paper 19-8, May, 2019, p. 2.

² Buchheit L. etc. Op.cit, pp.23-24

³ Murdoch S., Jefriando M. Indonesia Sells Asia's first 50-year Dollar Bond to Fight Pandemic // Reuters, April 7, 2020. URL: <https://www.reuters.com/article/health-coronavirus-indonesia-bonds/update-2-indonesia-sells-asias-first-50-year-dollar-bond-to-fight-pandemic-idUSL4N2BV0XC>

economies. The changes that have taken place in international relations have led to reduction in trade and economic relations between the countries, and now the risks of their further complication remain high. The money released through the restructuring of Ukraine's external debt can help solve the problem of unemployment of laid-off workers, as well as the launch of production facilities of domestic industries. In addition, the Government can develop a programme to support certain sectors of industry encouraging corporations to increase production through the public procurement system.

3. Subject to successful negotiations to defer repayment of loans to international creditors for at least 2020-2021, the Government of Ukraine may convert \$2.6 billion in non-resident repayment of IGLBs by exchanging IGLBs for *coronabonds*; bonds with a maturity of 3-5 years and a coupon rate fixed or pegged to the minimum value between the discount rate and inflation. A similar procedure for the conversion of Ukraine's domestic liabilities was already conducted in 1998 through the exchange of IGLBs for CIGLBs (conversion bonds). At the moment, the conversion of debts can give up to UAH 75 billion savings on government debt payments, and this resource under a certain scheme can be monetized in favour of the national reserve anti-crisis fund. It is possible to introduce taxation of income from IGLB redemption and its abolition with participation in the conversion, the introduction of the Tobin tax on the purchase of currency in case of repatriation of the amount of IGLB repayment abroad. In this case, non-residents will have to decide what is more profitable for them: to insist on repayment and pay taxes, as well as a special tax on withdrawal of capital abroad, or voluntarily agree to the conversion of obligations and exchange their IGLB portfolio for a new issue of *coronabonds*.

Conclusions and Recommendations for Ukraine. These schemes and examples of debt restructuring show that in most countries this procedure began with a technical default – a refusal or warning to refuse to repay a certain type of debt instruments on time.

It is known that in 2015 the Ukrainian government restructured its debt to private foreign creditors by \$15 billion. This agreement is considered by many international and domestic experts to be a failure or a 'slow-action mine'. After all, the announced 'write-off' of \$3 billion turned into much larger payments over the next two decades: the government issued new securities to creditors pegged to Ukraine's GDP growth. If the Ukrainian economy grows faster than 3 %, then from 2021 to 2040 the country can give from 5 billion dollars up to \$20 billion, depending on the pace of development. That is, the more production grows, the more money will be given. Such an agreement kills Ukraine's chances of escaping poverty.

Under these circumstances, taking into account the published UNCTAD initiative, the Ukrainian Government should resume negotiations with the IMF and private creditors on debt restructuring, including the postponement of debt payments to international financial institutions (IMF, EBRD, World Bank Group, etc.) for at least a year. It is possible to negotiate the partial write-off of the debt. At the same time, it is necessary to develop a debt management strategy, choose the most acceptable debt instruments for the country and negotiate with private creditors under the "bond-bond" or "bond-share" patterns.

We should not count on the "simplicity" of negotiations with the IMF. However, it is possible to prepare sound proposals for future reforms, taking into account national rather than transnational capital interests.

References

1. Balance of Payments at Birch 2020 Rock. NBU website URL: https://bank.gov.ua/files/ES/State_m.pdf
2. Buchheit L., Chabert G., DeLong Ch., Zettelmeyer J. How to Restructure Sovereign Debt: Lessons from Four Decades. // Peterson Institute for International Economics, Working Paper 19-8, May, 2019, p. 2.
3. IMF (2020, April). Fiscal Monitor . URL: <https://www.imf.org/ru/Publications/FM/Issues/2020/04/06/fiscal-monitor-april-2020>
4. IMF. (2020, April) Growth Projections Table in: World Economic Outlook, The Great Lockdown. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020#Statistical%20Appendix>
5. Murdoch S., Jefriando M. Indonesia Sells Asia's First 50-year Dollar Bond to Fight Pandemic // Reuters, April 7, 2020. URL: <https://www.reuters.com/article/health-coronavirus-indonesia-bonds/update-2-indonesia-sells-asias-first-50-year-dollar-bond-to-fight-pandemic-idUSL4N2BV0XC>
6. Yield of Eurobonds of Ukraine for Black Thursday Jumped to 8-11%, GDP-warrants Fell by almost 20%. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/646651.html>
7. The Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2020". Annex 2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20>
8. Ukraine. Request for Stand-By Arrangement—Press Release; Staff Report; Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 20/197. June 2020. P.4.
9. World Bank Support for Countering COVID-19 Exceeded \$1.4 billion from Europe and Central Asia; Anna Bierde Appointed as the New Vice President for the Region URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2020/05/04/covid19-support-to-europe-and-central-asia-from-world-bank-tops-1-billion-as-anna-bjerde-becomes-regional-vice-president>

Надійшла / Paper received: 07.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 07.05.2020

УДК 657.2.016:331.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-5

БУДЬКО О.В., ЛОБАС І.С.
Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА РОЗРАХУНКІВ З ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено сутність заробітної плати, уточнено визначення поняття «заробітна плата», наведені інструменти регулювання оплати праці, визначені основні завдання організації обліку та порядок документування розрахунків з оплати праці. Вказано нормативно-правову базу, яка регулює бухгалтерський облік нарахування та виплати заробітної плати. Проаналізовані особливості обліку заробітної плати та порядок документального оформлення господарських операцій із нарахування й виплати заробітної плати. Висвітлено зміст положення про оплату праці. Охарактеризовано документи кадрового обліку, наявність яких є головною умовою належної організації обліку праці на підприємстві. Визначено напрями організації роботи апарату бухгалтерії з обліку праці та вказано об'єкти регулювання і нормування роботи облікового персоналу. Надано пропозиції щодо напрямів удосконалення організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці.

Ключові слова: заробітна плата, оплата праці, організація обліку, документування, бухгалтерський облік, облікова робота персоналу.

BUDKO O.V., LOBAS I.S.
Dneprodzerzhinsk State Technical University, Kamianske

IMPROVEMENT OF ORGANIZATION OF LABOUR ACCOUNTING AND CALCULATIONS WITH STAFF AT THE ENTERPRISE

The purpose of the article is determined, which is to highlight the areas of improvement of the organization of labor accounting and settlements with staff at the enterprise. The essence of wages is studied, the definition of the concept of "wages" is specified, the tools of wage regulation are defined. The main tasks of the organization of labor accounting are given, which include clear regulation of the organization of labor at the enterprise; control over the use of working time; accounting and control over the use of the salary fund; timely and correct determination of the amounts of accrued wages and contributions to social insurance bodies and their attribution to the cost of products (works, services), as well as other costs; implementation of all settlements with staff in a timely manner; introduction of employee motivation. The legal framework, that regulates the accounting of accrual and payment of wages, is indicated. The components of the organization of labor accounting, which include the organization of documentation of working time are determined; organization of analytical and synthetic accounting of wages both in terms of employees and the company as a whole is given; organization of salary payment is defined; generalization of information in the forms of financial and statistical reporting; organization of the accounting staff for labor accounting and its payment is provided. The peculiarities of wage accounting and the procedure for documenting business transactions for the calculation and payment of wages are analyzed. The content of the provision on wages is highlighted. The personnel accounting documents are characterized, the presence of which is the main condition for the proper organization of work at the enterprise. The need to develop a regulation on labor protection, which defines the main measures to ensure proper working conditions for staff at the enterprise, is indicated. The directions of the organization of work of the accounting staff on the account of work are defined and objects of regulation and standardization of work of the accounting personnel are specified. Suggestions on ways to improve the organization of accounting for payroll are given.

Key words: wages, payment for work, organization of accounting, documentation, accounting, accounting work of staff.

Постановка проблеми. Організація обліку розрахунків з оплати праці є важливою і складною ділянкою роботи облікового персоналу на підприємстві та займає одне із центральних місць у всій обліковій системі конкретного підприємства. Облік оплати праці потребує точної і оперативної інформації, саме тому кожний суб'єкт господарської діяльності незалежно від форми власності повинен здійснювати правильну організацію обліку праці, нарахувань і утримань із заробітної плати, а також порядку її виплати. Для управління господарськими операціями, які пов'язані з оплатою праці, необхідно забезпечувати обґрунтований та систематичний бухгалтерський облік, в основі якого лежать достовірні дані первинних облікових документів.

Вони є базою для одержання повної, правдивої та всебічної інформації для ухвалення ефективних управлінських рішень, пов'язаних з регулюванням питань у сфері трудових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Реформування бухгалтерського обліку потребує оптимізації організації обліку заробітної плати на підприємствах. Складність поняття заробітної плати обумовлює необхідність постійних досліджень питань, пов'язаних з удосконаленням організації обліку праці та розрахунків з персоналом. Вирішенню проблем, які торкаються організації обліку та бухгалтерського обліку нарахування і виплати заробітної плати, присвячені праці таких науковців, як М.Т. Білуха, Д.П. Богиня, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гуцаленко, І.В. Жиглей, А.В. Калина, Н.В. Овсяк, Н.М. Ткаченко, І.В. Саух, В.В. Сопко. Водночас, ці питання залишаються актуальними та такими, що потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення напрямів удосконалення організації обліку праці та розрахунків з персоналом на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нарахування та оплата праці є дуже складною ділянкою діяльності підприємства. Можливі недоліки в роботі бухгалтера з оплати праці можуть призвести до негативних наслідків і значно вплинути на фінансовий стан підприємства. Витрати на оплату праці є однією з найбільших статей витрат, а їх розмір – одним із основних факторів, які впливають на ефективність діяльності та конкурентоспроможність підприємства.

Прийнятий і введений у дію з травня 1995 року Закон України «Про оплату праці» об'єднав у собі основні законодавчі норми, що стосуються заробітної плати. Заробітна плата визначається як винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [1]. На даний час у нормативно-правовій базі України та наукових працях поняття «оплата праці» та «заробітна плата» визначаються як тотожні. У багатьох законах та нормативних актах України щодо оплати праці частіше описується сутність поняття «заробітна плата». Водночас дослідження наукового доробку вчених свідчить, що ці поняття відрізняються. З позиції правового аспекту термін «оплата праці» ширший і його цільове призначення спрямоване на організацію оплати праці, регламентацію її окремих елементів та всієї системи правових засобів у цій сфері, тоді як поняття «заробітна плата» спрямоване на право окремого працівника отримувати грошову винагороду, тобто заробітна плата є елементом оплати праці [2].

Результати дослідження чинного законодавства та ряду авторських визначень заробітної плати як окремого поняття свідчать, що більшість науковців трактує її як ціну робочої сили та грошову винагороду, яка виплачується роботодавцем найманому працівнику за виконану ним роботу. Враховуючи науковий доробок вчених, визначимо поняття заробітної плати як головний спосіб отримання доходів громадян, що обчислюється переважно у грошовому виразі та є методом підвищення трудового потенціалу і мотиваційним засобом працівників у досягненні високих результатів праці.

Незалежно від виду чи сфери діяльності підприємства, заробітна плата визначається на основі особистого внеску працівника в результати роботи, а також регулюється податками і не має обмежень у її розмірі. Умови нарахування і виплати заробітної плати регулюються відповідною нормативно-правовою базою. Підприємства самостійно встановлюють розміри, види, форми і системи оплати праці, а також інші можливі доходи працівників, які відповідно мають регулюватися чинним законодавством України.

Правове регулювання оплати праці здійснюється нормативно-правовими актами України, генеральними, галузевими та територіальними угодами, а також колективними і трудовими договорами. Інструменти регулювання заробітної плати включають:

- інструменти державного регулювання: встановлення мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці; оподаткування доходів працівників; використання системи індексації доходів; компенсація працюючим частини заробітної плати; встановлення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній і комунальній власності, працівників підприємств, установ та організацій, які фінансуються чи дотуються з бюджету;

- інструменти договірної регулювання (на національному рівні (генеральна угода); на галузевому рівні (галузева (міжгалузева) угода); на територіальному рівні (територіальна угода); на локальному рівні (колективний договір)).

Значимим аспектом в управлінні підприємства є забезпечення ефективності ведення бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності. За цих умов важливо правильно здійснювати його організацію з метою отримання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень. Організація бухгалтерського обліку забезпечується виконанням положень наказу підприємства «Про організацію обліку на підприємстві».

Організація обліку розрахунків з оплати праці здійснюється відповідно до нормативно-правової бази: Кодексу законів про працю; Податкового Кодексу України; Закону України «Про охорону праці»; Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»; Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств; Інструкція зі статистики заробітної плати; П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Головним документом, який регламентує порядок організації оплати праці, порядок нарахування премій працівникам підприємства, а також розміри основної і додаткової заробітної плати, є Положення про оплату праці на підприємстві. У цьому документі має міститися інформація про штатний розклад працівників підприємства; системи і форми оплати праці на підприємстві; принципи і методи організації обліку оплати праці на підприємстві; компенсаційні виплати, надбавки і доплати; додаткові преміальні системи, які застосовуються на підприємстві.

Основними завданнями організації обліку праці та її оплати є чітка регламентація організації праці на підприємстві; контроль за використанням робочого часу та забезпечення зростання продуктивності праці; облік і контроль за використанням фонду заробітної плати та іншими грошовими коштами, які виділяють для оплати праці працівників підприємства; своєчасне і правильне визначення сум нарахованої заробітної плати й відрахувань органам соціального страхування та віднесення їх на собівартість продукції (робіт, послуг), а також на інші витрати; здійснення у встановлені терміни всіх розрахунків з працівниками і службовцями із заробітної плати та інших виплат; впровадження мотивації праці працівників [3].

Організація обліку праці та її оплати включає такі складові: організацію документування відпрацьованого робочого часу; організацію аналітичного та синтетичного обліку заробітної плати як у розрізі працівників, так і у цілому по підприємству; організацію виплати заробітної плати; узагальнення інформації у формах фінансової та статистичної звітності; організацію апарату бухгалтерії з обліку праці та її оплати [4].

У процесі раціональної організації обліку розрахунків із заробітної плати слід оптимізувати методи ведення обліку розрахунків з працівниками, здійснити правильний вибір форми та системи оплати праці, створити графік документообігу з оплати праці, де прописані строки оформлення документів та працівники, що відповідальні за них і вказати таку інформацію у наказах про організацію бухгалтерського обліку та про облікову політику на підприємстві.

Важливою складовою організації обліку праці та її оплати є організація документування відпрацьованого часу та документального оформлення операцій з нарахування та виплати заробітної плати. Документування господарських операцій, пов'язаних з оплатою праці, здійснюється за допомогою значної кількості первинних документів, які є основною складовою раціональної та достовірної системи нарахування і виплати заробітної плати працівникам.

На підприємстві для систематизації та впорядкованості руху первинних документів розробляється графік документообігу, який передбачає оптимальну кількість підрозділів і виконавців, через які проходить кожен первинний документ. Розроблення графіку документообігу сприяє поліпшенню облікової роботи, посиленню контрольних функцій бухгалтерського обліку, підвищенню рівня його механізації та автоматизації [5].

Графік документообігу необхідно розробити у формі таблиці з чіткими термінами виконання цих робіт та певним переліком підрозділів підприємства, які повинні їх опрацювати, провести перевірку та спрямувати виконавцям, які мають безпосереднє відношення до цього документа. Задля чіткого регламенту у виконанні робіт працівникам попередньо видають інформативний витяг з графіку, в якому чітко визначено перелік документів, що безпосередньо стосуються функціональних обов'язків виконавця, термін їх опрацювання та відділи, до яких передаються ці документи [6].

Оформлення операцій за розрахунками з оплати праці супроводжується великою кількістю облікових документів різних форм. Типові форми первинної облікової документації зі статистики праці наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Типові форми первинної облікової документації зі статистики праці

Номер типової форми	Назва
П-1	Наказ (розпорядження) про прийняття на роботу [7]
П-2	Особова картка [8]
П-3	Наказ (розпорядження) про надання відпустки [7]
П-4	Наказ (розпорядження) про припинення дії трудового договору (контракту) [7]
П-5	Табель обліку використання робочого часу [7]
П-6	Розрахунково-платіжна відомість [7]
П-7	Розрахунково-платіжна відомість (зведена) [7]

Документальне оформлення нарахування заробітної плати залежить від форм і систем оплати праці, прийнятих на підприємстві.

Головним документом щодо обліку використання робочого часу є табель обліку використання робочого часу. Табель обліку використання робочого часу (ф. П-5) – це первинний документ з обліку відпрацьованого часу, який включає в себе список всіх працівників кожного структурного підрозділу підприємства. Напроти кожного прізвища ставиться відмітка про використання робочого часу у поточному періоді. Даний документ складається кожного місяця табельником або уповноваженою на це, особою. Табель подається до бухгалтерії у відповідні строки, які встановлює підприємство. Облік явок на роботу і використання робочого часу проводять в таблиці методом суцільної реєстрації. На основі таблиці обліку робочого часу бухгалтерія розраховує та виплачує заробітну плату працівникам. При цьому оформлюються обов'язкові первинні документи такі як видаткові касові ордери та розрахунково-платіжні відомості. Табель обліку робочого часу призначений для розрахунку заробітної плати працівникам, контролю за дотриманням правильного режиму роботи, точного обліку робочого часу і складання звітності з праці.

Розрахунково-платіжні відомості (ф. П-6, П-7) – це документи, в яких інформація надає можливість ідентифікувати кожного працівника та містять дані про здійснені йому нарахування, утримання і виплати. Заробітна плата кожного працівника підприємства визначається виходячи з даних первинних документів, які підраховуються за місяць, на підставі чого визначається загальний відпрацьований час, нараховані суми, а також обов'язкові утримання із заробітної плати, такі як податок з доходів фізичних осіб, військовий збір та інші утримання. Розрахунково-платіжна відомість використовується одночасно для розрахунку і для видачі заробітної плати працівникам. Зазвичай, даний документ складається в двох примірниках, причому перший примірник слугує платіжним документом. Проте, на невеликих підприємствах можливий варіант складання

розрахунково-платіжної відомості в одному примірнику, коли система розподілу заробітної плати за виробничими рахунками не надто ускладнюється.

Важливе значення для організації обліку на підприємстві має обов'язкова наявність і таких кадрових документів: штатний розпис (документ, що встановлює для даного підприємства, установи, організації структуру, штати та посадові оклади працівників); правила внутрішнього трудового розпорядку (складаються у довільній формі і затверджуються наказом керівника, визначають організацію найманої праці на підприємстві); накази з кадрових питань (по особовому складу); накази про прийняття на роботу (призначення на посаду); переведення (переміщення) на іншу посаду (роботу); звільнення (припинення трудового договору); сумісництво та ін.; книга наказів (журнал обліку наказів); особові картки працівників; графік відпусток; трудові угоди (контракти); колективний договір (для юридичних осіб); посадові (робочі) інструкції працівників, журнал ознайомлення працівників з локальними нормативними актами, положення про охорону праці, зобов'язання про дотримання конфіденційної інформації (угода) та ін. Даний перелік не є вичерпним, законодавством можуть бути передбачені інші документи. За необхідності на підприємстві можуть також бути розроблені та затверджені форми документів, які не суперечать чинній нормативній базі та забезпечать посилення контрольної функції обліку праці і заробітної плати.

Важливим для правильної організації обліку праці та розрахунків з персоналом є затвердження «Положення про охорону праці», яке захищає права працівників на забезпечення належних і безпечних умов праці та передбачає перелік заходів, спрямованих на мінімізацію впливу шкідливих факторів на працівника під час здійснення виробничої діяльності.

Однією із основних складових організації обліку заробітної плати є правильна організація роботи апарату бухгалтерії з обліку оплати праці. Для цього необхідно визначити оптимальну чисельність працівників бухгалтерії, які здійснюватимуть облік нарахування та оплати праці.

Об'єктами регулювання і нормування роботи бухгалтерського апарату є його функції та комплекси облікових робіт. Порядок нормування і регулювання роботи бухгалтерів та розрахунку нормативної чисельності апарату бухгалтерів регламентується Міжгалузевими нормативами чисельності працівників бухгалтерського обліку [9].

Норматив чисельності працівників апарату бухгалтерії застосовують для розрахунку його загальної нормативної чисельності у цілому по підприємству, а норми часу на використання кожного виду облікових робіт у розрізі об'єктів обліку – для розрахунку нормативного часу (нормативної трудомісткості облікових робіт) і нормативної чисельності бухгалтерів, необхідних для обліку кожного об'єкта бухгалтерського обліку (основних засобів, нематеріальних активів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості, розрахунків з оплати праці тощо).

За допомогою даних нормативів можна визначити структуру апарату бухгалтерії та його оптимальну чисельність, саме тому вони є підставою для прийняття ефективних кадрових рішень в питанні чисельності та структури апарату бухгалтерії.

Чітке оброблення документів, оперативність прийнятих рішень, стабільність роботи бухгалтерії забезпечують налагоджений процес документообігу, від якого безпосередньо залежить продуктивність діяльності підприємства. Правильне складання первинних документів, дотримання термінів виконання, оброблення й порядку їх перевірки дають змогу підвищити рівень систематизації та впорядкування облікової документації, отже, полегшити й зробити більш організованою та прозорою систему обліку на підприємстві.

Висновки. Правильна організація обліку оплати праці передбачає вибір найбільш досконалих форм і систем оплати праці, аналіз факторів підвищення продуктивності праці та забезпечує оптимальне використання робочого часу працівників. Важливими складовими організації обліку розрахунків з персоналом є формування належного документального забезпечення операцій з нарахування і виплати заробітної плати, що є основою для прийняття управлінських рішень у частині розроблення заходів щодо підвищення мотивації праці та організації роботи облікового персоналу, що сприяє раціоналізації часу на обробку облікової інформації й прямо впливає на якість, достовірність, справедливість, повноту та своєчасність розрахунків з персоналом.

Література

1. Про оплату праці : закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Козуб І. Умова про оплату праці як одна з умов трудового договору / І. Козуб // Підприємництво, господарство і право. – 2013. – № 3. – С. 59–63.
3. Фаріон І. Д. Організація обліку, контролю й аналізу : навч. посіб. / І. Д. Фаріон, І. В. Перезовова. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 714 с.
4. Островерха Р.Е. Організація обліку : навч. посіб. / Р.Е. Островерха. – 2-е вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.
5. Мелень О. В. Загальні принципи організації обліку та документування операцій із заробітної плати та розрахунків із працюючими / О. В. Мелень, О.А. Потоцька // Держава та регіони. – 2018. – № 5 (104). – С. 136–141.
6. Завгородній В.П. Бухгалтерський облік в Україні : навч. посіб. / В.П. Завгородній. – Київ : А.С.К., 2011. – 848 с.

7. Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці [Електронний ресурс] : наказ Державного комітету статистики від 05.12.2008 р. № 489. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0489202-08>
8. Про затвердження типової форми первинного обліку № П-2 «Особова картка працівника» [Електронний ресурс] : наказ Державного комітету статистики та Міноборони України від 25.12.2009 р. № 495/65. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2009/495/495_2009.htm
9. Міжгалузеві нормативи чисельності працівників бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0269203-03>

References

1. Pro oplatu pratsi : zakon Ukrainy vid 24.03.1995 № 108/95-VR [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Kozub I. Umova pro oplatu pratsi yak odna z umov trudovoho dohovoru / I. Kozub // Pidpriemnytstvo, gospodarstvo i pravo. – 2013. – № 3. – S. 59–63.
3. Farion I. D. Orhanizatsiia obliku, kontroliu y analizu : navch. posib. / I. D. Farion, I. V. Perevozova. – Ternopil : Ekonomichna dumka, 2007. – 714 s.
4. Ostroverkha R.E. Orhanizatsiia obliku : navch. posib. / R.E. Ostroverkha. – 2-e vyd., pererob. ta dop. – K. : Tsentri uchbovoi literatury, 2012. – 568 s.
5. Melen O. V. Zahalni pryntsypy orhanizatsii obliku ta dokumentuvannia operatsii iz zarobitnoi platy ta rozrakhunkiv iz pratsiuiuchymy / O. V. Melen, O. A. Pototska // Derzhava ta rehiony. – 2018. – № 5 (104). – S. 136–141.
6. Zavorodnii V.P. Bukhhalterskyi oblik v Ukraini : navch. posib. / V.P. Zavorodnii. – Kyiv : A.S.K., 2011. – 848 s.
7. Pro zatverdzhennia typovykh form pervynnoi oblikovoi dokumentatsii zi statystyky pratsi [Elektronnyi resurs] : nakaz Derzhavnogo komitetu statystyky vid 05.12.2008 r. № 489. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0489202-08>
8. Pro zatverdzhennia typovoi formy pervynnoho obliku № P-2 «Osobova kartka pratsivnyka» [Elektronnyi resurs] : nakaz Derzhavnogo komitetu statystyky ta Minoborony Ukrainy vid 25.12.2009 r. № 495/65. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2009/495/495_2009.htm
9. Mizhhaluzevi normatyvy chyselnosti pratsivnykiv bukhalterskoho obliku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0269203-03>

Надійшла / Paper received: 25.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 04.05.2020

УДК 658.5:330.115:338.242
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-6

ВІВЧАР О. І.
Тернопільський національний економічний університет
ЗЯЙЛИК М. Ф.
Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулю

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СОЦІОГУМАНІТАРНОЮ КОМПОНЕНТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ У ФОКУСІВ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ТА ЗАГРОЗ

У статті досліджено механізм управління соціогуманітарною компонентою економічної безпеки підприємств в сучасних умовах. Обґрунтовано рівні управління соціогуманітарними чинниками економічної безпеки підприємств. Як результат наукових досліджень, ідентифіковано комплекс заходів щодо забезпечення соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств.

Ключові слова: організаційна культура підприємств, підприємства мережевих структур, компонента організаційної культури, мейнстрім, вектори розвитку.

VIVCHAR O.
Ternopil National Economic University
ZIALYK M.
Ivan Puluj Ternopil National Technical University

ORGANIZATIONAL MECHANISM OF MANAGEMENT SOCIO-HUMANITARIAN COMPONENT OF ENSURING ECONOMIC SECURITY AT ENTERPRISES IN FOCUSES CURRENT CHALLENGES AND THREATS

Modern scientific research points to fact that the complex mechanism of management the socio-humanitarian component is a set of different ways purposeful influence of management entities on their activities, on which depends the result of social development at business structures to achieve social policy goals. The article substantiates the organizational mechanism of management the socio-humanitarian component of ensuring the economic security of enterprises, taking into account the influence of factors in the focus modern challenges. It is established that the mechanism of management socio-humanitarian factors of economic security at enterprises is a system of organizational-economic and legal measures to prevent socio-humanitarian and economic threats to enterprises. It is studied that the management of socio-humanitarian factors of economic security of enterprises is considered at the following levels: strategic level - is to eliminate social contradictions or, at least, their localization and weakening; tactical level - is to solve problems related to the elimination of specific types threats or prevent their impact on the socio-humanitarian sphere; operational level - at this level of functioning the mechanism of social security at enterprises should be expressed in the elimination of consequences threats and negative impacts, compensation for damages. It is noted that as a practical mechanism to improve the structure of economic security enterprises in the context of the socio-humanitarian component to identify four vectors: the vector of development; security vector; responsibility vector; vector of pride. It is established that the main priority areas of socio-humanitarian and economic policy in the system of economic security enterprises, aimed at sustainable improvement of incomes and quality life of workers, should be ensuring the competitiveness of national production in the material sphere by improving productivity, improving organizational and technological structure of the national economy.

Key words: economic safety of enterprises, socio-humanitarian factors, management of socio-humanitarian factors, socio-humanitarian component.

В сучасних умовах турбулентності економічних процесів комплексний механізм управління соціогуманітарною компонентою є сукупністю різних за природою способів цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на їх діяльність та на фактори й чинники, від яких залежить результат соціального розвитку підприємницьких структур, задля досягнення цілей соціальної політики. Мусимо відзначити, що при цьому залежно від факторів соціогуманітарного управління, які можуть мати економічну, соціальну, організаційну, політичну і правову природу, виокремлюють економічні, мотиваційні, організаційні, політичні, соціальногуманітарні та правові механізми, які формуються під впливом права та які мають застосовуватися у комплексі.

Вагомий внесок у дослідження наукової проблематики соціогуманітарної компоненти забезпечення економічної безпеки підприємств досліджують такі вітчизняні науковці, як А. Баланда В. Захарченко, М. Єрмошенко, Е. Лібанова, С. Лисицина, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожкова, М. Флейчук, У. Щурко; зарубіжні дослідники: Д. Бекер, Ч. Волен, С. Гантінгтон, Л. Гончаренко, М. Грондона, І. Ерліх, Р. Інгларт, Л. Коженювські, Р. Латов, Г. Моргентан, Е. Олейников, М. Портер, Дж. Райда, Дж. Свіні, Л. Філліпс, М. Флейчук та ін.

Метою роботи є дослідження організаційного механізму управління соціогуманітарною компонентою забезпечення економічною безпекою підприємств з урахуванням впливу чинників у фокусі сучасних викликів.

В таких умовах функціонування важливим аспектом є формування ефективного організаційно-економічного механізму управління даною науковою проблематикою. Механізм управління соціогуманітарними чинниками економічної безпеки підприємств – це система організаційно-економічних і правових заходів із запобігання соціогуманітарним та економічним загрозам підприємств, що охоплює такі елементи: об'єктивний і всебічний моніторинг економічних процесів підприємств з метою виявлення та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз у соціогуманітарній сфері підприємств; вироблення гранично допустимих значень соціально-економічних показників, недотримання яких призводить до нестабільності й соціогуманітарних конфліктів; діяльність держави щодо виявлення та запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам у соціогуманітарній компоненті підприємств. Як основу механізму забезпечення соціальної безпеки підприємств слід розглядати сукупність об'єктивних залежностей і зв'язків між явищами і процесами соціогуманітарної компоненти та економічної безпеки підприємств в їхньому саморозвитку, у динаміці.

Щодо цієї проблематики, то слід зазначити, що у структурі механізму управління соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств слід виокремити такі підсистеми: підсистема самозабезпечення необхідних параметрів соціальної взаємодії і розвитку підприємств; підсистема державного регулювання стану соціальної безпеки підприємств [2].

Звертаємо увагу на те, що механізм забезпечення економічної безпеки підприємств в контексті соціогуманітарної компоненти здатний ефективно функціонувати лише за виконання належних вимог:

- комплексність, тобто необхідність обліку всіх напрямів і форм прояву відносин, що впливають на стан економічної безпеки підприємств;
- системність, тобто врахування як внутрішніх соціогуманітарних взаємозв'язків і взаємозалежностей, так і зовнішніх чинників;
- варіантність (альтернативність), тобто виявлення й обґрунтування кількох варіантів розв'язання суперечностей, розрахунку траєкторій соціогуманітарного та економічного розвитку підприємств в межах функціонування єдиного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств;
- безумовний пріоритет здійснення заходів, спрямованих на збереження охорони здоров'я, підтримку нормальних умов її існування працівників, одержання науки та культурного розвитку;
- прийнятний соціогуманітарний ризик, тобто реалізація доступних заходів, спрямованих на захист працівників підприємств реального сектора економіки в ринковому середовищі і недопущення подолання граничних ситуацій.

Висловлюємо переконання, що необхідним є розгляд структури соціогуманітарної компоненти, що належать до складу механізму забезпечення економічної безпеки підприємств. Охарактеризуємо основні з них.

1. Моніторинг є інформаційно-аналітичною системою спостережень за динамікою показників соціально-економічної безпеки підприємств, що ведеться в багатьох країнах світу. Однак для України має особливе значення через те, що перехідна економіка характеризується низкою серйозних диспропорцій та суперечностей, гострою нестачею ресурсів і надмірною нестійкістю соціальних показників та соціогуманітарної складової в тому числі. У зв'язку з цим зростають роль і вимоги до підприємств, її об'єктивності, компетентності та масштабності охоплення об'єктів спостереження, якості інформації і тощо.

2. Діяльність щодо запобігання загрозам у соціогуманітарній складовій економічної безпеки підприємств та відшкодування завданих збитків, пов'язаних із перевищенням граничних значень за певними показниками безпеки.

3. Найважливіший структурний елемент механізму забезпечення економічної безпеки підприємств – діяльність підприємницьких структур з виявлення й убезпечення від внутрішніх і зовнішніх загроз для соціогуманітарної сфери [1]. Тому ключова роль держави та підприємств полягає передусім у поданні вектора забезпечення економічної безпеки, системи узгоджених цілей, які б розділялися всіма суб'єктами господарювання як цілі здійснення власної соціогуманітарної та економічної діяльності. Базою таких регулятивних впливів виступає узгодження соціально-економічних інтересів підприємств. У таблиці 1 узгодження інтересів є основою побудови механізму забезпечення соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств та його найважливішим принципом. Оцінивши соціальну відповідальність бізнесу в Україні, бачимо, що внесок підприємств у підвищення якості життя місцевого співтовариства й соціально-економічний розвиток територій присутності робиться через соціальні інвестиції та соціальні програми, спрямовані на реалізацію екологічних, оздоровчих, освітніх, культурно-ціннісних, інфраструктурних тощо програм і проєктів, оснащення сучасною медичною технікою місцевих лікарень, підтримку ветеранів та інвалідів, багатодітних сімей, інтернатів і дитячих будинків, фінансування програм комплексного розвитку соціальних програм. Слід відзначити, що для 67 % українських підприємств реалізація соціальних програм і проєктів не є актуальним завданням через дефіцит коштів, а в кожній десятій компанії вважають, що це функція держави, а не бізнесу, а в більшості підприємств відсутні функціональні підрозділи з управління соціогуманітарною відповідальністю, чіткий контроль упровадження програм (заходів) [4]. Тому нагальною проблемою є питання вдосконалення управління соціогуманітарною сферою на підприємствах (табл. 1).

Нині функціонування механізму забезпечення управління соціогуманітарними чинниками економічної безпеки підприємств досить часто розглядається з погляду необхідності забезпечення економічного розвитку як найактуальнішого імперативу соціогуманітарної складової. Зазначимо також, що

механізм забезпечення управління соціогуманітарними чинниками економічної безпеки підприємств розглядають за такими рівнями: Стратегічний рівень полягає у ліквідації соціальних суперечностей або, що найменше, їх локалізації та послабленні. Цей рівень характеризується виробленням системоформуючих соціально-економічних рішень підприємств, що відбиваються в стратегіях, перспективних програмах забезпечення соціальної безпеки та є основою побудови економічної безпеки підприємств. Тактичний рівень полягає у вирішенні завдань, пов'язаних із ліквідацією конкретних видів загроз або запобіганням їх впливу на соціогуманітарну сферу. Охоплює комплекс превентивних заходів щодо зміцнення економічної безпеки підприємств та ефективного управління відповідними складовими. Оперативний рівень – на цьому рівні функціонування механізму забезпечення соціальної безпеки підприємств має знаходити вираження в ліквідації наслідків загроз і негативних впливів, відшкодуванні завданих збитків. Цей рівень містить у собі комплекс оперативних заходів забезпечення економічної безпеки соціогуманітарної сфери підприємницьких структур [5].

Таблиця 1

Форма участі підприємницьких структур у вирішенні соціогуманітарних проблем (допускалося до п'яти відповідей), %

№ з/п	Показник	Відсотки (%)
1.	Розвиток матеріальної бази охорони здоров'я, освіти і науки, культури, спорту	56,6
2.	Створення нових робочих місць	55,8
3.	Грошова і матеріальна допомога представникам найнужденніших соціальних груп – малозабезпеченим, біженцям, переселенцям, безпритульним дітям, інвалідам.	51,1
4.	Надання додаткових соціальних гарантій працівникам своїх підприємств (лікування, дитячі установи тощо)	36,4
5.	Вирішення соціальних проблем регіонів (дороги, водо- і енергопостачання тощо)	35,3
6.	Створення центрів підвищення кваліфікації і перенавчання робітників	33,4
7.	Боротьба з соціальними хворобами (наркоманія, алкоголізм тощо)	31,3
8.	Виплата премій, стипендій талановитим студентам, ученим, дітям мистецтва тощо	30,9
9.	Створення умов для зростання економічної активності населення (кредитування, страхування, банківські послуги тощо)	16,7
10.	Створення умов для зростання економічної активності населення (кредитування, страхування, банківські послуги тощо)	11,4
11.	Скорочення дискримінації у сфері праці	9,1
12.	Підтримка бізнесом соціальних ініціатив громадян і суспільних організацій	6,5
13.	Важко відповісти	1,4

[авторське дослідження]

Вважаємо, що в якості практичного механізму з метою удосконалення структури економічної безпеки підприємств в контексті соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств визначити чотири вектори: вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку підприємств, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів соціогуманітарного простору; вектор безпеки – це забезпечення гарантій безпеки держави, підприємств та працівників, захищеності інвестицій і приватної власності; вектор відповідальності – це забезпечення гарантій, що кожен працівник підприємницьких структур, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак, матиме доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному та приватному секторах; вектор гордості – це забезпечення взаємної поваги та толерантності у виробничо-економічних процесах підприємницьких структур, а також гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт, а також забезпечення у підприємницькій діяльності охорони здоров'я.

Ми можемо припустити думку про те, що забезпечення соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств перетворюється у визначальний комплекс заходів, спрямованих на запобігання всього спектру соціогуманітарних загроз економічної безпеки підприємства з погляду стану, поведінки та настроїв працівників; інтенсивне формування достойної заробітної плати як гаранта економічної стабільності на ґрунті розширення адаптаційних можливостей; охорони здоров'я як визначального соціального інституту; державний протекторат прожиткового мінімуму, який би забезпечував працівників споживання на рівні простого відтворення; державні гарантії мінімальних заробітної плати, пенсій, виплат і забезпечення умов їхнього зростання, посилення тенденцій самозабезпечення працівників підприємств високої соціальної мобільності висхідного характеру.

Слід відзначити, що управління соціогуманітарними чинниками, зважаючи на складність, являє собою багаторівневу систему економічної безпеки підприємств взаємопов'язаних механізмів різного характеру. Водночас досить складно виділити будь-які "чисті" однорідні механізми, які не мали б однорідних механізмів іншої природи (наприклад, були лише правовими без ознак мотиваційних, соціогуманітарних чи економічних). В таких умовах функціонування виділення механізмів за принципом однорідності визначається наявністю провідних ознак.

Розвиток соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств в нинішніх умовах, на думку вчених економістів, має базуватись передусім на впровадженні в цю сферу інформаційно-комунікативних технологій; модернізації, спрямованої на підвищення продуктивності праці в означеній

сфері; мотивації, що сприяє подоланню негативних явищ; матеріалізації, що сприяють досягненню чітко визначених параметрів і показників соціогуманітарної компоненти; певному світогляді, який забезпечує надання нового бачення цілеспрямованої усвідомленої діяльності всіх складових соціогуманітарної сфери [1].

Досліджуючи дану наукову проблематику, вбачаємо за необхідне зазначити, що до основних пріоритетів соціогуманітарної політики підприємств слід віднести соціальну політику підприємств зі створення умов для реалізації соціального потенціалу працівників; соціальну політику щодо розвитку соціальних відносин; соціальну політику, спрямовану на формування та забезпечення соціальної безпеки працівників. Також звертаємо увагу на те, що організаційно-економічний механізм управління соціогуманітарними чинниками економічної безпеки підприємств становить взаємодію та взаємозв'язок його складових елементів: оцінки, аналізу, управління та контролю за наслідками, що відображають результати соціально-економічної діяльності підприємства через його продуктивність і результативність.

Слід відзначити, що функціонування управління соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств дасть змогу підвищити ефективність діяльності підприємств та підняти результативність його функціонування через ефективність його працевитрат, що сприяє збільшенню обсягів виробництва, оптимізації формування витрат, доходів та суб'єкта господарювання, які суттєво підвищують його конкурентну позицію на ринку та забезпечать стабільний майбутній розвиток. Слід зазначити, що дане управління реалізує свої функції за такими напрямками: загальний рівень соціальної безпеки підприємства; продуктивність його функціонування через оцінку соціальної стійкості; результативність функціонування через ефективність працевитрат [3]. На рис. 2 нами сформовано організаційний механізм управління соціогуманітарними чинниками економічної безпеки підприємств.

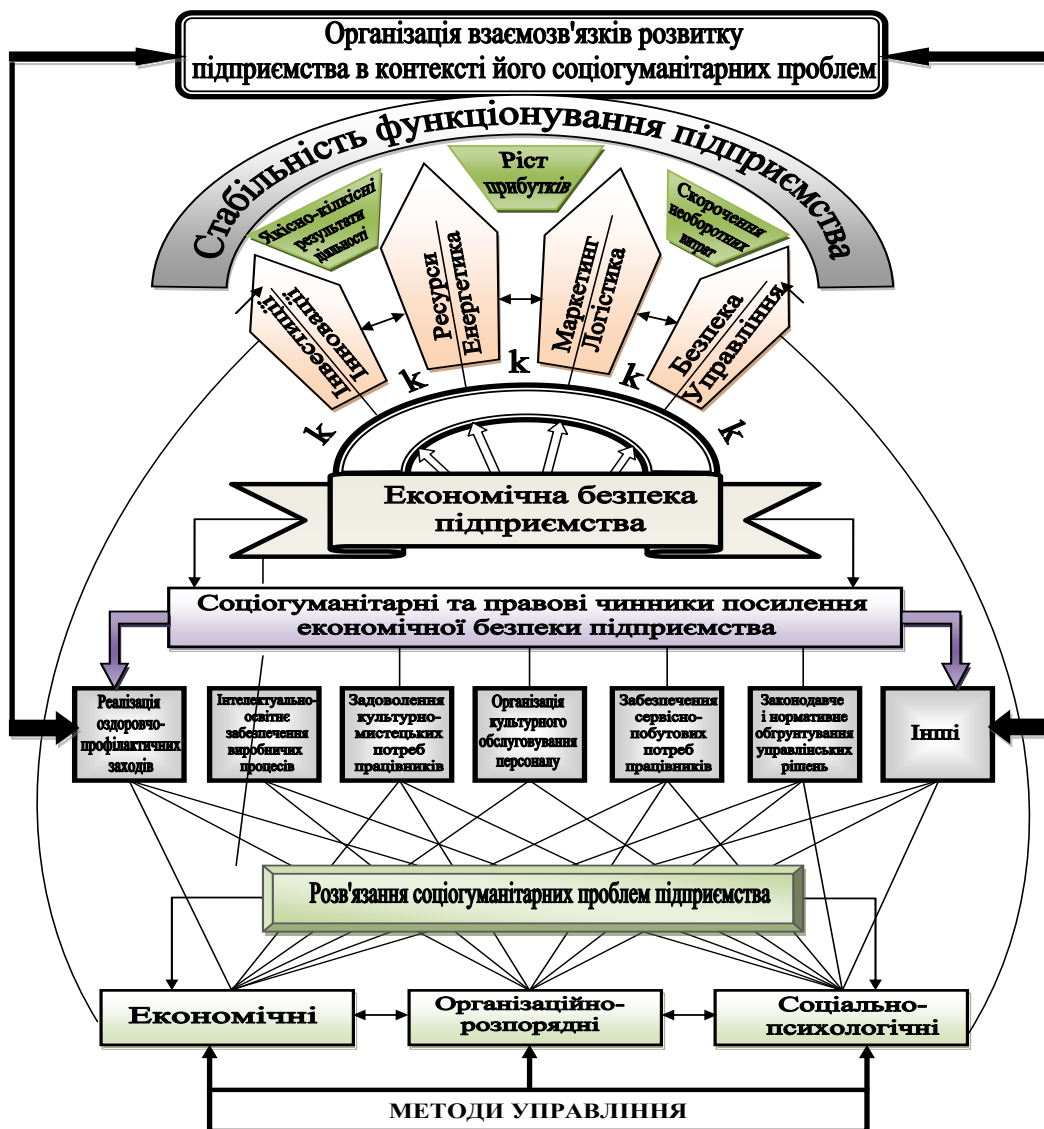


Рис. 2. Організаційний механізм управління соціогуманітарними чинниками економічної безпеки підприємств [авторська розробка]

Згідно з даним рисунком зрозуміло, що «ядром» стабільності функціонування підприємств на основі належного рівня економічної безпеки підприємств є функціонування компонентів інноваційної, інвестиційної, ресурсної, енергетичної, маркетингової, логістичної, безпеки, управління, що призводить до росту прибутків, якісно-кількісних результатів діяльності, скорочення необоротних витрат тощо. Слід відзначити, що в таких умовах на організацію взаємозв'язків розвитку підприємства в контексті його соціогуманітарних проблем мають вплив соціогуманітарні чинники економічної безпеки підприємств на основі реалізації оздоровчо-профілактичних заходів; інтелектуально-освітнього забезпечення виробничих процесів; реалізації культурно-мистецьких потреб працівників; реалізації культурного обслуговування персоналу; забезпеченні сервісно-побутових потреб працівників; законодавче і нормативне обґрунтування управлінських рішень та інші. Неможливо залишити поза увагою той факт, що необхідною умовою ефективного управління соціогуманітарними чинниками економічної безпеки підприємств є застосування економічних, організаційно-розпорядчих та соціально-психологічних методів управління. Таким чином, комплексний механізм управління соціогуманітарними чинниками є сукупністю різних за природою способів цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на їх діяльність та на фактори, від яких залежить результат соціального розвитку, задля досягнення цілей соціальної політики.

Акумулюючи вище описане зазначаємо, що пріоритетними напрямками соціогуманітарної та економічної політики в системі економічної безпеки підприємств, спрямованої на стабільне підвищення рівня доходів та якості життя працівників, має стати забезпечення конкурентоспроможності національного виробництва підприємств у матеріальній сфері завдяки випереджальному підвищенню продуктивності праці, поліпшенню організаційної та технологічної структури національної економіки.

Висновки. Резюмуючи описане, слід відзначити, що забезпечення соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств перетворюється у визначальний комплекс заходів, спрямованих на: запобігання всього спектру соціогуманітарних та економічних загроз економічній безпеці підприємств з погляду стану, поведінки та настроїв працівників; інтенсивне формування достойної заробітної плати як гаранту економічної стабільності на ґрунті розширення адаптаційних можливостей; охорони здоров'я як визначального соціального інституту; державний протекторат прожиткового мінімуму, який би забезпечував громадянам споживання на рівні простого відтворення; державні гарантії мінімальних заробітної плати, пенсій, виплат і забезпечення умов їхнього зростання, посилення тенденцій самозабезпечення працівників підприємств високої соціальної мобільності висхідного характеру.

Література

1. Андрушків Б. М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство : монографія / Андрушків Б. М. – Тернопіль : Тернограф, 2012. – 456 с.
2. Вівчар О. І. Управління економічною безпекою підприємств: соціогуманітарні контексти : монографія / Вівчар О. І. – Тернопіль : ФОП Паляниця В. А., 2018. – 515 с.
3. Куценко В. Парадигма стратегії розвитку соціогуманітарної сфери в контексті глобалізаційних процесів / В. Куценко, Г. Трилленберг // Вісник екон. науки України. – 2013. – № 1 (23).
4. Москаленко С. О. Завдання держави щодо формування єдиного соціогуманітарного простору України в сучасних умовах. URL: http://Documents%20and%20Settings/%20%8B/Downloads/znpnadu_2013_2_3.pdf
5. Трошинський В. П. Соціогуманітарні пріоритети суспільного розвитку України / В. П. Трошинський, В. А. Скуратівський // Вісник НАДУ. – 2013. – № 3. – С. 106–113.

References

1. Andrushkiv B. M. Ekonomichna ta mainova bezpeka pidpriemstva ta pidpriemnytstva. Antyreiderstvo : monohrafiia / Andrushkiv B. M. – Ternopil : Ternohraf, 2012. – 456 s.
2. Vivchar O. I. Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv: sotsiohumanitarni konteksty : monohrafiia / Vivchar O. I. – Ternopil : FOP Palianytsia V. A., 2018. – 515 s.
3. Kutsenko V. Paradyhma stratehii rozvytku sotsiohumanitarnoi sfery v konteksti hlobalizatsiinykh protsesiv / V. Kutsenko, H. Trillenberh // Visnyk ekon. nauky Ukrainy. – 2013. – № 1 (23).
4. Moskalenko S. O. Zavdannia derzhavy shchodo formuvannia yedynoho sotsiohumanitarnoho prostoru Ukrainy v suchasnykh umovakh. URL: http://Documents%20and%20Settings/%20%8B/Downloads/znpnadu_2013_2_3.pdf
5. Troshchynskiy V. P. Sotsiohumanitarni priorytety suspilnoho rozvytku Ukrainy / V. P. Troshchynskiy, V. A. Skurativskiy // Visnyk NADU. – 2013. – № 3. – S. 106–113.

Надійшла / Paper received: 12.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 05.05.2020

УДК 658.155

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-7

ГАВАТЮК Л. С., ПІЛАТ А. К.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

У роботі досліджено поняття рентабельності як основного показника фінансової стійкості підприємства. Розглянуто роль рентабельності в сучасних ринкових умовах. Запропоновано основні шляхи підвищення показників рентабельності. Розроблено механізм ефективності управління рентабельністю підприємства. Запропоновано стратегію управління та моніторингу показників рентабельності на підприємстві.

Ключові слова: рентабельність, фінансовий результат, механізм управління рентабельністю, ефективність діяльності підприємства.

GAVATIUK L., PILAT A.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, Ukraine

IMPROVING THE PROFITABILITY MANAGEMENT SYSTEM AS A CONDITION FOR EFFECTIVE FUNCTIONING OF ENTERPRISES

The aim of the research – to examine the concept of profitability as the main indicator of financial sustainability of an enterprise. Essence of the such concepts as "profitability management" and "profitability of the enterprise" are determined. Consideration of the role of profitability in modern market conditions. Development of a mechanism for improving the efficiency of enterprise profitability management. Offer of the strategies for managing and monitoring profitability indicators in the enterprise. Necessary of the conditions for effective management and improvement of the enterprise profitability management process are identified. Profitability is a relative indicator of yields that characterizes the efficiency of economic and financial activities of an enterprise. The process of forming a mechanism for managing the profitability of an enterprise should begin with the characteristics of its components, conducting a detailed analysis of profitability, determining factors that had an impact on the change in indicators, and developing ways to grow them. The mechanism for managing the profitability of an enterprise is part of the overall enterprise management system, which provides an impact on the factors that affect the overall performance of the entity. Improving the profitability management system of the enterprise will allow managers to use it to ensure stable operation and forecast the development of the enterprise in the future. If the financial and economic mechanism for managing profitability is improved, it will be possible to achieve long-term goals, as well as increase the level of competitiveness of the enterprise in the market.

Keywords: profitability, financial result, management mechanism, profitability management, efficiency of enterprise activity.

Вступ. На сучасному етапі переходу до ринкової економіки набуває актуальності проблема побудови вдосконаленої системи управління рентабельністю підприємства, що дасть змогу ефективно й раціонально розподіляти вільні фінансові ресурси, планувати власну діяльність та підвищити стабільність підприємства. Характерною рисою сьогодення стала велика кількість збиткових підприємств, зростає потреба у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом управління рентабельністю. Тому слід постійно приймати неординарні рішення щодо господарської діяльності підприємства та його фінансового стану.

Дослідженням питань щодо вдосконалення системи управління рентабельністю підприємства присвячено праці С.В. Гавалешко, В.В. Горланчук, А.Ю. Дронова, Т.Л. Керанчук, О.О. Непочатенко, А.С. Партола, А.В. Сідун, М.Ю. Танцюра, Л.В. Тешева та ін.

Результати дослідження. Рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Саме поняття «рентабельність» походить від слова «рента», що в загальному вигляді означає дохід. Рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу в процесі виробництва. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється.

В економічній літературі спостерігається велика кількість тлумачень рентабельності. Більш детально різні підходи до розкриття цього поняття наведено у табл. 1.

Узагальнюючи визначення, наведені вище, під рентабельністю слід розуміти поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення [6, с. 114].

Таблиця 1

Визначення рентабельності підприємства в літературних джерелах

Автор	Визначення рентабельності підприємства
С.В. Гавалешко [1, с. 142]	Рентабельність – це прибутковість підприємства або підприємницької діяльності. Розраховується рентабельність як частка від ділення прибутку на витрати або на витрату ресурсів
В.В. Горлачук, І.Г. Яненко [2, с. 273]	Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва. У загальному вигляді він розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку
А.Ю. Дронова [3, с. 141]	Рентабельністю – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства
О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук [4, с. 223]	Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, який характеризує інтенсивність їх роботи)
Л.В. Тешева [5, с. 32]	Рентабельність – це стан фірми, коли сума витрат від реалізації продукції покриває витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції

В сучасних кризових економічних умовах господарювання в Україні зростає роль суб'єктів господарювання як первинної ланки економіки. Ефективне функціонування підприємств значно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні шляхом наповнення державного бюджету сплатою податків, зборів та обов'язкових платежів. Тому, управління підприємством потребує раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї господарської діяльності, визначення фінансової і виробничої політики, аналізу та оцінки прибутковості, а також запровадження ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяльності. Для цього необхідно визначити напрями удосконалення системи управління рентабельністю підприємства. Покращення показників рентабельності мають включати заходи, спрямовані на зростання доходів, зниження витрат, що, в свою чергу, позитивно впливатиме на прибуток.

Успішні результати функціонування та розвиток підприємства зумовлюються передусім зростанням фінансових результатів та ефективною системою управління рентабельністю підприємства. Саме цей показник є індикатором, що характеризує ефективність фінансово-економічного механізму та прибутковість діяльності підприємства в умовах жорсткої ринкової конкуренції [3, с. 142].

Аналіз та оцінка прибутку й рентабельності підприємства дає змогу виявити тенденції розвитку, вказати керівництву підприємства шляхи покращення діяльності підприємства, вказати на помилки в господарській діяльності, а також виявити резерви зростання прибутку, що в кінцевому підсумку дає змогу підприємству більш успішно функціонувати.

Рівень рентабельності підприємств залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів. Важливими факторами, які забезпечують зростання прибутку та рентабельності, є зростання продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, підвищення фондівіддачі та рівня технічного прогресу, а саме: механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та ін. Якомога повніше врахування підприємством таких факторів сприятиме підвищенню ефективності його діяльності [7, с. 305]. Велике значення для забезпечення умов невинного зростання прибутку й рентабельності має якість їх планування. Планування прибутку та рентабельності включає глибокий аналіз фінансових та виробничих показників за попередній період та має на меті досягнення максимальної узгодженості з кількісними й якісними показниками плану випуску продукції, виконання робіт, їх собівартості, зниження непродуктивних витрат.

Механізм управління рентабельністю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб'єкта (рис. 1) [5, с. 34].

Процес формування механізму управління рентабельністю підприємства необхідно розпочати з характеристики його складників, проведення детального аналізу рентабельності, визначення факторів, що мали вплив на зміну показників, розроблення шляхів їхнього зростання. Під час формування механізму управління рентабельністю підприємства важливо визначитися з типом стратегії підвищення його показників.

Наступний етап включає розроблення стратегії управління рентабельністю підприємства, тобто визначення цілей, стратегічних напрямів та перспектив розвитку підприємства. На цьому етапі необхідно узгодити цілі розробленої стратегії із загальною стратегією підприємства. Передостаннім етапом розроблення є реалізація стратегії. Для цього керівникам необхідно мати набір методик та моделей, на основі яких приймати найбільш доцільні рішення. Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить певною мірою від наявної системи контролю [1, с. 142].

Реалізацію запланованої стратегії забезпечує вирішення ключових завдань механізму управління рентабельністю підприємства [8, с. 108], а саме:

- 1) планування прибутковості від звичайної діяльності підприємства;
- 2) виявлення резервів максимізації прибутку за рахунок видів діяльності;
- 3) виявлення резервів зростання рентабельності за рахунок оптимізації витрат;
- 4) вживання заходів, спрямованих на зростання продуктивності праці, більш повне використання основних фондів, зменшення матеріальних витрат та витрат на обслуговування виробництва;

- 5) збільшення обсягу реалізованої продукції, а також, звичайно, зниження собівартості продукції;
6) посилення конкурентоспроможності за рахунок визначення припустимого рівня фінансових ризиків.

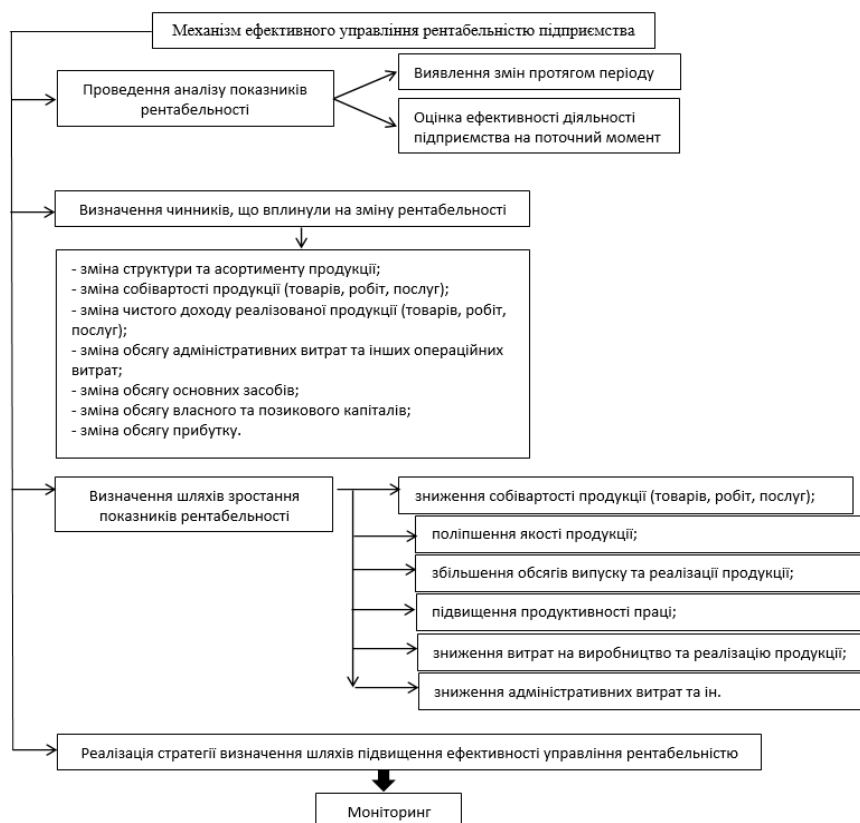


Рис. 1. Механізм ефективного управління рентабельністю підприємства

На заключному етапі необхідно проводити моніторинг, що включає: аналіз та оцінку рівня рентабельності підприємства; визначення досягнутих результатів реалізації стратегії та їх порівняння з установленими стандартами; коригування стратегії та формування корегуючих заходів.

Таблиця 2

Умови максимізації прибутку та підвищення рівня рентабельності підприємства

Напрямок	Сутність	Вимоги до реалізації
<i>Кількісні умови</i>		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Зростання об'ємів реалізації призведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції	Збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання трудових ресурсів, основних фондів, сировини й матеріалів
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції зростає сума прибутку. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства	Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва та праці
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми й нормативи та їх своєчасний перегляд призводять до зниження витрат	Розробка норм та нормативів запасів сировини, матеріалів готової продукції та інших оборотних коштів
Цінова політика підприємства	Необхідно застосовувати правильну цінову політику, адже збільшення ціни може призвести до певного скорочення обсягу продажу, а проведення політики низьких цін – до зниження прибутку	Розробка стратегії ціноутворення, встановлення цін відповідно до ринкових, застосування акцій, оптових знижок, знижок постійним покупцям тощо
<i>Якісні умови</i>		
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу	Впровадження у виробництво удосконаленої техніки та нових технологій дозволить скоротити витрати на одиницю продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва та економії на оплаті праці	Створення автоматизованих систем управління, використання методів вдосконалення та модернізації техніки та технологій
Підвищення якості продукції	Підвищення якості продукції дозволить значно скоротити витрати на виправлення браку та втрати від бракованих виробів, що не підлягають ремонту	Контроль за якістю продукції, мотивація та надання додаткових стимулів персоналу для скорочення кількості бракованої продукції
Підвищення продуктивності праці	Зі зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції	Активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної праці
Маркетингова кампанія	Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги реалізації продукції, що впливає на рентабельність підприємства	Розробка ефективної маркетингової стратегії, що направлена на пошук «свого» споживача продукту та «свого» сегменту ринку

Для успішного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком максимізації прибутку та шляхів підвищення рівня рентабельності підприємства. Дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники рентабельності підприємства, пошук резервів їхнього зростання та обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів. Більш детальний аналіз максимізації прибутку та підвищення рівня рентабельності підприємства наведений у таблиці 2 [9, с. 680].

Висновки. Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства. Оцінка рентабельності діяльності підприємств є підґрунтям для ефективного управління та забезпечення сталого розвитку у майбутньому. В той же час, практика прийняття та реалізації управлінських рішень показує, що на підприємствах України, оцінка прийняття управлінських рішень з точки зору показників рентабельності часто нехтується, що призводить до зниження їх ефективності, значних витрат часу та ресурсів. У зв'язку із цим виникає гостра потреба в удосконаленні системи управління рентабельністю, що у повній мірі відобразить різні аспекти діяльності. Така система дозволить створити дієвий управлінський механізм та стане основою для підвищення обґрунтованості та ефективності управлінських рішень.

Отже, удосконалення механізму управління рентабельністю підприємства дасть змогу керівникам використовувати його для забезпечення стабільного функціонування та прогнозування розвитку підприємства в майбутньому. За умови вдосконалення фінансово-економічного механізму управління рентабельністю стане можливим досягнення довгострокових цілей, а також підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Література

1. Гавалешко С. В. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення / С. В. Гавалешко // Економікс. – 2012. – № 10. – С. 141–152.
2. Горлачук В. В. Економіка підприємства : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / В. В. Горлачук, І. Г. Яненкова. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
3. Дронова А. Ю. Рентабельність як складова оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств на ринку нафтопродуктів України / А. Ю. Дронова // Економіка промисловості. – 2011. – № 53. – С. 140–146.
4. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – 2-е вид., розшир. та доповн. – Київ : Центр учбової літератури, 2019. – 504 с.
5. Тешева Л. В. Основні засади формування механізму управління рентабельністю підприємства / Л. В. Тешева, В. В. Титаренко // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип. 27. – С. 31–35.
6. Танцюра М. Ю. Стратегія забезпечення рентабельності підприємства / М. Ю. Танцюра, Д. Л. Шихмамбетова // Економіка Криму. – 2012. – № 2(39). – С. 113–116.
7. Сідун В. А. Економіка підприємства : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / В. А. Сідун, Ю. В. Пономарьова. – 2-е вид., розшир. та доповн. – Київ : Центр учбової літератури, 2006. – 356 с.
8. Керанчук Т. Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні / Т. Л. Керанчук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 104–114.
9. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / А. С. Партола // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. – 2017. – С. 679–684.

References

1. Havaleshko S. V. Rentabelnist pidpriyemstva ta shliakhy yoho pidvyshchennia / S. V. Havaleshko // Ekonomiks. – 2012. – № 10. – S. 141–152.
2. Horlachuk V. V. Ekonomika pidpriyemstva : [pidruch. dlia stud. vyshch. navch. zakl.] / V. V. Horlachuk, I. H. Yanenkova. – Mykolaiv : Vyd-voChDU im. Petra Mohyly, 2010. – 344 s.
3. Dronova A. Yu. Rentabelnist yak skladova otsinky efektyvnosti diialnosti torhovelnykh pidpriyemstv na rynku naftoproduktiv Ukrainy / A. Yu. Dronova // Ekonomika promyslovosti. – 2011. – № 53. – S. 140–146.
4. Nepochatenko O. O. Finansy pidpriyemstv : [pidruch. dlia stud. vyshch. navch. zakl.] / O. O. Nepochatenko, N. Yu. Melnychuk. – 2-e vyd., rozshyr. ta dopovn. – Kyiv : Tsentр uchbovoi literatury, 2019. – 504 s.
5. Tiesheva L. V. Osnovni zasady formuvannia mekhanizmu upravlinnia rentabelnistiu pidpriyemstva / L. V. Tiesheva, V. V. Tytarenko // Prychornomorski ekonomichni studii. – 2018. – Vyp. 27. – S. 31–35.
6. Tantsiura M. Yu. Stratehiia zabezpechennia rentabelnosti pidpriyemstva / M. Yu. Tantsiura, D. L. Shykhmambetova // Ekonomika Krymu. – 2012. – № 2(39). – S. 113–116.
7. Sidun V. A. Ekonomika pidpriyemstva : [pidruch. dlia stud. vyshch. navch. zakl.] / V. A. Sidun, Yu. V. Ponomarova. – 2-e vyd., rozshyr. ta dopovn. – Kyiv : Tsentр uchbovoi literatury, 2006. – 356 s.
8. Keranchuk T. L. Kontseptsiiia vartisno-orientovanoho upravlinnia pidpriyemstvom ta mozhlyvosti yii adaptatsii v Ukraini / T. L. Keranchuk // Finansy Ukrainy. – 2011. – № 7. – S. 104–114.
9. Partola A. S. Shliakhy pidvyshchennia prybutkovosti pidpriyemstva / A. S. Partola // Rozvytok yevropeiskoho prostoru ochyma molodi: ekonomichni, sotsialni ta pravovi aspekty. – 2017. – S. 679–684.

Надійшла / Paper received: 07.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 05.05.2020

УДК 334.7:004.7: 658.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-8

ГЕВКО В. Л.
народний депутат Верховної Ради України

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР У ФОКУСІВ ВИКЛИКІВ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено організаційну культуру підприємств мережеских структур країни в сучасних трансформаційних умовах. Досліджено позитивні екстерналії функціонування мережескої системи. Обґрунтовано фактор впливу на діяльність підприємств мережеских структур. Як результат наукових досліджень, ідентифіковано основні компоненти на основі яких здійснюється формування стратегії організаційної культури підприємств мережеских структур.

Ключові слова: організаційна культура підприємств, підприємства мережеских структур, компоненти організаційної культури, стратегія організаційної культури підприємств мережеских структур, вектори розвитку.

GEVKO V.
Members 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 enterprises at network structures in modern conditions of operation.

The article substantiates the conceptual and applied aspects the strategy of organizational culture enterprises at network structures. It is established that the process of implementing the strategy of organizational culture of enterprises at network structures can be divided into the following stages: the process of strategic planning and management.

It is investigated that the formation of organizational culture enterprises at network structures activates interpersonal communications, creates a highly productive and efficient work team, provides a sense of belonging to the network structure, participation in common results. On the basis of which the main factors influencing the implementation of the strategy at network structures are identified: the presence of a strong leader; firm intention of the management enterprises to act according the established traditions; manifestation of constant care for employees of enterprises.

It is noted that organizational culture involves the development of a clearly defined strategy that would involve all components of organizational culture based on the use of management functions. This strategy should be built in accordance with the overall strategy of the network, at taking into account all the features and specifics of the industry.

It is proved that the enterprises of network structures change the strategy of organizational culture in the following cases: for a long time it does not ensure the achievement of satisfactory performance; competing firms have dramatically changed their strategy; other external factors for the company's activities have changed; prospects have opened up for taking measures that can significantly increase the company's profits; changed or new customer preferences appeared, or there were trends for possible changes in this area; the tasks set in the strategy of organizational culture have already been solved and fulfilled.

It is established that the formation of component organizational culture of enterprises at network structures forms the following strategic vectors of development: to act more efficiently and effectively, taking into account trends, threats and opportunities; counteract stereotypes that limit the capabilities of employees; to realize the involvement of employees in collective activities, their inseparability; 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, understand leadership style and leadership issues.

The article examines the organizational culture of enterprises of network structures of the country in modern transformational conditions. Positive externalities of network system functioning are investigated. The factor of influence on the activity of enterprises of network structures is substantiated. As a result of scientific researches, the components on the basis of which formation of strategy of organizational culture of the enterprises of network structures is carried out are identified.

Key words: organizational culture of enterprises, enterprises of network structures, component of organizational culture, strategy of organizational culture enterprises at network structures, vectors of development.

В сучасних умовах макротрендів бізнесу, варто відзначити, що здатність сформувати дієвий механізм реалізації стратегії є найважливішим фактором ефективного функціонування та стабільного розвитку сучасних мережеских структур. Та, в таких умовах функціонування, будь-які зміни містять у собі протиріччя між прагненням підприємств мережеских структур як економічної системи зберегти стабільність, з одного боку, і необхідністю її постійного розвитку – з іншого. Саме, тому для підтримки стійкої конкурентної переваги підприємств мережеских структур обов'язково повинні враховувати імперативи стратегічного управління, які є актуальними для досліджуваних підприємств.

Вагомий внесок у дослідження наукової проблематики стратегії організаційної культури підприємств мережеских структур досліджують такі вітчизняні науковці як С. Грищенко, 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. Франквич та інші.

Метою статті є дослідження основних стратегічних векторів розвитку організаційної культури підприємств мережових структур в сучасних умовах функціонування.

На основі проведених досліджень встановлено, що з практичної точки зору, можна виділити два головні акценти, які повинні стати релевантною управлінською реакцією підприємств мережових структур на трансформації у фокусів викликів нової економіки. По-перше, сучасні умови характеризуються постійним збільшенням швидкості змін у бізнесі, а саме: підвищенням оперативності управління бізнес-процесами, зростанням динаміки способу життя споживачів і їх запитів під впливом зростаючої інформаційної доступності. Швидкість зростання якості продукції та удосконалення бізнес-процесів зростатиме й надалі, отже, окрім бізнес-рефлексів мережовим структурам необхідна прогресивна система управління стратегічними змінами. По-друге, з прискоренням темпів змін у бізнесі зростає складність виникаючих проблем: складність викликає необхідність вибору; для того, щоб вибір було зроблено швидко й на користь найкращої серед багатьох пропозицій – стимулюються технології; удосконалені технології знову ж підвищують складність. Отже, успіх підприємств мережових структур залежить від здатності ефективно використовувати ті відмінності, які формують унікальність, а саме – від злагодженої системи стратегічного управління системного розвитку [5].

Неможливо залишити поза увагою те, що на перший план висуваються ідеї, пов'язані з управлінням відмінностями, тобто побудова системи стратегічного менеджменту, що вміє розпізнавати і визнавати цінності відмінностей, та володіє важелями ефективного використання цих відмінностей для реалізації цілей підприємств мережових структур. Вочевидь, успішність будь-якого з досліджуваних підприємств пов'язана не тільки з вдало розбудованою організаційною структурою, чіткими зв'язками системи управління, а в першу чергу з тим, якою мірою менеджмент мережових структур здатний ефективно використовувати і трансформувати в синергетичний ефект ті відмінності на рівні елементів системи, які створюють унікальність [2]. Отже, виважена стратегічна орієнтація стає необхідною умовою функціонування усіх мережових підприємств. Це означає, що для формування бізнес-рефлексів, тобто сформованих способів реагування на зміни зовнішнього середовища, досвід, звичайно, відіграє ключову роль. Стратегічні вектори управління підприємствами мережових структур у ключових питаннях повинне носити упереджувальний характер. А успіх такого упередження, як було аргументовано, залежить від його унікальності та інноваційності, тобто такої відмінності, яку важко скопіювати конкурентам. Оскільки досвід передбачає певну традиційність або застосування перевірених раніше способів, це може стримувати інноваційні наміри, які зазвичай є більш ризиковими, проте стратегічно виграшними.

Звертаємо увагу на те, що у механізмі управління підприємств мережових структур, ключовими є функції координації, організації та планування, функція мотивації на інституціональному рівні, що вирішує одну з найскладніших проблем – підвищення рівня продуктивності праці. З точки зору мотивації, мережові підприємства мають основну особливість – самовдосконалення. Метою функціонування мережових структур вважають впровадження позитивних екстерналій і забезпечення умов їх відтворення в розширеному масштабі. До позитивних екстерналій функціонування мережової структури вони відносять такі: акселерація – здатність учасника мережі, вступаючи у взаємодію з іншими контрагентами, отримувати мультиплікаційний ефект на усю мережу через синергетичний вплив та відчувати мережовий ефект одночасно; стандартизація – об'єднання суб'єктів, що випробовують вплив зовнішніх ефектів, сприяє формуванню узгоджених вимог і підходів до оцінки впливу ефектів і можливостей їх використання; інтерналізація – це перетворення зовнішніх витрат на внутрішні в результаті об'єднання підприємств, які виробляють ті або інші блага; інформатизація – можливість швидкого навчання суб'єктів мережової організації, яка в управлінні розвитком економіки виступає важливим чинником для максимізації використання і широкого розповсюдження позитивних ефектів; інтенсифікація – це оптимізація зростаючих витрат з метою підвищення рівня їх окупності продукцією.

Сучасний організаційний підхід до побудови підприємств мережових структур, що виходить за межі галузі або функціональної сфери, вже достатньо тривалий період проходить випробування в рамках його адаптації в діяльності не тільки міжнародних, а й вітчизняних підприємств. Однак, підприємства мережових структур порушує низку сформованих управлінських принципів, які для нових організаційних структур ще не уточнені і не випробувані в достатній мірі і тому потребують подальшого дослідження як фундаменту для розвитку даної організаційної форми [3, с. 208].

Слід відзначити, що стратегічною метою побудови та функціонування підприємств мережових структур – сприяння переведення економіки на інноваційний шлях розвитку. Слід відзначити, що другорядними цілями можна назвати: 1) вписатися в контекст світових тенденцій розвитку науки і технологій; 2) спиратися на інституційні та правові рішення, що піднімають на принципово новий рівень взаємини науки, освіти, виробничої сфери і ринку; 3) включати розвинений за основними параметрами інститут інтелектуальної власності, сучасні системи менеджменту, маркетингу, комерціалізації нововведень; 4) вимоги до інноваційної мережі: її робота повинна базуватися на сучасній методології та інструментах в європейській мережі інноваційних релей-центрів (IRC) [4, с. 100].

Неможливо залишити поза увагою те, що оновлена філософія, цінності і принципи підприємств мережових структур повинні розроблятися з урахуванням сучасних тенденцій управління відповідно до сформованої стратегією розвитку. Одночасно з розробкою принципів слід сформувати комплекс заходів

щодо їх впровадження. Формування стратегій організаційної культури підприємств мережових структур реалізується в контексті наступних підходів: зміна бачення бізнесу компанії вищими керівниками через навчання і розвиток; поява нового керівництва з новою ментальністю і реальним досвідом проведення стратегічних змін; залучення ефективних управлінських технологій, пропонованих на ринку консультантами з організаційного розвитку. Слід відзначити, що з практичної точки зору однією з управлінських технологій є програма «ШЕРП», що включає методи розробки стратегії, технології прийняття і проектних рішень, технології впровадження стратегічних змін, в тому числі змін організаційної культури.

Відзначаємо, що підприємства мережових структур змінюють стратегію організаційної культури в таких випадках: на протязі достатньо довгого часу вона не забезпечує досягнення задовільних показників; фірми-конкуренти різко змінили свою стратегію; змінилися інші зовнішні фактори для діяльності фірми; відкрилися перспективи для прийняття заходів, що в змозі значно підвищити прибутки фірми; змінилися чи виникли нові переваги покупців, чи появилися тенденції до можливих змін в цій галузі; поставлені в стратегії задачі вже вирішені та виконані.

Формування організаційної культури підприємств мережових структур активізує міжособистісні комунікації, створює високопродуктивний та ефективний трудовий колектив, забезпечує відчуття належності до мережової структури, участі у спільних результатах. На основі проведених досліджень згідно статистичних даних організаційна культура сформована і нормалізована в 10 % компаній Великобританії, 20 % – США і 50 % – Японії [6, с. 60]. Нами також сформовано результати проведених досліджень щодо ефективності впливу елементів на підвищення рівня організаційної культури підприємств мережових структур та подано на наступному рис. 1.



Рис. 1. Ефективність впливу елементів щодо підвищення рівня організаційної культури підприємств мережових структур

[сформовано автором]

Згідно даного рис. 1 слід відзначити, що найбільший вплив має можливість підвищення заробітної плати 77 %; справедливе преміювання 71 %; можливість навчання 47 %, проте менший вплив має ризик позбавлення премії 13 %; можливість урізноманітнити свою роботу 7 %; критика з боку керівництва 7 %.

Слід відзначити, що при формуванні організаційної культури підприємств мережових структур значний вплив на реалізацію стратегії мають наступні фактори: 1) наявність сильного лідера, що встановлює принципи, визначає основні цінності, норми поведінки, що цілком виправдано з погляду задоволення потреб покупця, умов конкуренції й стратегії; 2) твердий намір керівництва підприємств діяти відповідно до встановлених традицій, при цьому прийняття рішень відбувається на основі цінностей організаційної культури; 3) прояв постійної турботи про працівників підприємств [3, с. 209–210].

Детальне вивчення наукової проблематики дозволило нам сформулювати наступне визначення, стратегія організаційної культури підприємств мережових структур – це довгостроковий, якісно визначений соціальний вектор, що стосується форм і засобів його реалізації, міжфункціональній і міжорганізаційній координації й інтеграції, сформоване керівництвом компанії відповідно до цілей організаційної культури та з метою підвищення рівня розвитку мережових структур. Слід звернути увагу на те, що процес реалізації стратегії організаційної культури підприємств мережових структур може бути розділений на такі етапи:

процес стратегічного планування – вироблення набору стратегій, від базової стратегії підприємств мережових структур до функціональних стратегій та окремих проєктів; процес стратегічного управління – реалізація стратегії організаційної культури в часі, переформулювання стратегії з урахування впливу факторів зовнішнього середовища. На стадії стратегічного планування визначаються стратегії організаційної культури підприємств мережових структур шляхом встановлення його місії, аналізу стратегічних позицій, дослідженню зовнішніх та внутрішніх факторів та дій, що можуть привести до досягнення, утримання, сукупність вектору розвитку щодо впровадження проєктних заходів організаційної культури (рис. 2).

Відзначаємо, що підприємства мережових структур змінюють стратегію організаційної культури в таких випадках: на протязі достатньо довгого часу вона не забезпечує досягнення задовільних показників; фірми-конкуренти різко змінили свою стратегію; змінилися інші зовнішні фактори для діяльності фірми; відкрилися перспективи для прийняття заходів, що в змозі значно підвищити прибутки фірми; змінилися чи виникли нові переваги покупців, чи появились тенденції до можливих змін в цій галузі; поставлені в стратегії організаційної культури задачі вже вирішені та виконані.

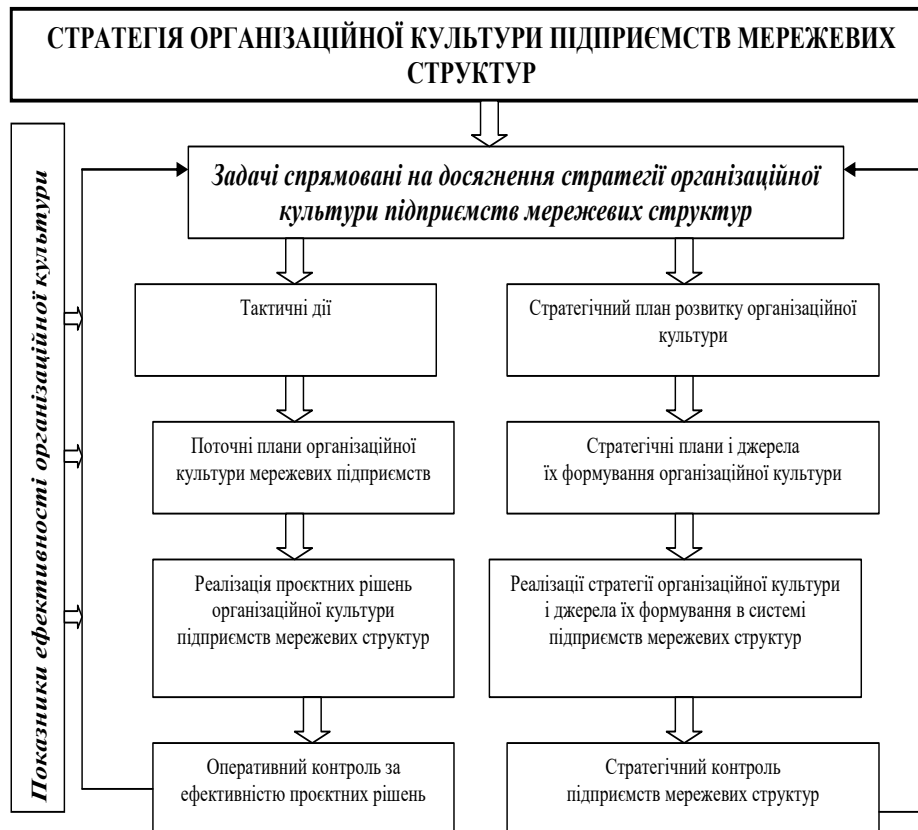


Рис. 2. Принципова схема обґрунтування стратегії організаційної культури підприємств мережових структур

[власна розробка автора]

Організаційне забезпечення управління розвитку організаційної культури передбачає розроблення чітко сформованої стратегії у якій задіяні були б усі компоненти організаційної культури на основі використання функцій управління. Дана стратегія повинна будуватися у відповідності до загальної стратегії мережі, тобто з урахуванням усіх особливостей та специфіки відповідної галузі. Наприклад, формування стратегії організаційної культури підприємств мережових структур повинна реалізуватися за рахунок:

- забезпечення розвитку ефективної культури в сфері виробництва;
- забезпечення відповідності послуг потребам споживачів, що реалізується за рахунок підвищення рівня культури в сфері маркетингу;
- підвищення рівня фінансового забезпечення діяльності мережової структури;
- підвищення рівня культури в сфері економіки й підвищення ефективності планування;
- забезпечення відповідності системи управління потребам адаптивності підприємств мережових структур до потреб зовнішнього середовища;
- забезпечення ефективного використання трудових ресурсів з метою підвищення ефективності культури персоналу;
- використання передових технологій в управлінні організаційною культурою підприємств мережових структур для забезпечення високого рівня організаційної культури.

Неможливо залишити поза увагою те, що для того щоб задовольнити потреби підприємств мережових структур в різних сферах його діяльності необхідно намагатися забезпечувати диверсифікованість та різнобічність розроблення заходів з розвитку організаційної культури.

Сучасним менеджерам необхідно ретельно аналізувати зовнішнє середовище для своєчасного внесення змін у вибраний напрям діяльності підприємств мережових структур. Вони повинні добре знати особливості функціонування своєї мережової структури, її сильні та слабкі сторони, щоб передбачити, які зміни принесуть успіх мережі. Вітчизняним підприємствам мережових структур останні кілька років критичну ситуацію створюють динаміка ринку, яка важко прогнозується, безліч нових директивних рішень і законодавчих актів, зростання агресивності зовнішнього середовища, особливо у фінансовій сфері. Неможливо розробити ефективну маркетингову стратегію підприємствам мережових структур, яка не визнає стратегічного планування взагалі. Адже стратегічно орієнтовані підприємства мережових структур мають істотні переваги які при правильному використанні можуть зумовити вихід на лідируючі позиції в галузі [1, 185–187].

Висновки. Прорезюмувавши вище описане виявлено, що існуючі системи стратегічного управління підприємств мережових структур не характеризуються чітко вираженою стратегічною спрямованістю, гнучкістю та адаптивністю. Отже, для створення дієвих систем стратегічного управління підприємствам необхідно враховувати означені вектори розвитку і на цій основі розбудовувати механізми реалізації стратегії. Слід відзначити, що результати значної кількості досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених дозволяє нам сформулювати думку про те, що усвідомлення та формування організаційної культури підприємств мережових структур дозволяє інтерпретувати наступні стратегічні 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. Вівчар О. І. Особливості інноваційного маркетингу в Україні. Вісник Дніпропетровського університету. Науковий журнал. № 10/1. Том 19. Дніпропетровськ, 2011. С. 185–190.
2. Вівчар О. І., Колесніков А. П. Соціальна безпека. Навчальний посібник. Тернопіль: ФО-П Шпак В. Б., 2015. 146 с.
3. Вінтонів В. Організаційна культура та її вплив на структурні зміни на підприємствах. Регіональна економіка. №4. 2001. С. 207–210.
4. Гусева О. Ю. Імперативи стратегічного управління торговельними підприємствами з урахуванням макротрендів бізнесу. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2015. Випуск 2(12). Том 1. С. 99–105.
5. Стельмашук А. М., Стельмашук Ю. А. Розвиток мережових економічних систем як сервісний захід зростання масштабів ефективності виробництва інформаційні технології та економічна безпека. Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». 3-4'2016 [62]. С.222-229.
6. Погребняк В. А. Культура организации как объект регулярного управления. Вопросы управления предприятием. 2005. № 1(13). С. 59.

References

1. Vivchar, O.I. (2011) Osoblyvosti innovatsiynoho marketynhu v Ukraini [Features of innovative marketing in Ukraine]. Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Naukovyi zhurnal - Bulletin of Dnipropetrovsk University. Scientific journal. № 10/1. Volume 19. Dnepropetrovsk. 185–190.
2. Vivchar, O.I., Kolesnikov, A.P. (2015) Sotsialna bezpeka [Social security]. Navchalnyi posibnyk - Tutorial. Ternopil: FO-P Shpak VB. 146.
3. Vintonov, V. (2001) Orhanizatsiina kultura ta yii vplyv na strukturni zminy na pidpriemstvakh [Organizational culture and its impact on structural change in enterprises]. Rehionalna ekonomika - Regional economy. №4. 207–210.
4. Guseva, O.Y. (2015) Imperatyvy stratehichnoho upravlinnia torhovelnymy pidpriemstvamy z urakhuvanniam makrotrendiv biznesu [Imperatives of strategic management of commercial enterprises, taking into account business macro trends]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti - Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property. Issue 2 (12). Volume 1. 99–105.
5. Stelmashchuk, A.M, Stelmashchuk, Y.A. (2016) Rozvytok merezhevykh ekonomichnykh system yak servisnyi zakhid zrostannia masshtabiv efektyvnosti vyrobnytstva informatsiini tekhnolohii ta ekonomichna bezpeka [Development of network economic systems as a service measure to increase the scale of production efficiency, information technology and economic security]. Naukovo-vyrobnychiy zhurnal "Innovatsiina ekonomika" - Research and Production Journal "Innovative Economy". 3-4' [62]. 222-229.
6. Pogrebnyak, V.A. (2005) Kultura orhanyzatsyyi kak obekt rehuliamoho upravleniya [Culture of the organization as an object of regular management]. Vopros upravleniya predpriyatym - Issues of enterprise management. № 1 (13). 59.

Надійшла / Paper received: 12.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 05.05.2020

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-9

ГУМЕНЮК А. Ф., ЦИМБАЛЮК Г. С.

Хмельницький національний університет
Хмельницький інститут ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»

СУТНІСТЬ ТА СТАНОВЛЕННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНОЇ ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті проведено узагальнення основних етапів розвитку та становлення бухгалтерського балансу як основної форми фінансової звітності. Розглянуто еволюцію балансу, систему знань про цей метод бухгалтерського обліку і формування фінансової звітності. Викладено економічне значення балансу в системі бухгалтерського обліку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, баланс.

HUMENIUK A., TSYMBALIUK H.

Khmelnitskyi National University
Khmelnitskyi Institute "Interregional Academy of Personnel Management"

SUMMARY AND ESTABLISHMENT OF THE BUSINESS BALANCE SHEET AS THE MAIN FORM OF THE FINANCIAL STATEMENTS

The aim of the research - to highlight the nature and balance sheet of the enterprise as the main form of financial reporting. The article summarizes the main stages of development and formation of the balance sheet as the main form of financial reporting. The evolution of the balance sheet, the system of knowledge about this method of accounting and the formation of financial statements are considered. The economic value of the balance in the accounting system is outlined. The emergence and development of the balance sheet is an integral part of accounting history, the study of which enables us to understand the economic life of past centuries, to comprehend the experience of predecessors. Summarizing the historical aspects of the development of the balance sheet and its construction provides an opportunity to understand its current importance and to predict the directions of further evolution. Balance sheet is not just a component of accounting method, it is the most important document of accounting, a significant source of information for management, planning, production organization, regulation, analysis, control. Balance as one of the central economic categories has been used in economic life since ancient times. In general, balance theories, substantiating the double-entry method in various ways, significantly influenced accounting theory in general. The constant in different theories was that these changes could not disturb the balance between the asset and the liability. The value of the balance sheet is that it is an information base of financial analysis, the main purpose of which is to identify and eliminate deficiencies in financial activity in a timely manner and to find reserves to improve the financial position and solvency of the enterprise.

Keywords: accounting, financial statements, balance sheet.

Постановка проблеми. Виникнення і розвиток бухгалтерського балансу є складовою історії обліку, вивчення якої дає змогу зрозуміти економічне життя минулих століть, осмислити досвід попередників. Узагальнення історичних аспектів розвитку бухгалтерського балансу та його побудови надає можливість усвідомити його сучасне значення та передбачити напрями подальшої еволюції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вклад у розвиток теоретичних питань балансу внесли вітчизняні науковці, зокрема Ф. Бутинець, Й. Даньків, О. Дубінін, М. Кужельний, Ю. Кузьмінський, М. Остап'юк, В. Сопко, В. Солдатов, Л. Чижевська, а також російські вчені: Н. Бреславцева, В. Ткач, В. Кузьменко, Я. Соколов, Н. Сергеева й інші. Історичні аспекти бухгалтерського балансу узагальнювалися вченими в розрізі численних наукових шкіл, течій, напрямів, періодів, але жоден із них не намагався систематизувати історичні аспекти розвитку балансу за його будовою. Крім того, більшість вчених дотримуються думки про необхідність вдосконалення фінансової звітності відповідно до вимог національних та міжнародних стандартів. Враховуючи міжнародний досвід, систематично вдосконалюється і нормативна база, яка регламентує питання складання фінансової звітності, що викликає певні труднощі у фахівців-практиків.

Постановка завдання. На основі викладеного визначено цільову спрямованість представленого дослідження – висвітлити сутність та становлення балансу підприємства як основної форми фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Історія виникнення бухгалтерського балансу є й історією виникнення подвійного запису. Поява бухгалтерського балансу одночасно з подвійним записом у початковий період диктувалася насамперед вузьким практицизмом, намаганням звести облік до форми. Характерними ознаками цього періоду в історії бухгалтерського обліку були брак теоретичних узагальнень, розроблених практикою, економічним життям, невміння авторів розібратися в сутності явищ, що відбуваються, в ув'язці з процесами в тій чи іншій державі. З часом під складанням балансу почали розуміти не просто вузько формальний процес перенесення сальдо рахунків за статтями балансу, а засіб відображення справжнього матеріального та фінансового стану підприємства і результатів його діяльності.

Формування балансу як форми звітності можна поділити на декілька етапів, які дадуть змогу зрозуміти розвиток цієї категорії та набуття нею властивих ознак і характеристик [1, с. 172; 2, с.227; 3, с. 105–108].

Перший етап – зародження бухгалтерського балансу як економічної категорії. Баланс вперше згадується в Стародавньому Світі, де він використовувався виключно як система показників, що відображала

кількісне співвідношення двох елементів або сторін будь-якої діяльності (доходів і видатків держави, вхідних і вихідних грошових потоків). При цьому використання балансу в облікових процедурах ще не відбувалося.

Другий етап розвитку балансу «зародження бухгалтерського балансу як облікової категорії» розпочався з моменту появи подвійної бухгалтерії в містах Італії та з двома іменами – Б. Котрулі та Л. Пачолі. Термін «баланс» з'явився в працях В. Котрулі «Про торгівлю і досконалого купця» (1458 р.) і Л. Пачолі «Трактат про рахунки та записи» (1494 р.), в якому зазначалося, що рахунки активів, включаючи особисте майно купця, повинні розміщуватися ліворуч, а джерела їх утворення – праворуч. Так, у балансі з'явилися дві сторони – актив і пасив. У трактаті вперше йдеться про перевірений баланс і баланс як таблицю, що відображає стан майна та його зв'язок з інвентарем.

Третій етап пов'язаний із розвитком балансу у межах різних наукових напрямів, а саме поява новоіталійської форми, засновником якої у 1688 році став Ф. Гаратті. Він запровадив розмежування рахунків на синтетичні й аналітичні, причому аналітичні рахунки велись в окремих допоміжних книгах. Операції з первинних документів відображалися в журналі хронологічних записів, потім інформація розносилася за рахунками головної книги, узагальнювалася в оборотній відомості, на підставі якої складали баланс [4, с. 153].

Четвертий етап розвитку балансу пов'язаний з формуванням шкіл бухгалтерського обліку, які мали свій погляд на поняття «баланс», «рахунки» і «подвійний запис» і характеризує розвиток балансу в межах облікових теорій (юридична, економічна, математична, процедурна, статична, позитивістська, динамічна, евідинамічна, органічна, теорія абсолютного балансу) [3, с.106].

П'ятий етап – відбувається уніфікація бухгалтерського балансу, розвиток теорії балансознавства та становлення сучасних вимог до складання балансу. Представник німецької школи бухгалтерського обліку І.Ф. Шер у 1890 році визначив, що баланс є рівністю активу і пасиву та побудований у формі рахунків у заключний день операційного періоду. Сьогодні, як і у ті часи, основою балансу є постулат Шера, що характеризує економічну сутність підприємства: $A = P$, де A – актив, P – пасив.

За цією теорією з бухгалтерського балансу виводяться всі облікові положення – дві частини балансу актив і пасив визначають побудову активних та пасивних рахунків, які доповнюють баланс, утворюючи пов'язаний з ним подвійний запис – єдину бухгалтерську систему. Двостороннє поєднання рахунків, визначене балансом, використовується для групування змін у вигляді збільшення та зменшення, які відбуваються з активними та пасивними об'єктами бухгалтерського обліку [5, с. 108].

Отже, бухгалтерський баланс – це не просто складова методу бухгалтерського обліку, це найважливіший документ бухгалтерської звітності, суттєве джерело інформації для управління, планування, організації виробництва, нормування, аналізу, контролю. Він є обліковою категорією, синтезом облікових записів, а тому його треба вміти читати і критично оцінювати з погляду змісту, будови, раціонального використання даних [6, с. 172].

НП(С)БО 1 на відміну від раніше діючих національних стандартів жорстко не регулює формат складання цього звіту, а лише містить ряд мінімальних вимог до статей, які обов'язково повинні бути включені до його складу.

За формою бухгалтерський баланс – це таблиця, у лівій стороні якої відображаються склад і розміщення господарських засобів і яка називається активом, а у правій стороні, що називається пасивом, відображаються джерела формування господарських засобів.

Елементами балансу є активи, зобов'язання і власний капітал. У результаті можна сформулювати основне балансове рівняння: $\text{Актив} = \text{Зобов'язання} + \text{Власний капітал}$.

В активі балансу підприємств України майно наведено з урахуванням ступеня ліквідності. Найменш ліквідні статті розміщені на початку, а легко реалізовані активи – наприкінці балансу. Тому у діючій формі балансу групування балансових статей активу дозволяє виділити три розділи: необоротні активи; оборотні активи; необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття. Пасив балансу розкриває втримування власного капіталу й зобов'язань як довгострокового, так і короткострокового характеру.

Форма сучасного балансу побудована за принципом балансу – нетто, в якому основні засоби і нематеріальні активи відображаються за залишковою вартістю. Структура та зміст балансу змінюються залежно від форм власності, рівня продуктивних сил і розвитку виробничих відносин суспільства.

До кожної статті балансу включаються однакові за економічним змістом засоби підприємства чи джерела їх утворення. Статті балансу мають загальну назву, окремий код, їх записують окремими сумами. Статті бухгалтерського балансу поділяють на активні (ті, що розміщені в активі балансу) і пасивні (знаходяться в пасиві балансу). Статті активу завжди характеризують господарські засоби: основні засоби, запаси, кошти, дебіторську заборгованість та ін. Статті пасиву завжди характеризують джерела власних і залучених коштів: зареєстрований капітал, прибуток, кредити банків, розрахунки з постачальниками тощо. Статті дають можливість усебічно оцінити діяльність підприємства, а щоб така оцінка була об'єктивною, треба дотримуватись єдності в оцінці самих статей балансу.

Загальні підсумки активу і пасиву балансу завжди повинні бути рівними між собою. Це обов'язкова умова правильності його складання. У цьому виявляється балансове рівняння. Рівність підсумків активу і пасиву балансу зумовлена тим, що в обох його частинах відображено у вартісній оцінці одні й ті ж господарські засоби, тільки згуртовані за різними ознаками: в активі — за складом і розміщенням, у пасиві –

за джерелами їх формування. Кожна група господарських засобів, розміщених в активі, має відповідне джерело їх формування, відображене в пасиві балансу. Відсутність рівності підсумків активу і пасиву балансу свідчить про наявність помилок, допущених при його складанні.

Таким чином, баланс – це фіксування на певну дату активів і пасивів, які складаються з окремих статей, а також рівність активів і пасивів у грошовій оцінці [7, с. 48].

Висновки. Баланс як одна із центральних економічних категорій використовується в економічному житті з давніх часів. Загалом балансові теорії, обґрунтовуючи в різний спосіб метод подвійного запису, суттєво вплинули на теорію обліку загалом. Константою в різних теоріях було те, що ці зміни не можуть порушити балансового рівняння між активом і пасивом. Значення балансу полягає в тому, що він є інформаційною базою фінансового аналізу, основною метою якого є вчасне виявлення й усунення недоліків у фінансовій діяльності та знаходження резервів для поліпшення фінансового стану і платоспроможності підприємства.

Література

1. Єрмолаєва М. В. Історія формування балансу як форми фінансової звітності / М. В. Єрмолаєва, І. О. Василенко // *Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент.* – 2012. – Вип. 9(2). – С. 169–175.
2. Зюкова М. М. Становлення та сучасний стан бухгалтерського балансу / М. М. Зюкова // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки.* – 2015. – Вип. 27. – С. 225–234.
3. Лейшовська О.С. Теорії балансу в історичному розвитку / О.С. Лемішовська // *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки / Запорізький національний університет.* — Запоріжжя, 2014. — С. 102–109.
4. Яцишин Н. Проблемні аспекти побудови балансу підприємства / Н. Яцишин // *Галицький економічний вісник.* – 2011. – № 3(32). – С. 149–160.
5. Лемішовська О.С. Теорії балансу в історичному розвитку / О.С. Лемішовська // *Вісник Запорізького національного університету.* – 2014. – № 4(24). – С. 102–109.
6. Шурпенкова Р. Баланс як основне джерело інформації для прийняття управлінських рішень / Р. Шурпенкова, І. Демко // *Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер.: Економіка АПК.* – 2013. – № 20(1). – С. 167–173.
7. Погорелова Т. П. Бухгалтерський баланс: його сутність, історія виникнення та технологія складання / Т. П. Погорелова, О. Р. Сьоміна // *Агросвіт.* – 2017. – № 1–2. – С. 44–48.

References

1. Yermolaieva M. V. Istoriiia formuvannia balansu yak formy finansovoi zvitnosti / M. V. Yermolaieva, I. O. Vasilenko // *Ekonomichni nauky. Ser.: Ekonomika ta menedzhment.* – 2012. – Vyp. 9(2). – S. 169–175.
2. Ziukova M. M. Stanovlennia ta suchasnyi stan bukhgalterskoho balansu / M. M. Ziukova // *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky.* – 2015. – Vyp. 27. – S. 225–234.
3. Leyishovska O.S. Teorii balansu v istorichnomu rozvytku / O.S. Lemishovska // *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky / Zaporizkyi natsionalnyi universytet.* — Zaporizhzhia, 2014. — S. 102–109.
4. Yatsyshyn N. Problemnii aspekty pobudovy balansu pidpriemstva / N. Yatsyshyn // *Halytskyi ekonomichnyi visnyk.* – 2011. – № 3(32). – S. 149–160.
5. Lemishovska O.S. Teorii balansu v istorichnomu rozvytku / O.S. Lemishovska // *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu.* – 2014. – № 4(24). – S. 102–109.
6. Shurpenkova R. Balans yak osnovne dzhерело informatsii dlia pryiniattia upravlinskykh rishen / R. Shurpenkova, I. Demko // *Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Ser.: Ekonomika APK.* – 2013. – № 20(1). – S. 167–173.
7. Pohorielova T. P. Bukhgalterskyi balans: yoho sutnist, istoriia vynyknennia ta tekhnolohiia skladannia / T. P. Pohorielova, O. R. Somina // *Ahrosvit.* – 2017. – № 1–2. – S. 44–48.

Надійшла / Paper received: 23.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 336.64

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-10

КАРПУШЕНКО М. Ю., ВАЩЕНКО О. М.

Харківській університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ START-UP ПІДПРИЄМСТВ

Під час прийняття рішень про вкладання коштів в той чи інший start-up проект важливо визначити вартість проекту. Крім того, потенційним інвесторам треба встановити ризики як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Важливо застосовувати найбільш доцільні методи, які дозволять об'єктивно оцінити вартість start-up проектів та зробити обґрунтовані висновки. Основна мета статті – проведення аналізу різних методів оцінки вартості start-up підприємств та обґрунтування додаткових зовнішніх факторів, які б дозволили розрахувати вартість найбільш точно. У зарубіжній та вітчизняній практиці оцінки вартості майна найбільшого поширення дістали наступні методичні підходи до оцінки вартості start-up проектів: скоринговий метод, метод венчурного капіталу, метод Дэйва Беркуса та метод підрахунку факторів ризику. Аналіз цих методів показав, що кожен має позитивні та негативні сторони, і вони можуть застосовуватися в різних випадках.

Ключові слова: оцінка бізнесу, скоринговий метод, метод венчурного капіталу, метод Дэйва Беркуса, метод підрахунку факторів ризику.

KARPUSHENKO M., VASHCHENKO O.

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

FEATURES OF START-UP ENTERPRISE VALUATION

At the moment of making decisions about investing in a start-up, it is important to determine how much the project will cost. In addition, potential investors need to identify risks to both the internal and external environment. It is important to use the most appropriate methods that will allow you to objectively assess the cost of start-up projects and draw sound conclusions. The following researchers paid attention to the problems of estimating the value of the enterprise within the implementation of the cost-oriented approach to management: Berkus D., Payne B.O., Zvegintsova O.D., Kunitsyna N.N. and other. The main purpose of the article is to analyze various methods of estimating the cost of start-up enterprises and substantiate additional external factors that would allow to calculate the cost most accurately. Internal factors can include the implementation of a promising area of activity; quality of management and staff; location of the enterprise in an investment-attractive territory with a favourable economic, political and tax environment risk. Each of the methods has pros and cons, and can be used in different cases. Further research should specify and deepen this problem, taking into account the circumstances of the operation and external environment of the enterprise. These are such factors as the implementation of a promising area of activity; quality of management and leadership; location of the enterprise in an investment-attractive territory with a favourable economic, political and tax environment. The study analyzes the existing methods of business valuation, which allow, taking into account the factors and goals of stakeholders to obtain detailed information about the state of the business and investment alternatives. Further research should specify and deepen this problem, taking into account the circumstances of the operation and external environment of the enterprise.

Keywords: business valuation, scoring method, venture capital method, Dave Berkus method, method of calculating risk factors.

Вступ. Останнім часом виникає все більша потреба щодо оцінки вартості start-up підприємств або окремих проектів. Нові підприємства або проекти, що запускаються, здійснюють пошук інвесторів, яким необхідно мати інформацію щодо подальших перспектив своїх вкладень. Як правило, інвестиції здійснюються венчурними фондами або окремими бізнес-ангелами в інноваційні підприємства, особливо в області високих технологій. Даний вид інвестицій дуже популярний в США, але в Україні тільки почав впроваджуватися. Статистичні дані показують, що більшість – близько 70 % start-up компаній – закриваються в перші роки свого існування. Ця проблема дуже актуальна в Україні, тому що інвестиції мають високий ступінь ризику. Тому інвестори повинні адекватно оцінити всі ризики проекту.

Окрім показнику прибутку, критерієм оцінки start-up проекту виступає можливий його розвиток. Отже, оцінка вартості підприємства є одним з найбільш актуальних напрямів сучасних досліджень. Це спричиняє застосовувати адекватні методи оцінки, які дозволять об'єктивно оцінити вартість бізнесу та зробити обґрунтовані висновки. Дослідження існуючих методів оцінки вартості start-up проектів та обґрунтування певних факторів, які б дозволили розрахувати вартість проекту більш детально, є основною метою цього дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка будь-якого бізнесу – це процес грошового визначення вартості об'єкта власності з урахуванням потенційного і реального доходів та інших складових, які впливають на його перспективні можливості. Оцінювання дає змогу визначити конкурентоспроможність і успішність компанії на ринку, майбутні перспективи. Особливістю оцінки start-up проектів на ранніх стадіях є відсутність повної інформації щодо можливих доходів, витрат компанії, особливостей діяльності.

Теоретичним та методологічним проблемам оцінки вартості підприємства в межах реалізації вартісноорієнтованого підходу до управління присвятили увагу наступні дослідники: Беркус Д. [1], Пейн Б. [2–6], Звєгінцова О.Д. [7], Куніцина Н.Н. [8] та ін. Так, Звєгінцова О.Д. пропонує для оцінки start-up проектів застосовувати розрахунок вартості з урахуванням таких показників, як конкурентоспроможність стартапу на ринку, оцінка ринку збуту, витрати на створення проекту, а також надання можливості скласти бізнес план [7].

Куніцина Н.Н., проаналізувавши кожен з методів і визначивши певні переваги та недоліки кожного,

пропонує використовувати зразу ж декілька різних методів оцінки, таких як метод скорингу, метод Беркусу, метод підрахунку факторів ризику та ін. [9].

Особливу увагу оцінці start-up проектів приділили дослідники з США – бізнес-ангел Беркус Д. та Пейн Б., які на підставі власного практичного досвіду запропонували обґрунтовані методики щодо вирішення проблеми вибору найбільш привабливого проекту. Ці методи передбачають врахування найбільш важливих факторів і були апробовані ними власноруч під час приймання інвестиційних рішень.

Питання оцінки start-up, що не вийшов на рівень прибутковості (початкова стадія), виникає за необхідності залучення інвестицій. Більшість фахівців підтримають тезу про те, що оцінити компанію, яка не має ні доходів, ні будь-яких суттєвих даних про операційну діяльність, досить складно. Однак така потреба є, отже, необхідні методи, що дозволяють впоратися з подібним завданням.

Слід відзначити, що існують загальновідомі методичні підходи, які застосовуються згідно з Міжнародними стандартами оцінки [9] – дохідний, витратний та ринковий. Але ж під час оцінки start-up проектів вони не можуть застосовуватися у певному обсязі. Це виникає внаслідок об'єктивних обставин – на первинному етапі існування start-up не вистачає необхідних показників. Дійсно, дохідний підхід ґрунтується на інформації про здатність активів генерувати доходи або майбутні чисті грошові потоки (Cash-flow) або дивіденди, які можна отримати в результаті володіння підприємством. Для start-up проектів цей метод не може бути об'єктивним, оскільки проект ще не має доходів та неможливо цілком точно спрогнозувати їх рівень – оцінка може бути здійснена лише приблизно.

Витратний підхід використовує вартість усіх активів підприємства за мінусом зобов'язань. У складі витратного підходу основним методом вважається метод оцінки за відновною вартістю активів. Враховуючи, що відносна вартість – це вартість відтворення об'єкта на дату оцінки, застосування цього підходу також є не приємним для start-up підприємств, оскільки баланс, на підставі якого проводиться оцінка, може бути складений лише приблизно на підставі прогнозних даних.

Ринковий підхід передбачає розрахунок вартості підприємства на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами. Оскільки основними джерелами інформації при застосуванні цього підходу є фондові біржі та позабіржові торговельні системи, дані фінансової звітності підприємств-аналогів, а також інформація про попередні транзакції з корпоративними правами на той бізнес, який оцінюється, цей підхід також не є приємним для start-up проектів.

Таким чином, необхідно застосовувати нетрадиційні підходи, що повинні враховувати як певні кількісні, так і якісні характеристики, які б давали уяву щодо особливостей запуску таких проектів. Останнім часом виділяють наступні методи оцінки start-up проектів (рис. 1).



Рис. 1. Методи оцінки вартості start-up проектів

Кожний з методів має свої певні недоліки, які слід враховувати під час проведення оцінки.

Слід відзначити, що в міжнародній практиці найбільше застосування отримали п'ять перших методів. Розглянемо їх більш детально.

Метод Беркусу – дозволяє оцінити потенціал стартапу за допомогою введення емпіричних коефіцієнтів до певної вартості. Вартість розраховується приблизно, тобто повинна бути впевненість у тому, що у стартапу є потенціал для отримання доходу у визначеному розмірі до кінця п'ятого року роботи. В якості додаткових складових, які збільшують вартість проекту, найчастіше використовують наступні:

- перспективна ідея – її наявність, за думкою автору, є основою вартості проекту;
- реалізований прототип – його наявність сприяє зниженню технологічних ризиків;

– кваліфікована команда та якісне управління – допомагає зменшити операційні ризики;
 – стратегічно важливі зв'язки – мається на увазі наявність професійного ради директорів, вдало підбраного ментора, що гарантують конкурентні переваги проекту і в сукупності сприяють зниженню ринкового ризику;
 – просування продукту або продажу – у разі здійснення діяльності з просування продукту або початку продажів зменшуються фінансові та виробничі ризики [1].

Метод скорингу – дозволяє оцінити стартап до моменту отримання перших доходів, при цьому порівнює його з іншими типовими проектами, що фінансуються, і коригує середню оцінку.

Цей метод вперше представлений Біллом Пейном (Bill Payne) на інформаційній платформі для підприємців та інвесторів Gust в травні 2001 р. У 2008 р метод адаптований організацією бізнес-ангелів в США Ohio TechAngels для своїх потреб і названий на честь автора методом Білла Пейна (the Bill Payne Method). На першому етапі застосування скорингового методу необхідно визначити середнє значення доінвестиційної оцінки стартапів в регіоні і бізнес-секторі, де працюватиме start-up. Реалізація другого етапу скорингового методу пов'язана з процесом порівняння цільового стартапу зі схожими компаніями в заданому регіоні, за рядом параметрів [2–6].

В якості параметрів пропонується застосовувати наступні: якість керуючої команди; можливості зростання; продукт / інтелектуальна власність; конкурентне середовище; просування / продаж / партнерство; потреба в додаткових інвестиціях.

Метод підрахунку факторів ризику – дозволяє здійснити попередню оцінку стартапу, який не досяг рівня прибутковості, за допомогою аналізу інформації про вплив на дане підприємство різних видів ризику: операційного (Management risk), пов'язаного зі стадією розвитку бізнесу (Stage of the business), політичного (Legislation / Political risk), виробничого (Manufacturing risk), ринкового (Sales and marketing risk), фінансового (Funding / Capital raising risk), конкурентного (Competition risk), технологічного (Technology risk), судового (Litigation risk), міжнародного (International risk), репутаційного (Reputation risk), інвестиційного (Potential lucrative exit). Кожен з перелічених видів ризику необхідно оцінити відповідно до шкали [8]. Наприклад, може бути застосована наступна шкала (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала оцінки факторів ризику

+2	Сильний позитивний вплив на зростання компанії і на успішний «вихід» інвестора
+1	Позитивний вплив
0	Нейтральний рівень впливу
-1	Негативний вплив на зростання компанії і на успішний «вихід» інвестора
-2	Сильний негативний вплив

Слід підкреслити, що для кожного балу необхідно визначити певне значення у грошовому виразі, яке б віднімалося чи додавалося до базової вартості, але доцільніше було б ці значення встановлювати ні в абсолютному розмірі, а у відносному. Тобто помножувати вартість на певні індекси: 1, 1,1, 1,2, 0,9, 0,8. У такому разі вартість збільшувалася або зменшувалася залежно від додаткових оцінок.

Важливо звернути увагу на те, що попередньо, як і в скоринговому методі, необхідно знайти величину середньої оцінки стартапів в регіоні. Саме така вартість є основою для подальших коригувань, які встановлюються за вказаною шкалою.

Порівнюючи параметри, які використовуються в методі скорингу, методі Беркусу, методі підрахунку факторів ризику, можна дійти висновку, що серед них є однакові складові, які дійсно є важливими під час оцінки внутрішніх факторів – якість команди та керівництва, продукт (бізнес-ідея), що пропонується, можливості просування (продажу), конкуренція. Однак у відмінності від перших двох методів, метод підрахунку факторів ризику враховує і зовнішні фактори, що є дуже важливими, коли рішення приймається відносно start-up, які розповсюджуються у міжнародному просторі.

Метод венчурного капіталу визначається як відношення термінальної вартості (Terminal Value) до післяінвестиційної оцінки (Post-money Valuation). Цей метод (The Venture Capital Method – VC Method) був уперше представлений у 1987 р. професором Harvard Business School Біллом Салманом (Bill Sahlman) [8].

Показник післяінвестиційної оцінки визначається як відношення термінальної вартості до прогнозованої норми прибутковості інвестицій. Під термінальною вартістю мається на увазі приблизна ціна продажу компанії в певний момент в майбутньому (приблизно через 5 років). Ціна продажу може бути визначена на підставі очікуваної виручки фірми в рік передбачуваного продажу, а також з урахуванням даних галузевої статистики щодо рівня доходів аналогічних організацій.

Метод *PVN* («*Palcem v Nebo*») – оцінки, отримані на основі цього методу, спираючись на бізнес-інтуїцію інвестора, і вважаються найбільш надійними і достовірними. Дійсно, в умовах, коли визначити реальні показники дуже важко і вони мають лише приблизні значення, думка професіоналів дає більш вагомі оцінки, які засновані на досвіді та практиці. Свідомі інвестори, що володіють хорошою інтуїцією на вигідні вкладення, можуть приймати рішення про вкладення грошей в стартап, ґрунтуючись виключно на своїй інтуїції. Цей метод не містить будь-якої наукової складової, але у фахівців він, тим не менш, працює.

Однак, тут важливо не переоцінити свої можливості. Інвестори з досвідом дійсно мають нюх на вигідні стартапи і можуть визначити, які саме з них зроблять їх мільйонерами. Але ж результати проведених оцінок цілком залежать від досвіду інвесторів, їх впевненості в оцінюванні об'єктів інвестування, прогресивного мислення та ступеня розвиненості логіки. Під час прийняття рішення за цим методом рішення приймаються також із врахуванням певних факторів. Найбільш вагомий вклад на позитивне рішення має можливість масштабувати проєкт у міжнародному середовищі, тобто реалізовувати його в багатьох країнах. Така можливість принесе прибуток у сотні разів більший, ніж проєкт на місцевому рівні. Звісно, що такі проєкти отримують найбільшу підтримку зацікавлених інвесторів.

Висновки. Підсумовуючи аналіз найбільш застосовуваних методів оцінки start-up, слід підкреслити, що всі вони застосовуються в умовах значної невизначеності з урахуванням суттєвих припущень. Тобто доцільно застосовувати не один, а декілька методів, що дозволить отримати більш обґрунтовану вартість проєкту. Якщо застосування декількох методів дає різні результати, слід враховувати якийсь середній показник, який є більш приємним для оцінки, ніж різні, не узгоджені між собою значення за різними методиками підрахунку. Отже, діяльність, пов'язана з оцінкою start-up, в більшій мірі лежить в евристичній площині. Під час оцінки особливого значення набувають збір і аналіз статистичних даних в області венчурного фінансування на ранніх стадіях розвитку бізнесу з метою визначення базових тенденцій і закономірностей як основи для прийняття адекватного рішення. В цьому дослідженні проаналізовані існуючі методи оцінки вартості проєктів, які дозволяють з урахуванням факторів та мети зацікавлених сторін отримати детальну інформацію про альтернативи інвестування. Подальші дослідження повинні конкретизувати та поглиблювати цю проблему, враховуючи обставини функціонування та зовнішнього середовища підприємств.

Література

1. Berkus D. The Berkus Method: Valuing an Early Stage Investment. URL: <http://berkonomics.com/?p=1214>
2. Payne B. Investors' Insights: 2011 Valuation Survey of North American Angel Groups. URL: <http://blog.gust.com/2011-valuation-survey-of-northamerican-angel-groups/>
3. Payne B. Methods for Valuation of Seed Stage Startup Companies. URL: www.angelcapitalassociation.org/blog/methods-for-valuation-of-seed-stage-startup-companies/
4. Payne B. Scorecard Valuation Methodology: Establishing the Valuation of Pre-revenue, Start-up Companies. URL: <http://billpayne.com/wp-content/uploads/2011/01/Scorecard-Valuation-Methodology-Jan-111.pdf>
5. Payne B. Startup Valuations: The Dave Berkus Method. URL: <http://billpayne.com/2011/02/14/startup-valuations-the-dave-berkus-method.html>
6. Payne B. Startup Valuations: The Risk Factor Summation Method. URL: <http://billpayne.com/2011/02/27/startup-valuations-the-risk-factor-summation-method-2.html> (дата звернення: 11.06.2016).
7. Звєгінцова О.Д. Інтегрована оцінка стартап проєктів / О.Д. Звєгінцова, І.О. Золотарьова, О.В. Щербаків // Системи обробки інформації. – 2015. – Випуск 4(129). – С. 163–165.
8. Куницына Н.Н. Методы оценки инвестиционной стоимости стартапов, не достигших уровня доходности / Н.Н. Куницына, Т.В. Халявская // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2016. – № 4(246). – С. 292–302.
9. Міжнародні стандарти оцінки 2011 / пер. з англ. УТО. – К. : «Авантпост-Прим», 2012. – 144 с.

References

1. Berkus D. The Berkus Method: Valuing an Early Stage Investment. URL: <http://berkonomics.com/?p=1214>
2. Payne B. Investors' Insights: 2011 Valuation Survey of North American Angel Groups. URL: <http://blog.gust.com/2011-valuation-survey-of-northamerican-angel-groups/>
3. Payne B. Methods for Valuation of Seed Stage Startup Companies. URL: www.angelcapitalassociation.org/blog/methods-for-valuation-of-seed-stage-startup-companies/
4. Payne B. Scorecard Valuation Methodology: Establishing the Valuation of Pre-revenue, Start-up Companies. URL: <http://billpayne.com/wp-content/uploads/2011/01/Scorecard-Valuation-Methodology-Jan-111.pdf>
5. Payne B. Startup Valuations: The Dave Berkus Method. URL: <http://billpayne.com/2011/02/14/startup-valuations-the-dave-berkus-method.html>
6. Payne B. Startup Valuations: The Risk Factor Summation Method. URL: <http://billpayne.com/2011/02/27/startup-valuations-the-risk-factor-summation-method-2.html> (дата звернення: 11.06.2016).
7. Zvehintsova O.D. Intehrovana otsinka startap proiektiv / O.D. Zvehintsova, I.O. Zolotarova, O.V. Shcherbakov // Systemy obrobky informatsii. – 2015. – Vypusk 4(129). – S. 163–165.
8. Kunicyna N.N. Metody ocenki investicionnoj stoimosti ctartapov, ne dostigshih urovnya dohodnosti / N.N. Kunicyna, T.V. Halyavskaya // Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. Ekonomicheskie nauki. – 2016. – № 4(246). – S. 292–302.
9. Mizhnarodni standarty otsinky 2011 / per. z anhl. UTO. – K. : «Avantpost-Prym», 2012. – 144 s.

Надійшла / Paper received: 27.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 07.05.2020

УДК 005.331:621.65

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-11

КРУТОГОРСЬКИЙ Я. В., ПІВЕНЬ М. А.

Донбаський державний педагогічний університет, м. Слов'янськ, Україна

ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

Стаття присвячена проблемі пошуку шляхів стимулювання впровадження технологій енергозбереження. Проаналізовано світовий досвід країн, що досягли високого рівня енергоефективності. Запропоновано використання перформанс-контракту як дієвого інструменту інвестування в енергозберігальні проекти та обґрунтовано необхідність підвищення ефективності вуглецевого податку в Україні.

Ключові слова: механізм стимулювання енергозбереження, вуглецевий податок, перформанс-контрактинг.

KRUTOGORSKIY Y., PIVEN M.

Donbass State Pedagogical University, Slavyansk, Ukraine

STIMULATING WAYS OF THE IMPLEMENTATION OF ENERGY SAVING TECHNOLOGIES

The article is devoted to the problem of stimulation energy-saving technology implementation. The aim of the research is to justify ways and instruments of motivational impact on enterprises and to determine the most effective of them in Ukrainian realities. World experience of energy saving technologies implementation was analyzed. It was revealed that the main levers of influence include organizational-economical, administrative and legal, financial, legislative regulation, which allows effectively and efficiently to influence the processes of mining, transportation and consumption of fuel and energy resources. The emphasis on application of economic methods of management is placed: taxes, grants, subsidies, trade in quotas. It is proposed to use carbon tax as a main factor with an increase in its rate compared to other countries. It is determined that the introduction of these incentives will contribute to reducing carbon emissions, improving the efficiency of consumption and use of fuel and energy resources, creating savings behaviour of employees. The procedure for the implementation of the performance contract, as an effective component for encouraging the implementation of energy-saving technologies is detailed. The choice of the form of cooperation with the energy service company is described and the proposals for accumulation of funds received as a result of savings from the implemented measures are given. Using an effective carbon tax mechanism and attracting funds through performance-contracting provides an opportunity significantly improve the state of implementation of energy saving technologies, but provided that existing barriers are overcome, such as mistrust of energy service companies by owners and managers of industrial enterprises, lack of clarification of its implementation mechanisms and information support. The use of these instruments is relevant in the Ukrainian economy.

Keywords: mechanism for stimulating of energy saving, carbon tax, performance-contracting.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання кожний суб'єкт економічних відносин повинен прагнути досягти максимально раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів з урахуванням наявного рівня розвитку технічного оснащення та одночасного зниження технологічного навантаження на оточуюче середовище. Так, відповідно до Національного плану дій з енергоефективності до 2020 р. в Україні використання енергоресурсів у промисловості потрібно зменшити на 25 % [1]. Саме тому раціональне використання дозволить отримати економію паливно-енергетичних ресурсів та буде сприяти скороченню витрат, що позитивно відобразиться на рівні питомих витрат на виробництво енергоємної продукції, відповідно вплине на собівартість, кінцеву ціну та загальну конкурентоспроможність її на ринку.

Поряд з цим слід зазначити, що шлях впровадження технологій енергозбереження в Україні є дуже складним та витратним, оскільки це зумовлюється низкою причин, а саме: брак мотивації споживачів до впровадження технологій енергозбереження; відсутність єдиної стратегії та системного підходу в сфері енергозбереження з боку держави щодо впровадження технологій енергозбереження; недостатній рівень використання знань менеджерами вищої ланки управління промисловими підприємствами щодо розвитку технологій енергозбереження та їх пасивної поведінки у цьому напрямі; нестача коштів для впровадження енергозберігальних заходів; формування бюджету на енергозбереження за залишковим принципом; специфіка оцінки реальної матеріальної вигоди від впровадження технологій енергозбереження та відсутність системи перерозподілу коштів, якщо така економія і є. Все це обґрунтовує доцільність використання дієвих інструментів стимулювання впровадження технологій енергозбереження в українських реаліях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та закордонних вчених, питанням енергозбереження, вуглецевого податку, стимулювання енергоефективності присвячено багато наукових праць, серед яких необхідно виділити роботи Н. Авраменко, К. Білоусова, П. Гріффіна, Я. Зіммерманової, О. Найденко, Л. Розенського, С. Сулеймані, М. Хайєка [2–7]. Як зазначено у праці Кравцової Л.В. [8], у загальному вигляді стимулювання впровадження технологій енергозбереження на сучасному етапі розвитку повинно базуватися на положеннях законодавчого та нормативного забезпечення енергозбереження, заснованого на системі стандартів, норм і правил господарювання, державного контролю і регулювання, які відповідають вимогам зниження енергоємності продукції; державної інвестиційної та фінансової підтримки енергозбереження шляхом створення міжгалузевих фондів енергозбереження на різних рівнях.

Погоджуючись з даним визначенням, слід зазначити, що стимулювання енергозбереження – це сукупність методів, інструментів та заходів, які спрямовані на адміністративно-правове, фінансове, організаційно-економічне регулювання процесів видобутку, переробки, зберігання, транспортування, виробництва та розподілу паливно-енергетичних ресурсів задля забезпечення їх раціонального використання та ефективного споживання.

Метою роботи є обґрунтування інструментів стимулювання впровадження технологій енергозбереження на підприємствах, які будуть найбільш дієвими для українських реалій, шляхом застосування досвіду світових країн.

Виклад основного матеріалу. Найбільш гостро проблема енергозбереження постає в Японії, що обумовлено відсутністю власних енергетичних ресурсів і, перш за все нафти, вона імпортує на сьогодні понад 80 % енергоносіїв. Закон про енергозбереження був прийнятий в Японії ще у 1979 р. та передбачає не лише впровадження заходів щодо скорочення споживання електроенергії, але й раціоналізацію процесу спалювання палива, скорочення втрат тепла при транспортуванні, мінімізації невикористаних обсягів електроенергії. На підприємства, які не виконували заходи передбачені даним законодавчим документом, накладаються великі штрафні санкції. Законодавством в якості стимулювання передбачено фінансові та податкові стимули, які реалізуються у вигляді інвестицій в енергозбереження у порівнянні з капіталовкладенням у інше обладнання. Це дозволяє отримувати кредити на дуже вигідних умовах саме на закупівлю енергоощадного обладнання. Стосовно податків, слід зазначити, що якщо корпорація або підприємець придбали енергоощадне обладнання, то вони можуть розраховувати на зменшення податку на прибуток у розмірі 7 % від вартості придбаного обладнання (у деяких випадках ця знижка досягає навіть 20 %) або спеціальну знижку, яка дорівнює 30% від вартості обладнання та використовується як додаткова знижка у перший рік використання даного обладнання.

Залежність від країн-експортерів має також і Німеччини, яка має змішану систему енергозабезпечення. Під час конфлікту між Україною та Росією найбільш гостро постало питання про стимулювання внутрішнього виробництва енергії за рахунок використання вугілля та альтернативних джерел енергії, а також регулювання та демонополізацію німецької газотранспортної системи. В якості стимулів держава запровадила державні дотації на екологічні альтернативні види енергії та добучу бурого і кам'яного вугілля. Також особливістю системи енергозбереження у Німеччині є те, що впровадження проектів енергозбереження фінансують лише банки та корпорації, а не держава. Ця країна є однією із передових у використанні саме альтернативних джерел енергії.

За показником високої енергоемності ВВП найбільш наближеною до України є Швеція, яка має значні витрати в основних галузях – машинобудуванні та металургії. Понад третину енергетичних витрат Швеції складають нафта, вугілля і природний газ, які країна імпортує. При цьому Швеція дотримується сучасних європейських принципів під час формування тарифів на електроенергію: розподілення сегментів процесу вироблення та постачання енергії на монопольні та конкурентні види; кінцеві ціни на генеровану енергію та послуги з постачання споживачу визначаються у конкурентному середовищі між виробниками та постачальниками відповідно. В Швеції налаштована система контролю на промислових підприємствах з рівнем використання енергоресурсів. Все це відображається в деклараціях для підприємств щодо використання енергетичних ресурсів, які є обов'язковими для кожного суб'єкта господарських відносин, а також енергетичних паспортах будівель та у маркуванні продукції. Крім цього держава активно застосовує економічні стимули щодо використання альтернативних та відновлювальних джерел енергії. Наприклад, звільнення строком на 5 років від енергетичного податку (система щодо жорсткого й інтенсивного оподаткування фіскального й екологічного характеру, що впливає на споживання енергії і на викиди, пов'язані з енергетикою), субсидії держави для реконструкції старих будівель, спрощене отримання дозволів на будівництво вітроелектростанцій. Таким чином, до основних важелів енергозбереження у промисловості віднесено економічні методи управління: податки, дотації, субсидії, торгівля електричними сертифікатами, торгівля квотами в рамках гнучких механізмів Кіотського протоколу.

Найбільший запас надлишку квот на викиди парникових газів (одиниць встановленої кількості), які можна використати для продажу, мають країни Центральної та Східної Європи і колишнього Радянського Союзу як наслідок економічного спаду в 1990 роках.

В країнах Східної Європи, зокрема Чехії, заходи енергозбереження фінансуються надходженнями від міжнародної торгівлі квотами на викиди парникових газів згідно з Кіотським протоколом. Проте, розглядаються й інші джерела надходжень коштів для підвищення енергоефективності, такі як цільова секторальна програма енергоефективності, внутрішня система торгівлі квотами на викиди або інші «екологічні» відрухування, наприклад, вуглецевий податок, штрафи [9].

Вуглецевий податок є дієвим інструментом стимулювання енергозбереження і відіграє одразу дві ролі: стимулює забруднювачів зменшувати обсяги викидів з метою зменшення обсягів їх податкових зобов'язань, що підлягають сплаті, та формує надходження.

За рахунок надходжень від екологічних податків можуть фінансуватися екологічні програми, наприклад: надаватися субсидії промисловим підприємствам на фінансування природоохоронного обладнання, фінансування науково-дослідних робіт з проведення ними досліджень та розробки обладнання, спрямованих на зменшення викидів парникових газів і, зокрема, вуглецю [10].

Щодо об'єктів та суб'єктів оподаткування вуглецевим податком, то згідно зі світовим досвідом [11–13], в широкому сенсі об'єктами оподаткування можуть стати стаціонарні установки та пересувні джерела забруднення, які в процесі своєї експлуатації формують викиди вуглецевого газу, а суб'єктами оподаткування – фізичні та юридичні особи, що володіють такими джерелами забруднення, але це досить радикальне тлумачення. Розподіл надходжень від екологічних податків має відбуватися виходячи з необхідності фінансувати загальнодержавні екологічні програми, місцеві екологічні програми та стимулювати подальше скорочення викидів забруднювачами. Наприклад, на фінансування загальнодержавних екологічних програм пропонується виділити 30% надходжень, місцеві екологічні програми – 50 %, фінансування науково-дослідних робіт та природоохоронних ініціатив промислових підприємств – решта 20 %. При цьому, фінансування таких підприємств має відбуватися на основі конкурсів та враховуючи попередні досягнення таких підприємств у сфері охорони довкілля та зменшення обсягів викидів забруднюючих речовин. Також необхідною умовою надання такого фінансування має стати те, що зменшення рівня забруднення підприємством відбулося не через зупинку діяльності або скорочення обсягів виробництва, а саме через реалізацію ним природоохоронних заходів.

В рамках виконання Україною міжнародних угод щодо зменшення обсягів викидів парникових газів (Закон України «Про ратифікацію Паризької угоди» та розпорядження КМУ від 07.12.2016 № 932-р «Про схвалення концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року») для країни встановлюється верхня межа таких викидів, яку в країні не слід перевищувати. Орієнтири щодо зменшення обсягів забруднення мають бути законодавчо закріплені. Відповідно до цього у 2017 р. представники Держенергоєфективності спільно з Українсько-Данським енергетичним центром розробило механізм стимулювання промислових підприємств до енергоефективності. Його суть полягає у спрямуванні коштів від вуглецевого податку на заходи щодо впровадження технологій енергозбереження та використання альтернативних та відновлюваних джерел енергії на промислових підприємствах.

За даними сайту [14] Всесвітнього Банку (табл. 1) можна дійти висновку, що використання вуглецевого податку стало сьогодні дієвим інструментом політики енергоефективності та екологічної політики у багатьох країнах світу. Саме встановлення високих ставок вуглецевого податку стає стимулом для підприємств щодо впровадження технологій енергозбереження та енергоефективних заходів та проєктів щодо заміни деяких видів ПЕР альтернативними або відновлювальними джерелами енергії.

Таблиця 1

Дані щодо використання вуглецевого податку у деяких країнах світу

Країна	Ставка, €/tCO ₂	Рік впровадження	Частка ВДЕ в енергобалансі, %
Швеція	118	1991	53,9
Швейцарія	77+	2008	15,0
Фінляндія	54-58	1990	39,3
Норвегія	3-47	1991	69,4
Данія	23	1992	30,8
Франція	22+	2009	15,2
Великобританія	22	2013	8,2
Ірландія	20	2010	9,2
Словенія	17	1996	22,0
Ісландія	9	2010	70,2
Південна Африка	0,4-7	2015	16,9
Португалія	6	2014	28
Чилі	4	2014	22,2
Латвія	4	1995	37,6
Японія	3	2012	10,1
Мексика	1-3	2014	7,0
Естонія	2	2000	28,6
Польща	1	1990	11,8
Україна	0,01	1992	4,9

Впровадження цих стимулів буде сприяти зменшенню вуглецевих викидів, підвищенню ефективності споживання та раціонального використання ПЕР, формуванню ощадної відносно споживання ПЕР поведінки персоналу, запровадженню сучасних систем енергоменеджменту на підприємствах та заміщенню традиційних видів палива на альтернативні або відновлювальні. Незважаючи на позитивні сторони, запровадження стимулів до низько вуглецевого споживання може отримати спротив промислових підприємств щодо збільшення податкового навантаження та підвищення вартості кінцевої продукції. Поряд з цим це надасть можливість виконати міжнародні зобов'язання України у формуванні позитивного іміджу держави у світі, провести капіталізацію промислових підприємств за рахунок реалізації енергоефективних проєктів та реалізувати план заходів відповідно до Національного плану дій з енергоефективності на період до 2020 р.

Однак, енергоефективні проєкти є досить коштовними. Тому потрібно створення механізму фінансування енергозбереження як за рахунок коштів державного бюджету, так і приватних інвестицій з частковим або повним їх поверненням. Суть механізму полягає у запровадженні окремого коду економічної класифікації видатків, на якому могли б акумулюватись кошти, отримані в результаті економії видатків на

енергозабезпечення в результаті реалізації технологій енергозбереження. В подальшому ці кошти могли б направлятися на повернення залучених інвестицій та реалізацію подальших технологій енергозбереження. Подібний механізм залучення інвестицій у сферу енергозбереження широко використовується в Канаді, США та ряді Європейських країн [13, 15].



Рис. 1. Процедура реалізації перформанс-контракту

*розроблено авторами

В якості дієвої складової стимулювання впровадження технологій енергозбереження варто використовувати перформанс-контрактинг. Сутність його полягає в утворенні механізму інвестування коштів у сферу енергоощадливості через енергосервісні компанії, спеціально створенні фонди чи інших фінансових посередників з поверненням коштів повністю чи частково за рахунок отриманої економії енергетичних ресурсів. У ході впровадження технологій енергозбереження на основі перформанс-контрактингу економічний суб'єкт – промислове підприємство укладає контракт з енергосервісною компанією на проведення енергетичного обстеження і впровадження на його основі технологій енергозбереження. Згідно з контрактом, енергосервісна компанія гарантує замовнику обіцяний рівень економії коштів, яка досягається внаслідок впровадження технологій енергозбереження (див. рис. 1).

У випадку реалізації проекту буде відбуватись зменшення споживання енергоресурсів, що відобразиться у зменшенні видатків. Отримана економія у разі створення відповідного порядку могла б акумулюватись на окремому рахунку і потім спрямовуватись на повернення інвестованих у проект коштів.

Важливим при цьому є вибір форми співробітництва. Можливі два варіанти: лінійна, кільцева. Лінійна більш підходить для тих промислових підприємств, які вже мали позитивний досвід впровадження технологій енергозбереження, тому що у разі вибору кільцевої форми енергосервісна компанія має певні ризики стосовно впровадження і фінансування проекту: отримані кошти переводять на рахунок замовника й використовують на реалізацію проекту, який розробила енергосервісна компанія та яка гарантує, згідно з договором, замовнику, що отриманих коштів в разі економії за рахунок впровадження технологій енергозбереження буде достатньо для розрахунків з банком; у протилежному випадку виконавець сплачує різницю.

Висновки. На основі проведеного дослідження запропоновано використовувати дієвий інструмент енергетичної та екологічної політики, що є у багатьох країнах світу, а саме високу ставку вуглецевого податку, що стимулює скорочувати енерговитрати та переходити до «чистих» джерел енергії. Інший шлях – це перформанс-контрактинг, однак практика впровадження даного інструменту в Україні не поширена і має певні ризики: недовіра до перформанс-контрактингу з боку власників та керівників промислових підприємств за умов відсутності роз'яснень щодо механізмів його реалізації; дуже великі ризики відбору енергосервісної компанії з позиції оцінки рівня її компетентності – такі структури повинні бути державними і державні гарантії могли б спонукати підприємців до співпраці з ними; відсутність фінансових та страхових продуктів;

відсутність державного регулювання та контролю виконання діючого законодавства в сфері реалізації програм підвищення енергоефективності. Розробка законодавчих та регуляторних актів стосовно впровадження запропонованого інструментарію була б дуже корисною в Україні.

Література

1. Про Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року : розпорядження КМУ від 25 листопада 2015 р. № 1228-р. – К. : КМУ, 2015.
2. Авраменко Н.Л. Екологічні податки і парниковий ефект: точки дотику / Н.Л. Авраменко, А.С. Бабич., Л.В. Олійник // Екологічні виклики і сталій розвиток: економічні, правові та екологічні аспекти : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції ; за заг. ред. В.В. Назарова, М.О. Дей. – Київ : ТОВ "Формат", 2016. – С. 13–19.
3. Белоусов К. Современный этап эволюции концепции устойчивого развития и формирование парадигмы корпоративной устойчивости / К. Белоусов // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1. – С. 47–50.
4. Griffin P. Taxing carbon may sound like a good idea but does it work? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://energypost.eu/do-carbon-taxes-work/>
5. Zimmermanova J., Hajek M., Rozensky L. Carbon taxation in the European countries. URL: https://www.researchgate.net/publication/322315012_Carbon_taxation_in_the_European_countries
6. Найденко О.Є. Проблеми екологічного оподаткування та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / О.Є. Найденко // Економіка і суспільство. – 2016. – № 1. – С. 31–34. – Режим доступу : www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/105.pdf
7. Solaymani S. Carbon and energy taxes in a small and open country. URL: https://www.researchgate.net/publication/310800650_Carbon_and_energy_taxes_in_a_small_and_open_country
8. Кравцова Л.В. Економічний механізм мотивації впровадження енергозберігаючих технологій у житлово-комунальне господарство : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спеціальність 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Донецький ун-т екон. та права / Л.В. Кравцова. – Донецьк, 2006. – 235 с.
9. Обзор державного механізму стимулювання енергозбереження в муніципальних та житлово-комунальних будівлях Чехії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://necu.org.ua/wp-content/uploads/EE_CzechGIS_ukr1.pdf
10. Налоговая политика: методология, теория и практика : монография [Електронний ресурс] / под общ. ред. чл.-корр. НАН Украины В.П. Вишневого / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2011. – 528 с. – Режим доступа : http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Vishnevsky_Vietska.pdf
11. Harkushenko O. Innovative compound of environmental taxes: opportunities for Ukraine / O. Harkushenko // Економіка і менеджмент: сучасні трансформації в епоху глобалізації : зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Клайпеда (Литва), 29 січня 2016 р.). – Klaipeda : Baltija Publishing, 2016. – Part 3. – P. 273–276.
12. Гаркушенко О.М. Особливості екологічного регулювання економіки в країнах BRICS та ЄАЕС: загрози та можливості для України / О.М. Гаркушенко // Економіка промисловості. – 2016. – № 1 (73). – С. 53–72.
13. Гаркушенко О.М. Екологічне оподаткування: необхідність або податковий і політичний тиск / О.М. Гаркушенко // Економіка України. – 2016. – № 11 (660). – С. 83–90.
14. World Bank. Carbon Pricing Dashboard. Statistics. URL: <https://carbonpricingdashboard.worldbank.org/>
15. Удовиченко В.П. Створення мотиваційної моделі провадження технологій енергозбереження ^ методичний підручник / В.П. Удовиченко. – Славутич, 2009. – 33 с.

References

1. Pro Natsionalnyi plan dii z enerhoefektyvnosti na period do 2020 roku : rozporiadzhennia KМУ vid 25 lystopada 2015 r. № 1228-r. – K. : KМУ, 2015.
2. Avramenko N.L. Ekolohichni podatky i parnykovyi efekt: tochky dotyku / N.L. Avramenko, A.S. Babych., L.V. Oliinyk // Ekolohichni vyklyky i stalyi rozvytok: ekonomichni, pravovi ta ekolohichni aspekty : zbirnyk materialiv mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii ; za zah. red. V.V. Nazarova, M.O. Dei. – Kyiv : TOV "Format", 2016. – S. 13–19.
3. Belousov K. Sovremennyj etap evolyucii koncepcii ustojchivogo razvitiya i formirovanie paradigmy korporativnoj ustojchivosti / K. Belousov // Problemy sovremennoj ekonomiki. – 2013. – № 1. – S. 47–50.
4. Griffin P. Taxing carbon may sound like a good idea but does it work? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://energypost.eu/do-carbon-taxes-work/>
5. Zimmermanova J., Hajek M., Rozensky L. Carbon taxation in the European countries. URL: https://www.researchgate.net/publication/322315012_Carbon_taxation_in_the_European_countries
6. Naidenko O.Ie. Problemy ekolohichnoho opodatkuвання ta shliakhy yikh vyrishennia [Elektronnyi resurs] / O.Ie. Naidenko // Ekonomika i suspilstvo. – 2016. – № 1. – S. 31–34. – Rezhym dostupu : www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/105.pdf
7. Solaymani S. Carbon and energy taxes in a small and open country. URL: https://www.researchgate.net/publication/310800650_Carbon_and_energy_taxes_in_a_small_and_open_country
8. Kravtsova L.V. Ekonomichniy mekhanizm motyvatsii vprovadzhennia enerhozberihaiuchykh tekhnolohii u zhytlovo-komunalne gospodarstvo : dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spetsialnist 08.10.01 «Rozmishchennia produktyvnykh syl i rehionalna ekonomika» / Donetskyy un-t ekon. ta prava / L.V. Kravtsova. – Donetsk, 2006. – 235 s.
9. Ohliad derzhavnogo mekhanizmu stymuliuвання enerhozberzhennia v munitsypalnykh ta zhytlovo-komunalnykh budivliakh Chekhii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://necu.org.ua/wp-content/uploads/EE_CzechGIS_ukr1.pdf
10. Nalogoivaya politika: metodologiya, teoriya i praktika : monografiya [Elektronnyj resurs] / pod obsh. red. chl.-korr. NAN Ukrainy V.P. Vishnevskogo / NAN Ukrainy, In-t ekonomiki prom-sti. – Doneck, 2011. – 528 s. – Rezhim dostupa : http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Vishnevsky_Vietska.pdf
11. Harkushenko O. Innovative compound of environmental taxes: opportunities for Ukraine / O. Harkushenko // Ekonomika i menedzhment: sучasni transformatsii v epokhu hlobalizatsii : zb. mater. mizhnar. nauk.-prakt. konf. (m. Klaipeda (Lytva), 29 sichnia 2016 r.). – Klaipeda : Baltija Publishing, 2016. – Part 3. – P. 273–276.
12. Harkushenko O.M. Osoblyvosti ekolohichnoho rehuliuвання ekonomiky v krainakh BRICS ta YeAES: zahrozy ta mozhlyvosti dlia Ukrainy / O.M. Harkushenko // Ekonomika promyslovosti. – 2016. – № 1 (73). – S. 53–72.
13. Harkushenko O.M. Ekolohichne opodatkuвання: neobkhdnist abo podatkovyi i politychnyi tysk / O.M. Harkushenko // Ekonomika Ukrainy. – 2016. – № 11 (660). – S. 83–90.
14. World Bank. Carbon Pricing Dashboard. Statistics. URL: <https://carbonpricingdashboard.worldbank.org/>
15. Udovychenko V.P. Stvorennia motyvatsiinoi modeli provadzhennia tekhnolohii enerhozberzhennia ^ metodychnyi pidruchnyk / V.P. Udovychenko. – Slavutyh, 2009. – 33 s.

Надійшла / Paper received: 20.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 07.05.2020

УДК 338.001.36:61

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-12

КУКЛІНОВА Т. В.

Одеський національний економічний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО МЕДИЧНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У статті проаналізовані теоретичні основи підвищення ефективності приватних малих та середніх медичних закладів, які обумовлені їх соціально-економічною значимістю. Визначено ключові аспекти та напрямки їх функціонування завдяки детальному аналізу проблем, основних правових, організаційних і соціально-економічних тенденцій та особливостей процесу функціонування приватних медичних закладів України. Досліджено ключові фактори впливу на них, обґрунтована доцільність стимулювання її розвитку. Сформульовано пропозиції та рекомендації щодо забезпечення ефективного функціонування малого та середнього медичного бізнесу в Україні в умовах реформування охорони здоров'я. У статті подано огляд та опис структурно-функціональних елементів ефективного функціонування приватних медичних закладів з метою активізації їх внутрішніх можливостей. Запропоновано розширювати медичне страхування, комерційне амбулаторно-поліклінічне обслуговування населення, використовуючи іноземний досвід реформування ринку медичних послуг для підвищення ефективності.

Ключові слова: ефективність, розвиток, медицина, приватний медичний заклад, охорона здоров'я, реформа.

KUKLINOVA T.

Odessa National Economic University

ENSURING DEVELOPMENT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED MEDICAL BUSINESS IN THE CONTEXT OF HEALTHCARE REFORM

The specificity of health care analyzed in Ukraine in the presented work. The paper deals with essential problems of the specific activity of private small and medium medical institutions in Ukraine. The effective private medical services to the population in conditions of aggravation of crisis phenomena has been shown. The investment attractiveness of the private healthcare sector in Ukraine has been shown. The study deals with private small and medium medical institutions complex characteristic. The paper shows the importance of improving the efficiency of private medical institutions. The key aspects of their functioning are analyzed on the basis of a detailed analysis of the problems. The main legal, organizational and socio-economic trends and features of the process of functioning of private medical institutions in Ukraine have been revealed in the study. Proposals and recommendations for ensuring the effective functioning of private medical institutions in Ukraine are developed in the manuscript. The study shows a necessity of perspective directions of development of small and medium medical institutions with innovative component. This study analyses the main risks of private medical institutions. Marketing tools for it is being analyzed in the presented work. This paper shows effectiveness of private medical institutions abroad. The problems and the specificity of private small and medium medical institutions in Ukraine protection analyzed in the article. The paper aims to research the organizational and economic levers of effective its functioning. Results of the study can be used in the activity of medical institution, enterprisers, public authorities and future studies.

Key words: development, stimulation, efficiency, sustainable development, medicine, health, private medical institution, health care.

Вступ. Здоров'я населення є складовим елементом економічної політики держави. Малий та середній медичний бізнес є джерелом податкових надходжень, пов'язаний з підвищенням якості, комплексністю і доступністю медичних послуг, що надаються населенню. Також він сприяє залученню інвестицій та впровадженню медичних інноваційних технологій. Проте приватній медицині в Україні не належить провідна роль у наданні медичних послуг населенню. Так, обсяг приватної медицини в Україні становить 15 %, що значно менше, ніж у розвинених країнах. Актуальність теми дослідження даної статті пояснюється тим, що, незважаючи на інтерес сучасної економічної науки до ефективного медичного бізнесу та стимулювання процесу його розвитку, багато його проблем залишаються відкритими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців розглядають процеси розвитку малого та середнього медичного бізнесу на рівні регіону або держави. Так, питання розглядаються в роботах таких вчених, як Барміна А., Гапонова Є.О., Мартишин О., Мезенцева Н.І., Музиченко П.Ф., Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю., Щербаченко Л.В. тощо. Дослідження наукових праць [1–7] щодо питань ефективного малого та середнього медичного бізнесу показало, що вони зачіпають деякі їх аспекти, але увагу варто надати процесам його розвитку в умовах реформування системи охорони здоров'я.

Метою статті є визначення актуальних теоретичних та практичних питань ефективного надання приватних медичних послуг населенню в умовах реформування системи охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здоров'я населення здатне впливати на економічні показники країни, що переконливо довела епідемія COVID-19. Зазначимо, що практично половина всіх захворювань в Україні припадала на захворювання органів дихання, що обумовлено низьким рівнем екології в Україні і великою кількістю курців. Серед хронічних захворювань українців найбільш виражені гіпертонія і серцеві захворювання. Коефіцієнт смертності в Україні в 2018 р. збільшився порівняно з 2017 р. Найбільший коефіцієнт смертності був і залишається у Полтавській та Чернігівській обл. Дві треті частин

усіх смертей в Україні минулого року сталися через хвороби системи кровообігу. Серед вікових категорій найчастіше хворіють підлітки від 15 до 17 років включно, в основному хворобами органів дихання, органів травлення та органів зору. Основними регіонами за коефіцієнтом народжуваності були і залишаються Волинська, Закарпатська та Рівненська обл. Також в даних областях одні з найнижчих показників смертності по Україні. Однак, минулого року народжуваність не перевищувала смертність серед вище перерахованих обл., а також інших обл., крім Київської [8].

Аналіз ринку приватних медичних послуг в Україні показує [9–11], що в його структурі переважають малі та середні приватні лікарні та діагностичні центри. На третьому місці за обсягом знаходяться стоматологічні послуги, що надаються в основному приватними лікарями в невеликих кабінетах. Сегмент репродуктивної медицини розвивається в тому числі за рахунок зарубіжних клієнтів. В Україні приватні пологові будинки поки не сильно поширені: всього 4 приватних пологових будинки, в яких народжується всього 1% всіх новонароджених. Однак кількість народжених в приватних будинках щорічно збільшується. Одеська область займає лідируючу позицію за кількістю онкохворих пацієнтів. Так, в Одеській області в 2017 році більше 40 % раку було виявлено на пізніх стадіях. Не прожили 1 року серед виявлених у 2016 р. 25 %. Тобто кожен четвертий хворий помирає до року. У 2017 році зареєстровано 7031 нових випадків раку в Одеській області. У 2017 тільки за офіційними даними померло від раку 3048 осіб [9]. Проте найменшу частину ринку займають приватні онкологічні клініки. Зазначимо також, що Україна приваблює в плані медичного туризму, але її частка мала на глобальному ринку.

Підкреслюється, що більшість українців сьогодні звертаються до державних медичних установ за звичкою або з думкою, що не мають можливості оплатити послуги приватної медицини. Крім того, на це впливає фізична недоступність приватних клінік. Осередком медичного бізнесу є великі міста з найбільшою середньою зарплатою жителів. Основну частину їх розташовано у великих містах (крім стоматологічних кабінетів, що є найбільш поширеним видом приватної медицини) [10]. Платоспроможні пацієнти звертаються до приватної медицини, оскільки розуміють, що витрати на більш якісні медичні послуги, в кінцевому підсумку, обертаються економією через меншу захворюваність.

Зміни в економіці країни, що відбуваються в останні роки, призвели до створення нових умов, в яких доводиться функціонувати лікувальним закладам. Певних змін зазнали джерела та обсяги фінансування, розвивається система медичного страхування. Пацієнт тепер є не тільки хворим, а й споживачем медичних послуг. Сьогодні на підтримку старої медичної системи Україна витрачає близько 4 % свого ВВП. Всесвітня Організація Охорони Здоров'я рекомендує виділяти на медичне обслуговування не менше 5 % від свого ВВП. Але навіть ці кошти використовуються зараз не ефективно – третина фактично втрачається через нераціональні витрати, утримання непотрібних приміщень і, звичайно ж, корупцію. А реальні витрати на лікування (медикаменти, аналізи) лягають на плечі пацієнтів. Особливостями сучасного медичного ринку України є реформа охорони здоров'я, довіра населення до вітчизняної медицини, дефіцит кадрів, експансія зарубіжних клінік для формування потоку пацієнтів з України, трудова та бізнес-міграція, фальсифікація медикаментів в Україні, контроль за якістю лікування перекладається на пацієнта.

Реформа медицини в Україні передбачає страхування за системою Бевериджу, в основі якої лежить принцип універсального забезпечення на всі випадки соціального ризику для всіх громадян. Найважливіші риси моделі Бевериджа – трирівневий тип соціального захисту, в якому розподілена відповідальність основних суб'єктів правовідносин за схемою: держава – надання базових гарантій соціального захисту всьому населенню; роботодавець – соціальне (професійне) страхування найманих працівників (в якому часткову участь бере працівник); працівник – додаткове особисте страхування. Медична реформа повинна поліпшити становище пацієнтів і лікарів. Концептуальною основою англійської системи соціального страхування стала доктрина соціальної солідарності Бевериджа, що поєднує в собі заходи держави, які забезпечують гарантований мінімальний рівень соціального захисту і переваги соціального страхування. Але в Україні приватна і державна медицина розвиваються різними темпами. Кваліфікація лікарів, як правило, і там, і там однакова, адже це часто одні й ті ж люди, а ось технічне забезпечення, обладнання та рівень зарплат медперсоналу різняться, що і створює таку відмінність.

Характерними рисами малого та середнього медичного бізнесу є недостатній власний капітал, сильна залежність від головного партнера, нестача знань і досвіду роботи; поєднання в одній особі власника підприємства і його керівника; адаптивність здатність до швидкого впровадження нововведень, поєднання в межах одного підприємства кількох видів діяльності. Але основною проблемою для розвитку малого та середнього медичного бізнесу є високий рівень початкових інвестицій у відкриття клініки, брак досвідченого персоналу, у тому рахунку епідеміологів. Терапевти, хірурги та стоматологи складають практично половину всіх лікарів України. А серед усього середнього медичного персоналу 74% минулого року становили медичні сестри [10]. Слід зазначити, що через велику кількість малих та середніх приватних медичних клінік між ними йде жорстока конкурентна боротьба. Разом вони можуть скласти серйозну конкуренцію великим клінікам.

Варто погодитись з думкою про те, що підвищення вимог до закладів охорони здоров'я у відповідних ліцензійних умовах провадження господарської діяльності з медичної практики дозволить максимально убезпечити ринок медичних послуг від недобросовісних і неякісних постачальників і захистити інтереси хворих і самих клінік [11].

Сьогодні частка людей з добровільним медстрахуванням становить менше 1 % від загального населення країни. Необхідно розширювати медичне страхування, комерційне амбулаторно-поліклінічне обслуговування населення, використовуючи іноземний досвід реформування ринку медичних послуг для підвищення ефективності. Тому викликане епідемією падіння виробництва в розвинених країнах буде в першу чергу відшкодовуватися зростанням медичного сектора і суміжних з ним галузей.

Висновки. В умовах медичної реформи держава вже сьогодні зможе скоротити неефективні витрати, а лікарні і лікарі вже сьогодні почнуть конкурувати в боротьбі за пацієнта і, як наслідок, покращувати сервіс. Потребує вирішення проблема створення діючого мотиваційного механізму залучення вітчизняних та закордонних інвестицій у сферу малого та середнього медичного бізнесу, які функціонують на інноваційній основі. Необхідно залучати кошти в інноваційну сферу медицини на підставі окремих угод, договорів, контрактів, залучення кредитів іноземних кредитних ліній та міжнародної технічної допомоги для їх розвитку.

Охорона здоров'я – важлива складова системи соціального захисту країни. Приватний медичний бізнес починає займати свої позиції в системі охорони здоров'я України. Медична допомога в Україні повинна бути більш якісною і побудованою на користь пацієнта. Однак, з урахуванням відмінності в якості обслуговування в клініках різних форм власності, ведення обов'язкового медичного страхування стане додатковим катализатором для збільшення ємності ринку медичних послуг в Україні. Об'єднання та оптимізація різних джерел фінансових ресурсів сприятимуть підвищенню ефективності стимулювання розвитку малого та середнього медичного бізнесу.

Література

1. Бармина А. 5-й Специализированный бизнес-форум. Частная медицина: взгляд сквозь призму реформ / А. Бармина // Укр. мед. часоп.. – 2015. – № 3. – С. 21-22.
2. Гапонова Е.О. Ринок медичних послуг в Україні: проблеми та протиріччя / Е.О. Гапонова // East European Scientific Journal. – Warsaw, Poland, 2016. – Vol. 3, № 2 (6). – P. 24–26.
3. Мартишин О. Як зробити медичний бізнес успішним: секрети успіху лідерів [Електронний ресурс] / О. Мартишин // Український медичний часопис. – 2019. – № 4(2). – С. 3–6. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/UMCh_2019_4\(2\)_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/UMCh_2019_4(2)_2).
4. Мезенцева Н.І. Захворюваність і здоров'я населення в Україні: суспільно-географічний вимір: монографія / Н.І. Мезенцева, С.П. Батиченко, К.В. Мезенцев; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ: Прінт Сервіс, 2018. – 135 с.
5. Музыченко П.Ф. Трансфер инноваций в медицину и современные методы расчета экономической эффективности / П.Ф. Музыченко // Травма. – 2016. – 17, № 1. – С. 59–66.
6. Резнікова Н.В. Проблема комерціалізації медичних послуг й дотримання конкуренції в сфері охорони здоров'я: механізми викривлення ринку та особливості їхньої протидії [Електронний ресурс] / Н.В. Резнікова, М.Ю. Рубцова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2018. – № 12. – Режим доступу : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3637
7. Щербаченко Л.В. Особливості надання платних медичних послуг у сучасних умовах / Л.В. Щербаченко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 1(48). – С. 168–173.
8. Міністерство охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://moz.gov.ua> (дата звернення 23.08.2018).
9. Служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Prasil V. Analiz rynku nederzhavnykh medichnykh poslug v Ukraini / V. Prasil // Theory and Practice of Public Administration. – 2019. – 2.65. – С. 183–190.
11. Дерев'яно Б.В. Удосконалення відносин із забезпечення реалізації приватних і публічних інтересів у сфері медицини / Б.В. Дерев'яно // Традиції та інновації розвитку приватного права в Україні: освітній вимір: матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 7 червня 2019 р.). – Полтава: ПУЕТ, 2019. – С. 41–45.

References

1. Barmina A. 5-j Specializirovannyj biznes-forum. Chastnaya medicina: vzglyad skvoz prizmu reform / A. Barmina // Ukr. med. chasop.. – 2015. – № 3. – S. 21-22.
2. Haponova E.O. Rynok medychnykh poslug v Ukraini: problemy ta protyrichchia / E.O. Haponova // East European Scientific Journal. – Warsaw, Poland, 2016. – Vol. 3, № 2 (6). – P. 24–26.
3. Martyshyn O. Yak zrobyty medychnyi biznes uspishnym: sekrety uspihku lideriv [Elektronnyi resurs] / O. Martyshyn // Ukrainskyi medychnyi chasopys. – 2019. – № 4(2). – S. 3–6. – Rezhym dostupu : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/UMCh_2019_4\(2\)_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/UMCh_2019_4(2)_2).
4. Mezentseva N.I. Zakhvoriuvanist i zdorovia naselennia v Ukraini: suspilno-heohrafichnyi vymir: monohrafiia / N.I. Mezentseva, S.P. Batyshenko, K.V. Mezentsev; Kyiv. nats. un-t im. T. Shevchenka. – Kyiv: Print Servis, 2018. – 135 s.
5. Muzychenko P.F. Transfer innovacij v medicynu i sovremennye metody rascheta ekonomicheskoy effektivnosti / P.F. Muzychenko // Travma. – 2016. – 17, № 1. – S. 59–66.
6. Reznikova N.V. Problema komertsializatsii medychnykh poslug y dotrymanna konkurentsii v sferi okhorony zdorovia: mekhanizmy vykrivlennia rynku ta osoblyvosti yikhnoi protydii [Elektronnyi resurs] / N.V. Reznikova, M.Iu. Rubtsova // Mizhnarodni vidnosyny. Seria «Ekonomiczni nauky». – 2018. – № 12. – Rezhym dostupu : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3637
7. Shcherbachenko L.V. Osoblyvosti nadannia platnykh medychnykh poslug u suchasnykh umovakh / L.V. Shcherbachenko // Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo). – 2010. – № 1(48). – S. 168–173.
8. Ministerstvo okhorony zdorovia Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://moz.gov.ua> (data zvernennia 23.08.2018).
9. Sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Prasil V. Analiz rynku nederzhavnykh medychnykh poslug v Ukraini / V. Prasil // Theory and Practice of Public Administration. – 2019. – 2.65. – S. 183–190.
11. Dereviianko B.V. Udokonalennia vidnosyn iz zabezpechennia realizatsii pryvatnykh i publichnykh interesiv u sferi medytsyny / B.V. Dereviianko // Tradytii ta innovatsii rozvytku pryvatnoho prava v Ukraini: osvittinii vymir: materialy VIII Vseukrainskoi naukovopraktychnoi konferentsii (m. Poltava, 7 chervnia 2019 r.). – Poltava: PUET, 2019. – S. 41–45.

Надійшла / Paper received: 06.04.2020
Надрукована / Paper Printed: 07.05.2020

УДК 519.81

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-13

КУЧЕРУК О. Я., КУЧЕРУК Р. І.

Хмельницький національний університет

ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах конкуренції, що загострюється, прибутковість підприємства та його положення на ринку часто залежать від його асортиментної політики, її спрямованості на споживача і від здатності асортименту товарів підприємства адекватно відповідати споживчому попиту. Оптимальна структура асортименту повинна забезпечувати максимальну рентабельність і достатню стабільність підприємства в цілому. Широкий інтерес представляють методи, що оцінюють можливості розвитку та визначають стратегічну позицію за допомогою аналізу асортиментної політики підприємства та оптимізації її складу. Для проведення грамотного аналізу асортиментної політики методики, розроблені вченими, потрібно поєднувати, адаптуючи до діяльності конкретного підприємства. Метою роботи є розробка узагальненої зваженої оцінки, що дозволить здійснювати комплексний підхід до аналізу асортименту підприємства та вибору його збалансованої структури. В статті запропоновано підхід до оцінки асортименту підприємства за трьома методами, а саме ABC-аналіз, XYZ-аналіз та метод Маркон.

Ключові слова: асортимент продукції, асортиментна політика, ABC-аналіз, XYZ-аналіз, метод Маркон.

KUCHERUK O., KUCHERUK R.

Khmelnitskyi National University

APPROACHES TO ANALYSIS AND FORMATION OF ENTERPRISE POLICY STRUCTURE OF THE ENTERPRISE

In the current conditions of development of market relations, domestic enterprises need to develop an optimal range of policies. The optimal structure of the assortment should ensure maximum profitability and sufficient stability of the enterprise as a whole. At this moment, a significant number of methods of analysis and management of the range have been developed by theorists and practitioners. Most often, the management of the range of products in industrial enterprises is intuitive, not based on the use of scientific methods. There is no comprehensive approach to the analysis and formation of assortment policy, which takes into account the relationship of strategic and operational-tactical aspects of the enterprise. Of great interest are methods that evaluate development opportunities and determine strategic position by analyzing the assortment policy of the enterprise and optimizing its composition. To carry out a competent analysis of the range of policies, the techniques developed by scientists need to be combined, adapting to the activities of a particular enterprise. The purpose of the work is to develop a generalized weighted assessment that will allow for a comprehensive approach to the analysis of the range of the enterprise and the choice of its balanced structure. One of the popular method combinations in analyzing a company's assortment policy is the combination of ABC analysis and XYZ analysis. The article proposes an approach to assessing the range of an enterprise by finding a generalized weighted estimate that integrates the results of the range assessment by three methods, namely ABC analysis, XYZ analysis and the Marcon method. The results of this comprehensive analysis of the enterprise product range make it possible to undertake measures to optimize the enterprise product portfolio.

Keywords: product range, assortment policy, ABC analysis, XYZ analysis, Marcon method.

Постановка проблеми. Сучасна економіка характеризується жорсткою та глобальною конкуренцією, високою мінливістю та невизначеністю, а також індивідуальними і все більш доскональними потребами клієнтів. В таких умовах дуже важливим стає вміння реагування на зміни, використання можливостей, що з'являються, та уникнення загроз, що виникають внаслідок нової ситуації. Через те, що ринок, ймовірно, більше ніколи не буде стабільним та передбачуваним, ситуація вимагає від підприємств постійно контролювати навколишнє середовище та бути гнучкими у своїх діях.

В умовах конкуренції, що загострюється, прибутковість підприємства та його положення на ринку часто залежать від його асортиментної політики, її спрямованості на споживача і від здатності асортименту товарів підприємства адекватно відповідати споживчому попиту. Формування і реалізація оптимальної асортиментної політики необхідні для визначення умов беззбиткової роботи підприємства, управління обсягом прибутку для оптимізації оподаткування та прогнозування власних інвестицій в розвиток бізнесу.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання аналізу та формування оптимальної структури асортименту продукції підприємства з позицій її збалансованості та раціональності.

Аналіз останніх джерел. Питанням аналізу та формуванню оптимальної структури асортименту присвячено роботи таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як А. Акофф, І. Ансофф, Б. Берман, К. Бове, Е. Дихтль, П. Друкер, С. Ілляшенко, В. Кардац, В. Книш, Ф. Котлер, Н. Кубишина, А. Міщенко, Н. Нестерович, В. Новожилов, М. Павлова, М. Портер, Г. Сухадольский, О. Уільямсон, Ф. Хайек, Х. Хершген, В. Щербаков та ін.

Метою даної роботи є розробка узагальненої зваженої оцінки, що дозволить здійснювати комплексний підхід до аналізу асортименту підприємства та вибору його збалансованої структури.

Вклад основного матеріалу. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин вітчизняні підприємства потребують розробки оптимальної асортиментної політики, яка відповідала б, з одного боку, ринковій ситуації, що склалася в країні, тенденціям її розвитку та споживчому попиту, а з іншого – особливостям конкретного виробництва.

Асортиментна політика повинна стати однією з основних складових всієї політики підприємства. Тільки тоді підприємство зможе поліпшити власні економічні показники і стати конкурентоспроможним.

Добре продумана асортиментна політика дозволяє оптимізувати процес оновлення асортименту продукції підприємства та служить для керівництва свого роду вектором стратегії розвитку. Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі отримує той, хто найбільш компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації і може максимально ефективно нею управляти.

У загальному вигляді, як зазначає М. Павлова [1], «асортиментна політика – це заходи компанії, спрямовані на формування асортименту та управління ним».

О. Ергардт [2] зазначає, що економічна сутність асортиментної політики підприємства полягає в оптимальному формуванні асортименту продукції по тих товарах, які користуються попитом на ринку, в залежності від фінансових можливостей підприємства і стратегії його розвитку.

Робота з оптимізації структури асортименту – спільна діяльність багатьох фахівців підприємства: економістів, фінансистів, маркетологів, аналітиків, керівників відділів продажів, технічних фахівців. В ході оптимізації структури асортименту необхідно враховувати багато чинників. Потрібно знайти рішення, яке буде найкращим з точки зору збільшення прибутку, доступності ресурсів, зростання продажів і завоювання нових ринків. З цієї причини широкий інтерес представляють методи, що оцінюють можливості розвитку та визначають стратегічну позицію за допомогою аналізу асортиментної політики підприємства та оптимізації її складу. На даний час існує досить багато способів аналізу асортименту (більше 20-и). Загальноприйнятої методики обґрунтування оптимального асортименту промислового підприємства не існує [3]. На практиці, зокрема, використовують наступні найпоширеніші методики: АВС- та XYZ-аналізи, їх комбінування; побудова BCG-матриці; матриця General Electric; метод «Дібба-Сімкіна», метод «Маркон»; CVP-аналіз; ТОС (Theory of Constraints, теорія обмежень) та ін.

Хоча на даний момент теоретиками і практиками розроблено значну кількість методів аналізу та управління асортиментом, управління асортиментом продукції на промислових підприємствах, найчастіше, відбувається інтуїтивно, а не на основі використання наукових методів. Відсутній комплексний підхід до аналізу та формування асортиментної політики, що враховує взаємозв'язок стратегічних і оперативнотактичних аспектів діяльності підприємства.

Великі та середні промислові підприємства мають нині доволі широкий асортимент продукції, що випускається. За умовами сучасного ринку та різноманітності асортименту виникає потреба в розробці рішень, що дозволяють проводити аналіз такого типу даних у режимі реального або майже реального часу. Тому розширений аналіз даних та використання методів інтелектуального аналізу даних – це рішення, що дають змогу почати нову еру в оперативному управлінні асортиментної політики [4].

На поточний момент інтелектуальний аналіз даних представляє велику цінність для керівників та аналітиків в їх щоденній діяльності. Бізнес усвідомив, що за допомогою методів інтелектуального аналізу даних він може отримати вагомі переваги в конкурентній боротьбі.

Тому, ми вважаємо, що аналіз асортиментної політики підприємства необхідно поділити на певні етапи. На початковому етапі ми пропонуємо застосувати кластерний аналіз структури асортименту, який дозволить поділити продукцію на певні групи, які будуть сформовані за спільними ознаками. Така класифікація дозволить в подальшому визначити методи для здійснення аналізу кожної окремої групи. А визначити такі методи значно легше, коли вони розробляються в межах однорідної групи [4].

В роботі [4] нами було розглянуто питання застосування кластерного аналізу під час аналізу асортименту продукції на прикладі підприємства, яке виготовляє полімерну плівку.

Після проведення кластерного аналізу, на наступному етапі аналіз асортиментної політики підприємства можна здійснювати окремо для кожної з одержаних груп продукції, враховуючи їх особливі характеристики. Як вже зазначалось, в економічній літературі відомо багато методів оцінки та формування асортиментної політики. А. Веселов в своєму дослідженні [5] зокрема класифікував їх за кількістю чинників і показників, які вони враховують (див. рис. 1).

Основним недоліком більшості методів є те, що вони, як правило, враховують обмежену кількість факторів. Тому, щоб оцінити асортиментну політику підприємства об'єктивно, рекомендується використовувати різні способи відразу [5].

Найбільш поширений метод оцінки асортиментної політики, який застосовується на багатьох підприємствах – АВС-аналіз.

Ідея АВС-аналізу будується на підставі принципу Парето: 20 % всіх товарів дають 80 % прибутку. Тобто краще концентрувати ресурси на тій малій частині товарів, яка дуже важлива, ніж на величезній частині другорядних. Результатом АВС-аналізу асортименту продукції є групування об'єктів за ступенем їх впливу на загальний результат. Причому принципом групування може бути величина виручки, що отримують від конкретної групи продуктів, обсяг продажів або будь-які інші параметри [6, 7].

АВС-аналіз ділить товари на три категорії:

А – найбільш цінні: 20 % – асортимент; 80 % – продаж.

В – проміжні: 30 % – асортимент; 15 % – продаж.

С – найменш цінні: 50 % – асортимент; 5 % – продаж.

Основною перевагою даного методу є його простота і точність розрахунків. Правда, він зовсім не враховує ефективність тієї чи іншої групи, тому що орієнтований на кількісні показники. Також він не враховує ринкові чинники, сезонність, виробничі фактори підприємства, а також ризики продажів. Детальний опис ABC-аналізу представлено в роботах [1; 5–9].

Метод, який усуває один недолік ABC-аналізу – XYZ-аналіз, який схожий на перший. XYZ-аналіз враховує коливання обсягу продажів і на основі цього поділяє товарний асортимент на категорії. В основі XYZ-аналізу лежить визначення коефіцієнтів варіації для аналізованих параметрів.

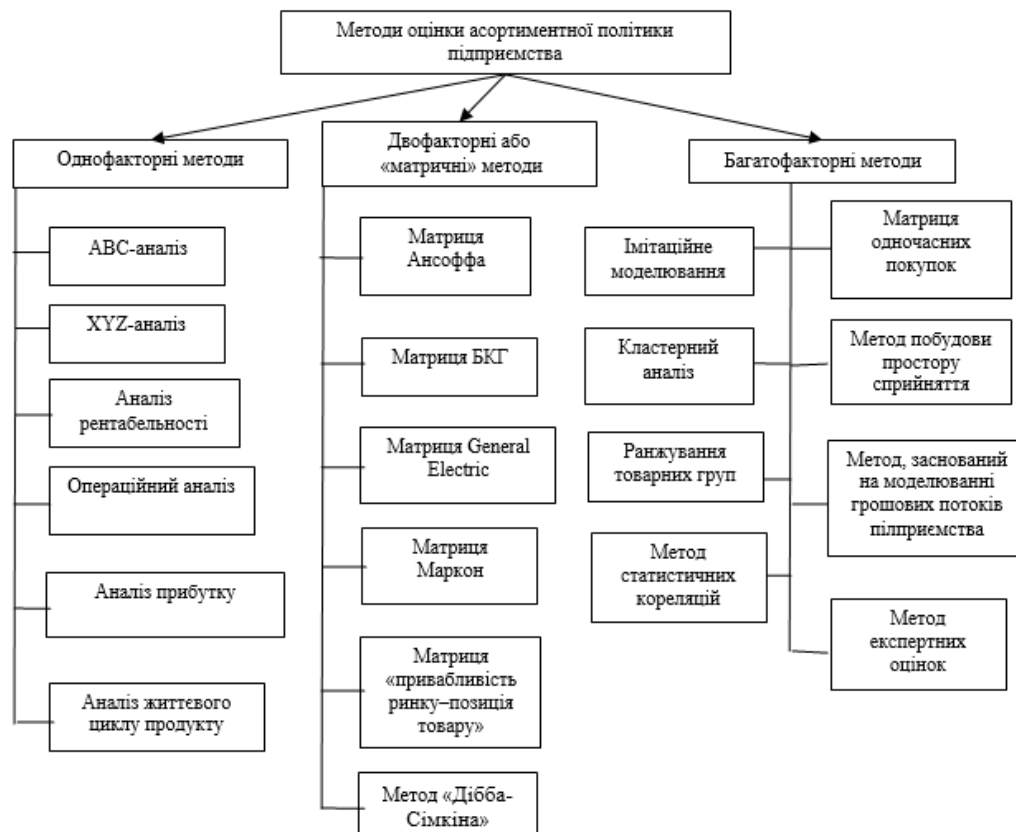


Рис. 1. Класифікація методів оцінки асортиментної політики підприємства (за А. Вессловим [5])

Перевагою даного методу є його відносна простота і ефективність розрахунків. У той же час метод не враховує якісні показники, а точно визначити коефіцієнт варіації складно, якщо продукт новий чи відсутні достовірні дані про продажі за минулі періоди. Метод XYZ-аналіз описано в роботах [1; 5–9].

Ще одним з поширених методів є матриця Маркон. Даний метод розроблений фахівцями фірми «Маркон» і представляє собою просту аналітичну структуру, яка комбінує важливу інформацію для поточного та стратегічного управління. Метод Маркон – один з найефективніших методів дослідження асортименту, що дозволяє вивчити одразу шість груп показників, що охоплюють і виробничу сферу і продажі. Відповідно до даного методу, вихідні дані поділяються на якісні, що визначають типові характеристики конкретних виробів, і кількісні, що включають основні економічні дані. Отже, для прийняття рішень використовуються дані про продажі та витрати виробництва. Завдяки цьому можна побачити співвідношення витрат і прибутку на одиницю товару, що цікавить, в загальній структурі асортименту. В результаті створюється повна картина стану товарних одиниць асортименту підприємства [10]. Детальний опис методу Маркон представлено в [1; 11; 12].

Кожен з методів дозволяє уточнити і оптимізувати асортимент, ці методи не перетинаються, вони доповнюють один одного, дозволяючи сформувати асортимент, більш затребуваний споживачем. Комплексні методики економічного аналізу показують необхідність розгляду цілої групи показників ефективності асортименту. Склад цих показників і їх вплив на підсумкову оцінку відрізняється залежно від особливостей асортименту, самого підприємства і сформованої ринкової кон'юнктури [13]. Тому для проведення грамотного аналізу асортиментної політики методики, розроблені вченими, потрібно поєднувати, адаптувати до діяльності конкретного підприємства. Результати аналізу, отримані за різними методами, порівнюються між собою і на підставі отриманої інформації розробляються пропозиції щодо оптимізації асортиментної політики [2].

Одним з популярних поєднань є поєднання ABC-аналізу та XYZ-аналізу. В ході аналізу асортименту продукції для підприємства, яке виготовляє полімерну плівку, нами було запропоновано

поєднати ABC-аналіз, XYZ-аналіз та метод Маркон. Для чого було запропоновано знаходження узагальнюючої зваженої оцінки.

Розглянемо кожну асортиментну позицію як вектор, координатами якого є нормовані рейтингові оцінки за кожним з представлених методів:

$$АП = (O_{abc}; O_{xyz}; O_{маркон}),$$

де $АП$ – асортиментна позиція, O_{abc} – нормована рейтингова оцінка за методом ABC, O_{xyz} – нормована рейтингова оцінка за методом XYZ, $O_{маркон}$ – нормована рейтингова оцінка за методом Маркона.

Нормована рейтингова оцінка за методом ABC може набувати значень 1/3, 2/3 або 1, залежно від того, в яку групу потрапила асортиментна позиція: C, B або A відповідно. Аналогічно для метода XYZ оцінка набуває значень 1/3 (для групи Z), 2/3 (для групи Y) або 1 (для групи X). Нормована рейтингова оцінка за рейтингом Маркон може набувати наступних значень: 1/4, якщо асортиментна позиція потрапила до групи ММ (Малий обсяг реалізації та мала маржинальність), 2/4, якщо асортиментна позиція потрапила до групи МВ (Малий обсяг реалізації та велика маржинальність), 3/4, якщо асортиментна позиція потрапила до групи ВВ (Великий обсяг реалізації та мала маржинальність), 1, якщо асортиментна позиція потрапила до групи ВВ (Великий обсяг реалізації та велика маржинальність).

Узагальнююча зважена оцінка визначена нами як модуль вектора АП:

$$|АП| = \sqrt{(O_{abc})^2 + (O_{xyz})^2 + (O_{маркон})^2}.$$

Аналіз з використанням узагальнюючої зваженої оцінки було проведено для кожного кластера товарів, одержаних на попередньому етапі дослідження [4]. Фрагмент зведеної таблиці для одного з кластерів представлено на рис. 2.

Назва	ABC	XYZ	Марко	ABC координ	XYZ вектор координ	Маркон координ	Векторна оцін
Плівка 9_40_200	C	Z	ММ	0,333	0,333	0,250	0,534
Плівка 9_40_170	C	Z	ММ	0,333	0,333	0,250	0,534
Плівка 39_65_830	C	Z	ММ	0,333	0,333	0,250	0,534
Плівка 4_200_323	C	Z	ММ	0,333	0,333	0,250	0,534
Плівка 17_35_70	C	Z	ВМ	0,333	0,333	0,750	0,886
Плівка 4_160_425	B	Z	ММ	0,667	0,333	0,250	0,786
Плівка 16_100_612	B	Z	ВМ	0,667	0,333	0,750	1,057
Плівка 4_100_322	B	Z	ММ	0,667	0,333	0,250	0,786
Плівка 16_200_423	B	Z	ВМ	0,667	0,333	0,750	1,057
Плівка 4_100_323	B	Z	ММ	0,667	0,333	0,250	0,786
Плівка 36_150_423	B	Z	ВМ	0,667	0,333	0,750	1,057
Плівка 4_120_522	B	Z	ММ	0,667	0,333	0,250	0,786
Плівка 4_160_424	B	Z	ММ	0,667	0,333	0,250	0,786
Плівка 4_150_432	B	Z	ММ	0,667	0,333	0,250	0,786
Плівка 4_200_322	C	Z	ММ	0,333	0,333	0,250	0,534
Плівка 44_47_660	B	Z	ВМ	0,667	0,333	0,750	1,057
Плівка 4_225_363	B	Z	ММ	0,667	0,333	0,250	0,786
Плівка 9_40_160	B	Z	ММ	0,667	0,333	0,250	0,786
Плівка 36_225_423	C	Z	ВМ	0,333	0,333	0,750	0,886
Плівка 9_40_210	B	Z	ММ	0,667	0,333	0,250	0,786
Плівка 4_140_358	B	Z	ММ	0,667	0,333	0,250	0,786

Рис. 2. Фрагмент зведеної таблиці з узагальнюючими оцінками

Згідно з узагальнюючою зваженою оцінкою було поділено на три групи:

- висока оцінка, якщо $|АП| > 1.332$;
- середня оцінка, якщо $0.934 < |АП| < 1.332$;
- низька оцінка, якщо $|АП| < 0.934$.

Зауважимо, що мінімальне значення $|АП| = 0,534$, а максимальне значення $|АП| = 1,732$.

Запропонований нами підхід до визначення узагальнюючої зваженої оцінки дозволяє поєднати результати застосованих методів та надати комплексну оцінку для кожної асортиментної позиції підприємства.

Результати даного комплексного аналізу асортименту підприємства дають можливість здійснити заходи для оптимізації асортиментного портфеля підприємства.

Висновки. Одним з способів підвищення ефективності роботи підприємства є оптимізація асортименту продукції, що випускається. Оптимізація асортименту являє собою прийняття компромісного рішення, яке найбільш повно враховує фінансові очікування, виробничі і логістичні можливості та обмеження, а також ситуацію на ринку. Оптиміальна структура асортименту повинна забезпечувати максимальну рентабельність і достатню стабільність підприємства в цілому. Тому, основна мета підприємства в управлінні асортиментом полягає в формуванні реального або прогнозованого асортименту, який максимально наближається до раціонального, для задоволення якомога більшої кількості постійно зростаючих різноманітних потреб споживачів та забезпечення більш високих темпів розвитку підприємства в порівнянні з конкурентами.

Широкий асортимент дозволяє підприємству задовольняти різні вимоги покупців і постійно збільшувати обсяг виробництва і продажів. Однак для отримання найбільшого прибутку необхідно своєчасно аналізувати структуру асортименту на предмет раціональності та оптимальності.

Щоб оцінити асортиментну політику підприємства об'єктивно, рекомендується використовувати різні методи одночасно. Як зазначає А. Веселов, напрямки вдосконалення оцінки асортиментної політики підприємств можуть лежати в області пошуку чинників, які об'єктивно впливають на її формування найбільшою мірою, а також в розробці комплексного підходу до оцінки асортиментної політики підприємств [5]. Єдиного комплексного підходу до оцінки асортиментної політики поки не вироблено.

В статті запропоновано підхід до оцінки асортименту підприємства за допомогою знаходження узагальнюючої зваженої оцінки, яка об'єднує результати оцінки асортименту за трьома методами: ABC-аналіз, XYZ-аналіз та метод Маркон.

Література

1. Павлова М.Б. Управління асортиментом товарів в роздрібних мережах крупноформатних підприємств торгівлі : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Павлова Марина Борисівна. – Львів, 2018. – 243 с.
2. Эргардт О.И. Методы анализа ассортимента политики предприятия / О.И. Эргардт, О.И. Герман // Экономика и бизнес: теория и практика – 2017. – № 9. – С. 55–58.
3. Кардаш В.Я. Маркетинговая товарная политика : підручник / В.Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2010. – 240 с.
4. Дупляк О.М. Методи інтелектуального аналізу даних в процесі оптимізації асортименту продукції / О.М. Дупляк, О.Я. Кучерук, Р.І. Кучерук // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: «Економічні науки». – 2019. – № 6. – С. 50–53.
5. Веселов А. И. Методическое обеспечение оценки ассортимента политики предприятий мебельной промышленности : дис. ... канд. економ. наук : 08.00.05 / Веселов Андрей Иванович. – Иркутск, 2010. – 125 с.
6. Барановская Т. П. ABC и XYZ-анализ ассортимента предприятий хлебопекарной промышленности потребительской кооперации [Электронный ресурс] / Т. П. Барановская, А. Е. Вострокнутов, Н. М. Нилова // Научный журнал КубГАУ. – 2015. – № 114(10). – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2015/10/pdf/101.pdf>
7. Мельникова Т.Ф. Формирование ассортимента на основе совмещенного ABC-XYZ-анализа / Т.Ф. Мельникова, А.В. Водякова, А.А. Клопова // Вестник науки и образования. – 2017. – № 12(36). Том 2. – С. 47–51.
8. Cezary Kochalski, Sławomir Zerbst Controlling produkcji przy wykorzystaniu metody ABC XYZ. Studium przypadku. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia. 2013. nr 64/1. S. 171–180.
9. Кубишина Н.С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку / Н.С. Кубишина // Економічний вісник НТТУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 171–178.
10. Егорова А. А. Методы анализа товарной политики винодельческих предприятий / А. А. Егорова // Молодой ученый. – 2017. – № 39. – С. 25–27.
11. Економічний аналіз у схемах і таблицях : навч. посіб. / [І. М. Парасій-Вергуненко, С. В. Калабухова, Г. А. Ямборко та ін.] ; за заг. ред. Л. М. Кіндрацької та І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2012. – 323 с.
12. Костоюкова Е.И. Внедрение метода Маркон в практическую деятельность хлебопекарных предприятий / Е.И. Костоюкова, Т.А. Башкатова, Н.А. Башкатова // Проблемы учета. – 2011. – № 29 (179) – С. 13–17.
13. Крайнюченко О.Ф. Теоретические основы формирования сбалансированного портфеля товаров предприятия / О. Ф. Крайнюченко, Е. В. Безпалько, Т. Г. Белова // Альманах современной науки и образования. – 2014. – № 2 (81). – С. 89–91.

References

1. Pavlova M.B. Upravlinnia asortymentom tovariv v rozdribnykh merezhakh krupnoformatnykh pidpriemstv torhivli : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Pavlova Maryna Borysivna. – Lviv, 2018. – 243 s.
2. Ergardt O.I. Metody analiza assortmentnoy politiki predpriyatiya / O.I. Ergardt, O.I. German // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika – 2017. – № 9. – S. 55–58.
3. Kardash V.Ia. Marketynhova tovarna polityka : pidruchnyk / V.Ia. Kardash. – K. : KNEU, 2010. – 240 s.
4. Dupliak O.M. Metody intelektualnoho analizu danykh v protsesi optymizatsii asortymentu produkttsii / O.M. Dupliak, O.Ia. Kucheruk, R.I. Kucheruk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: «Ekonomiczni nauky». – 2019. – № 6. – S. 50–53.
5. Veselov A. I. Metodicheskoe obespechenie ocenki assortmentnoy politiki predpriyatij mebelnoj promyshlenosti : dis. ... kand. ekonom. nauk : 08.00.05 / Veselov Andrej Ivanovich. – Irkutsk, 2010. – 125 s.
6. Baranovskaya T. P. ABC i XYZ-analiz assortimenta predpriyatij hlebopekarnoy promyshlenosti potrebitelskoj kooperacii [Elektronnyj resurs] / T. P. Baranovskaya, A. E. Vostroknutov, N. M. Nilova // Nauchnyj zhurnal KubGAU. – 2015. – № 114(10). – Rezhim dostupa : <http://ej.kubagro.ru/2015/10/pdf/101.pdf>
7. Melnikova T.F. Formirovanie assortimenta na osnove sovmeshennogo AVS-XYZ-analiza / T.F. Melnikova, A.V. Vodyakova, A.A. Klopova // Vestnik nauki i obrazovaniya. – 2017. – № 12(36). Tom 2. – S. 47–51.
8. Cezary Kochalski, Sławomir Zerbst Controlling produkcji przy wykorzystaniu metody ABC XYZ. Studium przypadku. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia. 2013. nr 64/1. S. 171–180.
9. Kubyshyna N.S. Metodyka rozrobky stratehichnoho naboru tovariv na promyslovomu rynku / N.S. Kubyshyna // Ekonomichniy visnyk NTTU «KPI». – 2010. – № 7. – S. 171–178.
10. Egorova A. A. Metody analiza tovarnoj politiki vinodelcheskih predpriyatij / A. A. Egorova // Molodoy uchenyj. – 2017. – № 39. – S. 25–27.
11. Ekonomichniy analiz u skhemakh i tablytsiakh : navch. posib. / [I. M. Parasiy-Verhunencko, S. V. Kalabukhova, H. A. Yamborko ta in.] ; za zah. red. L. M. Kindratskoi ta I. M. Parasiy-Verhunencko. – K. : KNEU, 2012. – 323 s.
12. Kostyukova E.I. Vnedrenie metoda Markon v prakticheskuyu deyatelnost hlebopekarnih predpriyatij / E.I. Kostyukova, T.A. Bashkatova, N.A. Bashkatova // Problemy ucheta. – 2011. – № 29 (179) – S. 13–17.
13. Krajnyuchenko O.F. Teoreticheskie osnovy formirovaniya sbalansirovannogo portfelya tovarov predpriyatiya / O. F. Krajnyuchenko, E. V. Bezpalko, T. G. Belova // Almanah sovremennoy nauki i obrazovaniya. – 2014. – № 2 (81). – С. 89–91.

Надійшла / Paper received: 02.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 04.05.2020

УДК 336.7

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-14

ЛАРІОНОВА К. Л., ДОНЧЕНКО Т. В.
Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: НОРМАТИВНИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто питання регулювання ліквідності банку та підтверджено, що ліквідність виступає однією з найважливіших якісних характеристик діяльності банку. Досліджено передумови впровадження нових пруденційних вимог до рівня ліквідності та визначено функціональне призначення нових нормативів ліквідності LCR та NSFR, прослідковано хронологію реформування нормативів ліквідності банків України. За результатами аналізу поточного стану ліквідності банківської системи визначено, що банки володіють значним запасом ліквідності. Значне перевищення коефіцієнта покриття ліквідності LCR в усіх валютах та в іноземній валюті над нормативним значенням у 2019–2020 роках свідчить про адаптацію банків до нового нормативу та надлишок ліквідності працюючих банків. Запропоновано напрями адаптації банківських установ до нових нормативів ліквідності.

Ключові слова: ліквідність банку, угода Базель III, ризик ліквідності, нормативи ліквідності, коефіцієнт покриття ліквідності (LCR), коефіцієнт чистого стабільного фінансування ліквідності (NSFR), високоякісні ліквідні активи.

LARIONOVA K., DONCHENKO T.
Khmelnitskyi National University

LIQUIDITY MANAGEMENT BANKS OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS: REGULATORY ASPECTS

Quite important is the fact that the most diverse are the systemic characteristics of industrial activity, which require the necessary, effective and efficient management. Problems with the management of the liquidated system of the European system are constantly updated, and the NBU has to constantly maintain its balance, sharing the deficit or increasing the distribution of free people. The low level of declining capacity increases the additional data on the interbank market and requires arbitrary use by the NBU, for which the own number is lower.

The article considers the issue of liquidity regulation of the bank, and confirms that liquidity is one of the most important qualitative characteristics of the bank. The preconditions for the introduction of new prudential requirements to the level of liquidity are studied and the functional purpose of the new liquidity ratios LCR and NSFR is determined, the chronology of reforming the liquidity ratios of Ukrainian banks is traced. Regulatory documents, main components and the procedure for calculating the liquidity coverage ratio (LCR) and the ratio of net stable liquidity financing (NSFR) are determined. According to the results of the analysis of the current state of liquidity of the banking system, it is determined that banks have a significant liquidity reserve. The significant excess of the liquidity coverage ratio of LCR in all currencies and in foreign currency over the normative value in 2019–2020 indicates the adaptation of banks to the new standard and the excess liquidity of operating banks. However, this has a negative impact on bank profitability. In addition, the current state of the banking sector is characterized by the problem of short-term funding, which significantly increases liquidity risks, especially in times of crisis and uncertainty. The authors propose directions for the adaptation of banking institutions to new liquidity standards, which provide for the development, improvement and search for new tools in the bank's liquidity management system.

Key words: liquidity of the bank, Basel III, liquidity risk, norms of liquidity, Liquidity Coverage Ratio (LCR), the Net Stable Funding Ratio (NSFR), high-quality liquid assets (HQLA).

Постановка проблеми. Ліквідність банку є однією з найважливіших системних характеристик банківської діяльності, яка потребує вивчення, аналізу та ефективного управління. Проблеми з управління ліквідністю банківської системи завжди є актуальними, оскільки перед НБУ завжди стоїть завдання її збалансування, подолання дефіциту або ефективного розподілення вільних коштів. Низький рівень ліквідності створює додаткове навантаження на міжбанківський ринок та вимагає додаткових заходів з боку НБУ, натомість ризик надлишкової ліквідності негативно впливає на рівень прибутковості банків.

Останніми роками особливої уваги набула тема забезпечення ліквідності банків. Загострення ситуації відбулось ще у 2014 році, коли кризові явища в банківській системі України показали проблеми із ліквідністю значної кількості банків. Нестабільність у банківському секторі в останні роки призвела до скорочення кількості банків до 75 установ, майже у двічі порівняно з 2014 роком. Усі ліквідовані банки було визнано в першу чергу не ліквідними. В цих умовах управління ліквідністю є найбільш важливим питанням для ефективного управління діяльністю не лише окремих банків, але й банківської системи загалом. Також це пояснює нагальність і своєчасність реформування системи банківського нагляду та запровадження нових пруденційних вимог до рівня ліквідності. Таким чином питання удосконалення управління ліквідністю банків наразі є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів регулювання ліквідності в банках присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких О. Барановський, О. Дзюблюк, О. Вовчак, В. Рудан, О. Кіреєв, О. Ковальов, В. Кротюк, О. Лаврушин, М. Литвинюк, А. Мороз, В. Демиденко та ін. Незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вченими, сучасні зміни концепції державного регулювання та нагляду за банківською системою зумовлюють

необхідність проведення подальших досліджень щодо пошуку пріоритетних підходів до зниження ризику ліквідності та фінансової стійкості банків України. Особливу увагу необхідно зосередити сьогодні на питаннях розробки нових стандартів організації системи управління ризиком ліквідності та реформування регуляторних заходів з боку НБУ для адаптації й гармонізації з нормами законодавства ЄС та рекомендаціями Базельського комітету.

Метою статті є аналіз поточного стану ліквідності банківської системи, визначення сучасних методів оцінювання ліквідності банків та дослідження передумов впровадження й функціонального призначення нових нормативів ліквідності.

Виклад основного матеріалу. Запорукою забезпечення стійкості фінансової установи є не лише достатність капіталу, а й достатність ліквідності. Класичне визначення ліквідності банку описує цей показник як основу ефективного виконання окремим банком своїх функцій, що має вплив на всю банківську систему загалом і зумовлює фінансову стійкість, надійність та конкурентоспроможність як окремого банку, так і банківської системи загалом. У своїй безпосередній діяльності будь-який комерційний банк використовує показники ліквідності банку двояко. З одного боку, він є лише показником вираження фінансового стану банку, а з іншого боку, він є своєрідним важелем для утримання співвідношення величини забезпечення зобов'язань та максимально можливого прибутку. При цьому раціональне управління ліквідністю є гарантією ефективності та прибутковості банку як в сучасних умовах, так і в довгостроковій перспективі.

З теоретичної точки зору ліквідність банку – це здатність банку своєчасно виконувати свої зобов'язання під час забезпечення можливості продовження своєї діяльності [1].

Основою, на якій базується ліквідність комерційного банку, є оперативне управління структурними елементами, а саме управління співвідношенням власного капіталу банку та залучених і розміщених коштів. Це пов'язане з тим, що ліквідність банку постійно змінюється, а зміни пов'язані з впливом попиту та пропозиції на грошові ресурси банку. При цьому банк вважається ліквідним за умови постійного та безперервного виконання своїх зобов'язань, тобто проведення активних операцій та забезпечення поповнення ліквідних коштів у будь-який момент часу. Поповнення коштів відбувається шляхом запозичення коштів на ринку за середніми ставками або шляхом реалізації своїх активів, але за умови безсумтєвої втрати вартості цих активів [2].

Аналіз ліквідності банку є процесом дослідження чинників, які впливають на рівень його ліквідності в динаміці, який відносять до складової механізму управління ліквідністю банку. Це відбувається для виявлення відхилень від планових або нормативних значень та безпосереднього визначення впливу отриманих відхилень на діяльність банку загалом. Отримані обґрунтовані результати створюють основу для оцінки ризиків діяльності банку, прийняття правильних управлінських рішень та є підґрунтям для планування ефективної політики банку щодо залучення та розміщення фінансових ресурсів.

Для банківських установ України питання ефективного управління ліквідністю є одним з найбільш актуальних в умовах сьогодення. Такі фактори, як недостатня кількість платоспроможних позичальників, недостатній рівень довіри населення до банківської системи, ставлять перед українськими банками надзвичайно складні завдання. Стан ліквідності комерційного банку здебільшого визначається такими якісними чинниками, як структура та стабільність ресурсної бази і структура та якість портфеля активів. Хоча ризик ліквідності може виникнути внаслідок проведення активних операцій, але більша частина проблем ліквідності виникає за межами банку і пов'язана з його клієнтами. Ризик ліквідності клієнтів трансформується в ризик ліквідності банку.

Серед факторів, що призвели до проблем із ліквідністю, можна вказати на зменшення довіри до банківської системи, зростання обсягу проблемних кредитів у портфелі банку, зменшення можливостей для залучення іноземних кредитів, відсутності достатньої кількості платоспроможних позичальників та відсутності напрямів інвестування коштів, альтернативних кредитуванню.

Істотний вплив на ліквідність банківської системи здійснює зовнішній та внутрішній борг, рівень інвестицій, динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості, законодавчо-нормативна база захисту кредиторів.

Варто зауважити, що одним із найбільш вагомих зовнішніх чинників, що впливають на ліквідність банку, є політика Національного банку України, що здійснюється через систему державного нагляду і регулювання діяльності банків. З метою регулювання ліквідності банків НБУ з урахуванням поточної ситуації на грошовому ринку застосовує операції:

- з рефінансування (постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, кредити рефінансування);
- репо (прямого репо, зворотного репо);
- з власними борговими зобов'язаннями (депозитні сертифікати овернайт та строком до 90 днів);
- з державними облігаціями України.

Основними інструментами оцінки ризику ліквідності банку є моніторинг необтяжених активів, співставлення обсягів активів та зобов'язань у валютах, GAP-аналіз та аналіз концентрацій зобов'язань, аналіз інформації про ситуацію на ринку цінних паперів, аналіз ризику ліквідності банку в межах операційного дня та інші. Однак головним методом контролю за станом ліквідності банківської системи є встановлення економічних нормативів ліквідності, а також контролю за їх дотриманням всіх банків без винятку.

Після найпотужнішої фінансової кризи сучасності і до теперішнього моменту велика частка банківських установ стикається з втратами внаслідок неефективного управління ризиком ліквідності, не дивлячись на дотримання вимог адекватності капіталу. Наслідки кризи змусили поновити роботу з вивчення проблем ліквідності всієї світової фінансової системи. Головними висновками щодо стану ліквідності фінансових ринків полягають в розумінні, що у період кризи ліквідність має властивість майже негайно зникати і не поновлюватися тривалий період, а проблеми оцінювання й регулювання банківської ліквідності набувають особливої актуальності у зв'язку зі специфікою діяльності банків, яка полягає у значній частці коштів вкладників у структурі пасивів.

Зважаючи на череду повторюваних криз та нестабільний стан банківської системи, Національний банк України прийняв рішення впровадити низку заходів з попередження таких банкрутств, які пов'язані зі стресовими ситуаціями в економіці й політичною нестабільністю в країні. Відповідно до рекомендацій Базельського комітету, угоди про асоціацію з ЄС та планів НБУ відповідно до імплементації законодавства ЄС в Україні триває запровадження нового етапу управління ризиком банківської ліквідності. Цей етап базується на нормах Директиви 2013/36/ЄС (CRD IV), Регламенту ЄС № 575/2013 (CRR) та Регламенту ЄС № 2015/61 і передбачає підвищення стійкості вітчизняних банків до короткострокових і довгострокових шоків ліквідності.

На основі опрацювання з міжнародними експертами, залученими в рамках технічної допомоги Світового банку та з банківською спільнотою України Національний Банк запровадив два нових нормативи ліквідності – норматив LCR та норматив NSFR. Метою запровадження нових вимог до ліквідності банків є сприяти стійкості банку до короткострокових та довгострокових шоків ліквідності – характерного для кризових періодів явища, коли відбувається значний відтік коштів клієнтів; змусити банки постійно підтримувати буфер високоліквідних активів; здійснювати оцінку стану ліквідності банку на горизонті 30 днів. Більш наочно хронологію подій з переходу до нових нормативів ліквідності позначено на рис. 1.

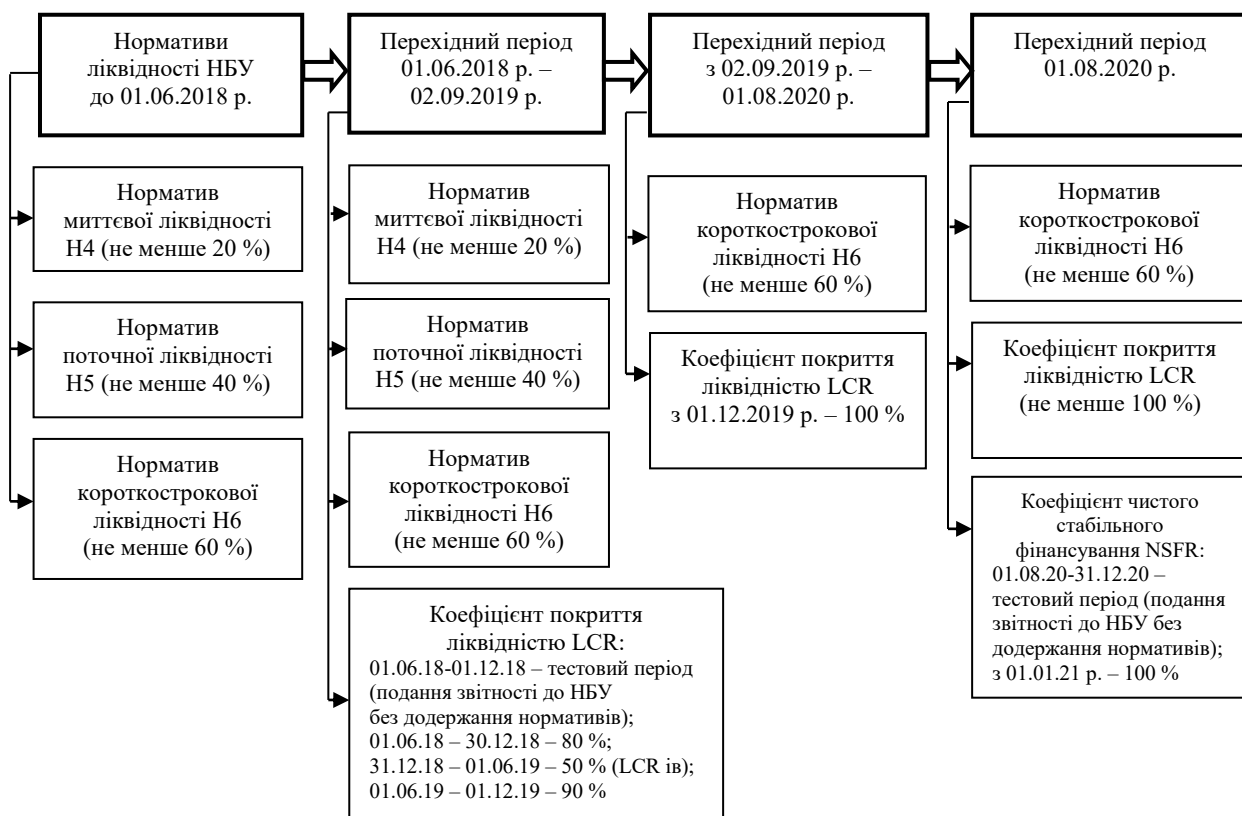


Рис. 1. Хронологія реформування нормативів ліквідності

Норматив LCR (Liquidity Coverage Ratio), або коefіцієнт покриття ліквідністю, вже запроваджений у 45 країнах світу. Це один із нормативів, розроблених Базельським комітетом у відповідь на кризу 2008 р. Він є частиною угоди Базель III.

Вже починаючи з 02.09.2019 р. Постановою Правління Національного банку України № 102 від 01.08.2019 р. були внесені зміни до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні №368, згідно з якою нормативи миттєвої ліквідності (Н4) та поточної ліквідності (Н5) були виключені, а замість них Постановою правління НБУ № 13 «Про введення коefіцієнта покриття ліквідністю (LCR)» і рішенням правління НБУ № 101-рш «Про схвалення Методики розрахунку коefіцієнта покриття ліквідністю (LCR)» від 15 лютого 2018 р., з 01 березня 2018 р. введено новий норматив ліквідності – LCR [3, 5].

З 1 грудня 2018 року Національний банк затвердив розрахунок нормативу LCR як обов'язковий і зобов'язав банки розраховувати його щоденно як 30-денну середньоарифметичну ковзну величину [5]. Згідно з рішенням Правління НБУ, що врахувало підсумки проведення тестових розрахунків LCR, на початку мінімальне значення нормативу LCR в іноземній валюті було встановлено на рівні 80% з поетапним його доведенням до рівня 100 %. У 2020 р. НБУ уточнив вимоги до виконання нормативу LCR в іноземній валюті для банків, співвідношення зобов'язань яких в іноземній валюті до усіх зобов'язань становить менше 5 %. Такі банки продовжать розраховувати LCR в іноземній валюті для цілей нагляду, проте не матимуть зобов'язання забезпечувати дотримання його значення на рівні 100 %. Такий підхід зменшить регуляторне навантаження на банки, які не працюють з іноземною валютою.

Норматив LCR встановлює мінімально необхідний рівень ліквідності для покриття очікуваного відтоку коштів з банку протягом 30 днів з урахуванням стрес-сценарію. Значний відтік трапляється у банківській системі у кризових умовах. Згідно з нормами ЄС значення коефіцієнта LCR для банків встановлено на рівні 100 %. Це означає, що банк повинен мати досить коштів для покриття чистого відтоку впродовж 30 днів. Ключовими причинами цього заходу Національний банк України визнав необхідність удосконалення системи управління ризиками ліквідності в банках та підвищення ефективності регуляторних вимог, запровадження загальноприйнятих у світі підходів оцінки ліквідності, зрозумілих міжнародним інвесторам, а також виконання зобов'язання впровадити європейське законодавство [6].

Коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) розраховується за формулою:

$$LCR = \frac{ВЛА}{ЧВ} \geq 100\% \quad (1)$$

де ВЛА – високоякісні ліквідні активи; ЧВ – чистий відтік грошових коштів протягом 30 днів.

При цьому Національним банком було визначено категорії активів у національній та іноземній валюті, які можна включити до складу високоякісних ліквідних активів.

Загальні характеристики та вимоги до ВЛА:

- необтяжені протягом 30 днів: відсутні юридичні/контрактні/регуляторні/податкові чи інші перешкоди для передачі, продажу або іншого способу відчуження;
- у будь-який час можуть бути перетворені у грошові кошти без втрати вартості;
- мають низький рівень ризику, низьку волатильність, їх вартість легко визначити з належним рівнем достовірності;
- не є емітованими банком або пов'язаними з ним особами;
- щодо цінних паперів додатково є об'єктами активного ринку та/або приймаються НБУ як забезпечення за операціями з рефінансування [7].

Чистий відтік грошових коштів протягом 30 днів буде визначатись різницею сукупних очікуваних відтоків грошових коштів із сукупними очікуваними надходженнями грошових коштів (очікувані надходження $\leq 75\%$ очікуваних відтоків).

Коефіцієнт покриття ліквідності LCR моделює ліквідну позицію банку за умов реалістичного стресу на відміну від нормативу Н5, при розрахунку якого не враховується те, що не будуть повернуті всі депозити та не будуть погашені всі кредити. Це дозволить оперувати очікуваними майбутніми грошовими потоками, де різні складові мають різну вагу в залежності від їхньої ліквідності.

Передбачені Базелем III стандарти ліквідності банків в більшій мірі, ніж нормативи ліквідності встановлені НБУ, спрямовані на забезпечення фінансової сталості як кожного окремого банку, так і банківської системи країни в цілому, так як ліквідність банків оцінюється не «як запас», а «як потік», що дає можливість передбачати і прогнозувати ризики ліквідності з урахуванням майбутніх надходжень і потреб в ліквідних коштах і тим самим забезпечити фінансову стабільність банків за рахунок попередження і зниження ризику ліквідності.

Для підтримки фінансової стабільності та підвищення стійкості банківської системи Правління НБУ ухвалило другий пруденційний норматив для українських банків – коефіцієнт чистого стабільного фінансування або NSFR (англ. Net Stable Funding Ratio, NSFR), що відображає достатність довгострокової ліквідності у банку.

Головна мета NSFR – сприяти зниженню одного з системних ризиків для фінансової стабільності, пов'язаного з короткою строковістю фондування банків, збалансувати активи та пасиви банків за строками погашення, створити стимули для банків залучати депозити на довгострокові терміни та зменшити залежність від короткострокового фінансування.

NSFR визначає мінімальний рівень ліквідності банку на горизонті один рік та розраховується як співвідношення між обсягом наявного стабільного фінансування (фондування), який розраховується на основі структури ресурсної бази банку залежно від її виду та терміновості із застосуванням так званих коефіцієнтів наявного стабільного фінансування, та обсягом необхідного стабільного фінансування, що визначається залежно від структури активів і позабалансових зобов'язань банку із застосуванням коефіцієнтів необхідного стабільного фінансування:

$$NSFR = \frac{\text{обсяг наявного стабільного фінансування}}{\text{обсяг необхідного стабільного фінансування}} \geq 100\% \quad (2)$$

де обсяг наявного стабільного фінансування – це сума складових пасивів (регулятивний капітал та зобов'язання), зважених на установлені Національним банком відповідні коефіцієнти, які відображають рівень їх стабільності; обсяг необхідного стабільного фінансування – це сума складових активів та позабалансових зобов'язань, зважених на установлені Національним банком відповідні коефіцієнти, які характеризують їх ліквідність.

Банки повинні будуть дотримуватися нормативу NSFR в цілому за всіма валютами, а також забезпечувати постійний розрахунок та моніторинг NSFR окремо в національній валюті та групі іноземних валют. Початкове значення та перехідний період для впровадження NSFR в Україні визначатимуться за результатами тестових розрахунків, які здійснюватимуться щомісячно з серпня і до кінця 2020 р. Згідно з нормами ЄС та Базельськими рекомендаціями мінімальне значення NSFR для банків має становити не менше 100 %. Дотримання нормативу створює стимули для банків до збільшення строковості пасивів, підвищення стабільності фондування та зменшення схильності до короткострокового фондування, тобто довгострокові кредити не мають фінансуватися за рахунок короткострокових депозитів. Це зумовлюється необхідністю запобігання надмірній залежності від короткострокових та волатильних джерел запозичень для фондування неліквідних активів [8].

Від початку 2021 р. стане обов'язковим до виконання. Певний час чинний норматив короткострокової ліквідності (Н6) застосовуватиметься одночасно з NSFR, після чого його буде скасовано.

Новий норматив NSFR упроваджено постановою Правління НБУ від 24 грудня 2019 р. №158 «Про запровадження коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR)» та рішенням Правління НБУ №1001-рш «Про схвалення Методики розрахунку коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR)» [4, 9]. Як і для нормативу LCR для NSFR Національним банком також передбачено перехідний період, що передбачає початковий низький рівень від 50 % з поступовим підвищенням до 100%.

Таким чином, показник чистого стабільного фінансування спрямований на обмеження надмірної залежності від великих джерел фінансування в періоди надлишку ліквідності на ринку і сприяє більш точному оцінюванню ризику ліквідності з всіх балансових і позабалансових статтях. Крім того, введення більш жорсткого визначення капіталу, підвищення рівня необхідних вимог до нього та впровадження нових буферів капіталу дозволять вітчизняним банкам легше витримувати періоди політичної нестабільності та економічних криз [10].

Аналіз дотримання банками нормативів ліквідності (табл. 1) свідчить, що банки України володіють значним запасом ліквідності, а саме спостерігається значне перевищення показників ліквідності над нормативними значеннями. Наслідки таких запасів ліквідності по банківській системі є двобічними: з одного боку вони свідчать про стійкість банківської системи до «стресів», а з іншого призводять про зниження прибутковості банків. Таку ситуацію не можна вважати цілком позитивною, оскільки вона свідчить про те, що банки, намагаючись працювати більш виважено, вклали свої кошти у високоліквідні активи, які фактично є менш дохідними, ніж активи з більшим строком вкладення.

Таблиця 1

Значення нормативів ліквідності по системі банків України (2016–2019 роки)

Показник	На 01.01.2017	На 01.01.2018	На 01.01.2019	На 01.01.2020
Н4 (не менше 20 %)	60,79	55,55	68,66	-
Н5 (не менше 40 %)	102,14	108,08	99,12	-
Н6 (не менше 60 %)	92,09	98,37	93,52	94,35
коефіцієнта покриття ліквідності LCR _{вв} (не менше 100 %)			-	481,07
коефіцієнта покриття ліквідності LCR _{ів} (не менше 100 %)			-	552,05

Джерело: складено за даними НБУ [11]

Що стосується дотримання нормативу LCR, то перехідний період у 2019 році дозволив банкам адаптуватися до нового нормативу. Медіанне значення LCR перевищує норматив у тричі в усіх валютах та в іноземній валюті. Високоякісні ліквідні активи (ВЛА) в усіх валютах зростають. За останній рік в структурі власних активів банки суттєво наростили кошти на коррахунках в інших банках у іноземній валюті – на третину в доларовому еквіваленті. Вони є найбільшою складовою високоякісних ліквідних активів банків у іноземній валюті і забезпечили виконання банками нормативу за LCR. За даними НБУ коефіцієнт покриття ліквідності на початок 2020 року перевищує норматив майже удвічі. Лише у двох банків, Місто Банк (90,87%) та Комінвестбанк (93,44 %), на 01.11.2019 LCR (за всіма валютами) був у меншому ніж 100. Водночас LCR (в іноземній валюті) був меншим ніж 100 % теж у двох фінустанов: Кредобанку (95,72 %) та УБРР (99,31 %) [11].

Надмірна ліквідність породжує дилему «ліквідність – прибутковість», адже найбільш ліквідні активи не генерують доходів. Якщо фактична ліквідність значно перевищує необхідний рівень або встановлені нормативи, то діяльність банку негативно оцінюється акціонерами з погляду не повністю використаних можливостей для отримання прибутку. Імовірність настання ситуації невідповідності між попитом і пропозицією ліквідних коштів називають ризиком незбалансованої ліквідності. Очевидно, що ризик ліквідності майже завжди супроводжує банківську діяльність.

При розрахунку трьох нормативів ліквідності (Н4–Н6) передбачено співставлення активів і пасивів банку з вказаним терміном погашення. Це означає, що достатньо враховувати показники балансу на певну дату. Саме статичний характер показників вказує на їх важливий недолік, який означає, що такий підхід не враховує надходження та відтоки, які очікуються, тобто прогнозні значення. Відтак, при виникненні кризових ситуацій, буде недооцінена потреба у ліквідності банку.

Для забезпечення нових нормативних вимог банки особливу увагу повинні звернути на удосконалення депозитної діяльності, особливо невеликі банки. Головна проблема в структурі банківських депозитів, це їх короткостроковість. За статистикою Національного банку України в структурі зобов'язань за платоспроможними банками частка коштів суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ на вимогу на 01.01.2017 р. складала 71,7 %, а, відповідно, у коштах фізичних осіб – 26,9 %. А уже на 01.01. 2020 року ці дані зросли до 77,0 % в коштах суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ, і до 39,1 % у коштах фізичних осіб (табл. 2).

Проблема короткострокового фондування значно підвищує ризики ліквідності, а тим більше не сприяє вкладенням інвестицій в довгострокові проекти. По даним НБУ, 20 % депозитних вкладів мають термін до одного місяця, а ще 10 % – від одного до трьох місяців [6].

Таблиця 2

Структура коштів клієнтів в зобов'язаннях по системі платоспроможних банків України

Дата	Кошти суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ			Кошти фізичних осіб		
	усього, млн грн	у т.ч. кошти на вимогу, млн грн	частка коштів на вимогу у загальній кількості, %	усього, млн грн	у т.ч. кошти на вимогу, млн грн	частка коштів на вимогу у загальній кількості, %
1.01.2017	412726	295837	71,7	437152	117601	26,9
1.01.2018	426862	303423	71,1	478100	152689	31,9
1.01.2019	430161	304578	70,8	508457	180842	35,6
1.01.2020	525041	404453	77,0	552592	215929	39,1

Джерело: складено за даними НБУ [11]

Зважаючи на таку статистику, довгострокові кредити, які видаються за рахунок короткострокових пасивів наражають банки на певні ризики, саме тому зростання частки короткострокових депозитів в загальній сумі зобов'язань стало однією з причин впровадження коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR), а проблема збільшення короткострокових депозитів, яка позначається на фінансовому стані банку у разі раптових і значних відтоків коштів, може бути вирішена в повному обсязі [10].

Вже сьогодні можна оцінити зворотній зв'язок та позитивні ефекти від запровадження нових нормативів ліквідності для окремих банків та банківської системи загалом, зокрема:

- всі зобов'язання перед клієнтами виконуються банками в повному обсязі;
- банки витримують значний запас високоякісних ліквідних активів та виконують нормативи ліквідності із запасом;
- регулятором запроваджено інструмент довгострокового рефінансування;
- призупинено вимоги накопичення буферів капіталу;
- НБУ рекомендував банкам утриматись від виплати дивідендів, що дозволить зберегти запас капіталу для відновлення кредитування;
- збільшено частоту операцій та подовжено термін кредитів рефінансування.

Висновки. Зважаючи на проведені дослідження слід відмітити певний перелік викликів та проблемних питань, що постають перед банківською системою і регулятором в сьогоднішніх умовах, що і надалі ускладнюються пандемією COVID-19, а саме: погіршення умов залучення фінансування у зв'язку із введенням карантинних обмежень, погіршення настроїв клієнтів збільшує ризик відтоку коштів, пригнічення економіки звужує обсяги кредитування господарюючих суб'єктів та ін.

Для адаптації банківських установ до нових вимог регулятора щодо рівня ліквідності необхідно:

- дотримуватись нових нормативів ліквідності;
- оцінити вплив нових нормативів ліквідності на прибутковість і зрозуміти, як вони будуть враховані в ключових бізнес-процесах банку;
- розробити нову стратегію, яка дозволить вирівнювати частки високоліквідних активів у структурі активів банку;
- запроваджувати диференційовані ставки з короткострокових та довгострокових вкладень з метою оперативного впливу на зміни у структурі і доходів;
- вдосконалити депозитну політику банку в контексті стимулювання довгострокових вкладів фізичних осіб;
- оцінити стратегію ліквідності банку та адаптувати її відповідно до нових вимог;
- визначити систему індикаторів моніторингу рівня ліквідності в контексті їх відповідності новим вимогам;
- обрати інструментарій оцінки ризику ліквідності (стрес-тестування);
- здійснювати прогнозування грошових потоків.

Отже, ліквідність виступає однією з найважливіших якісних характеристик діяльності банку, що свідчить про надійність та стійкість його функціонування. За результатами аналізу сучасного стану та оцінки діючих нормативів ліквідності було встановлено, що управління ліквідністю банків потребує вдосконалення. Впровадження та дотримання загальноприйнятих у світовому фінансовому просторі нормативів ліквідності сприятиме наближенню вітчизняного банківського регулювання та нагляду до європейських стандартів, підвищенню конкурентоздатності та привабливості вітчизняних банків для іноземних інвесторів, удосконаленню системи управління ліквідністю банку та посиленню ефективності функціонування банківської системи України загалом.

Література

1. Фуксман О.В. Ліквідність у забезпеченні стабільності банку / О.В. Фуксман // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 4. – С. 57–68.
2. Тарасевич Н.В. Окремі аспекти регулювання ліквідності банків [Електронний ресурс] / Н.В. Тарасевич // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 3. – С. 276–282. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_3_44
3. Постанова Правління НБУ «Про запровадження коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR)» від 15 лютого 2018 року № 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=64546644>
4. Постанова Правління НБУ "Про запровадження коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR)" від 24 грудня 2019 року №158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_24122019_158
5. Рішення правління НБУ № 101-рш «Про схвалення Методики розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR)» від 15 лютого 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr101500-18>
6. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?>
7. Вимоги до ліквідності банків (LCR) // Матеріали семінару НБУ "Практичні аспекти оцінки банківських ризиків" від 18 червня 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/praktichni-aspekti-otsinki-bankivskih-rizikiv-seminar-dlya-vikladachiv-vnz-ukrayini-18-19-cherhvnya-2020-roku>
8. Еркес О. Є. Нові нормативи ліквідності в системі ризик-орієнтованого нагляду за діяльністю банків України / О.Є. Еркес, Т.М. Гордієнко // Економіка і суспільство (МДУ). – 2019 – № 20. – С.635–642.
9. Рішення Правління НБУ №1001-рш "Про схвалення Методики розрахунку коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR)" від 24 грудня 2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/ua/legislation/Decision_24122019_1001-rsh
10. Аксьонова Л.О. Управління ліквідністю банку в сучасних економічних умовах / Л.О. Аксьонова, Е. Мусаєв // Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ. – 2019. – № 1(9). – С. 65–71.
11. Показники банківської системи. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

References

1. Fuksman O.V. Likvidnist u zabezpechenni stabilnosti banku / O.V. Fuksman // Visnyk KNTEU. – 2013. – № 4. – S. 57–68.
2. Tarasevych N.V. Okremi aspekty rehuliuвання likvidnosti bankiv [Elektronnyi resurs] / N.V. Tarasevych // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – 2014. – Vyp. 3. – S. 276–282. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_3_44
3. Postanova Pravlinnia NBU «Pro zaprovadzhennia koefitsiienta pokryttia likvidnistiu (LCR)» vid 15 liutoho 2018 roku № 13 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=64546644>
4. Postanova Pravlinnia NBU "Pro zaprovadzhennia koefitsiienta chystoho stabilnoho finansuvannia (NSFR)" vid 24 hrudnia 2019 roku №158 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_24122019_158
5. Rishennia pravlinnia NBU № 101-rsh «Pro skhvalennia Metodyky rozrakhunku koefitsiienta pokryttia likvidnistiu (LCR)» vid 15 liutoho 2018 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr101500-18>
6. Natsionalnyi bank Ukrainy. Ofitsiine internet-predstavnytstvo [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?>
7. Vymohy do likvidnosti bankiv (LCR) // Materialy seminaru NBU "Praktychni aspekty otsinky bankivskykh ryzykiv" vid 18 chervnia 2020 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/praktichni-aspekti-otsinki-bankivskih-rizikiv-seminar-dlya-vikladachiv-vnz-ukrayini-18-19-cherhvnya-2020-roku>
8. Erkes O. Ye. Novi normatyvy likvidnosti v systemi ryzyk-orientovanoho nahliadu za diialnistiu bankiv Ukrainy / O.Ie. Erkes, T.M. Hordiienko // Ekonomika i suspilstvo (MDU). – 2019 – № 20. – S.635–642.
9. Rishennia Pravlinnia NBU №1001-rsh "Pro skhvalennia Metodyky rozrakhunku koefitsiienta chystoho stabilnoho finansuvannia (NSFR)" vid 24 hrudnia 2019 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://bank.gov.ua/ua/legislation/Decision_24122019_1001-rsh
10. Aksonova L.O. Upravlinnia likvidnistiu banku v suchasnykh ekonomichnykh umovakh / L.O. Aksonova, E. Musaiev // Ekonomichnyi visnyk DVNZ UDKhTU. – 2019. – № 1(9). – S. 65–71.
11. Pokaznyky bankivskoi systemy. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

Надійшла / Paper received: 26.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 07.05.2020

УДК 330.341

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-15

МЕЙШ А. В., МАТВІЙЧУК О. В.
Хмельницький національний університет

ПРОФЕСІЯ АУДИТОР – ЗНАЧЕННЯ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ, АКТУАЛЬНІСТЬ ТА НАГАЛЬНІСТЬ У МАЙБУТНЬОМУ

У статті проаналізовано та охарактеризовано аудиторську професію в цілому. Висловлена думка про необхідність формації аудита (безпосередньо професії) в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: аудит, міжнародний аспект, аудиторська діяльність, економіка.

MEISH A., MATVIYCHUK O.
Khmelnitskyi National University

THE PROFESSION OF AUDITOR - IMPORTANCE ON THE WORLD STAGE, RELEVANCE AND URGENCY IN THE FUTURE

For many years, trends that do not change in auditing are possible. Why is this important? Unsuccessfully, with other economic transformations, they become business entities that exist at a time when there are right and correct management decisions on reliable information that needs to be considered for an active and independent audience. In any case, there is its own question, what is the issue of audience development.

The article examines the current state of the profession of auditors and "audit" in general. From the theoretical, but also from the practical side, the problematic issues were covered. The methodological principles of formation and organization of the audit, as well as the perspectives and needs of the development of the audit activity were considered. Certain measures have been proposed and explained ways of addressing them that directly target development prospects, as well as improving the performance of the auditor's results as a first-class specialist and, as a consequence, the audit process as a whole. The auditor has a significant place in the control system - gives an assessment of the financial and economic activity of the collective of enterprises, performs the functions of an independent external audit. This thesis was proved in the work, and was also refuted the idea that in the modern world - mechanization, digital-technology auditor will go to the second place. Of course not. In our work we support modern trends, development, in any case we do not want and do not intend to stand still. We advocate that the auditor is a profession that has no expiration date, it will always be valuable and important, because no "machine" can make a managerial decision.

Keywords: audit, international aspect, audit activity, economy.

Постановка проблеми. Протягом останніх років можна спостерігати тенденції, що несуть змінний характер в аудиторській діяльності. З чим це зв'язано? Безпосередньо з постійними економічними трансформаціями, яких вимагають від суб'єктів господарювання прийняття своєчасних та правильних управлінських рішень на основі достовірної фінансової інформації, отримання якої передбачає проведення об'єктивного та незалежного аудиту. У будь-яких державах нагальними є питання розвитку аудиту. Ці питання можуть виникати дуже часто, аудиторські фірми навіть до цього часу продовжують так само стикатися з рядом проблем. Безумовно це негативний аспект, але, з іншого боку, привід для вдосконалення з наукової і практичної точок зору, привід безперервно працювати задля знаходження оптимальних варіантів, нових ідей, подальшого розвитку з метою ефективності результатів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз останніх досліджень і публікацій дав змогу ознайомитись і опрацювати фахові роботи, що внесли вагомий внесок у розвиток теоретичних основ та проблематики аудиту, С.В. Бардаша, В.В. Головача, М.І. Бондаря, Т.А. Калінської, Н.М. Проскуріної, Н.І. Дорош, О.А. Шевчука, О.Ю. Редько, В.С. Рудницького, І.І. Пилипенка. В цих працях досить ґрунтовно опрацьовано та детально описано основні завдання, проблеми та напрями подальшого розвитку аудиторської діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення сучасного стану аудиторської діяльності, розкриття найважливіших і нагальних питань, що досі існують як в аудиті взагалі, так і в професійній діяльності аудитора. Визначення шляхів їх вирішення, що спрямовуються на підвищення ефективності та перспектив розвитку і процвітання цієї сфери діяльності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аудит – обов'язкова частина цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни. Аудитор не «засвідчує» і не гарантує правильності фінансових звітів. Аудитори не зобов'язані вишукувати помилки та шахрайство. Під час аудиторської перевірки слід вирішити такі завдання:

- впевнитись у законності діяльності підприємства;
- ознайомитись зі схемою господарювання та управління;
- оцінити надійність систем внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку підприємства;
- проконтролювати здійснення господарських процесів;
- перевірити первинні документи та облікові реєстри;
- зіставити дані поточного обліку зі звітністю та Головною книгою;

- установити фактичну наявність та повноту відображення активів та зобов'язань підприємства;
- установити точність та об'єктивність зроблених облікових записів;
- впевнитись у порівнянності показників бухгалтерської звітності та інших фінансових звітів [7, ст. 490].

Основні критерії до якості та надійності аудиту, забезпечення відповідного рівня гарантій обґрунтованості результатів аудиторської перевірки формують стандарти аудиту, що є підґрунтям для вирішення спірних питань та встановлення ступеня відповідальності аудитора. Саме тому на плечі сучасного, а головне затребуваного аудитора лягає чимало вимог, тільки при бездоганному виконанні яких він може називати себе так.

По-перше, необхідно постійно інвестувати у власні знання, це може бути підвищення кваліфікації, навчання, тренінги, обмін досвідом, самоосвіта. Навіть аудитор зі стажем часто жертвує своїм ресурсом – часом, адже ненормований робочий день – не новинка в цій сфері.

По-друге, потрібно бути готовим до персональної відповідальності, від одного висновку чи підрахунку залежить чимало ресурсів, коштів, посад і, якщо бути песимістичним, доль. Ще один нюанс, який чомусь дуже часто відлякує новачків, – це те, що неможливо займатися іншим видом бізнесу, оскільки аудит – виключний вид діяльності. Долучаємось до думки тих людей, які стверджують: «для досягнення успіху потрібно інвестувати себе повністю лише одному ділу». А й справді, якщо ти щоденно працюєш над справою, тобі не шкода витратити всіх перерахованих ресурсів, то вона в будь-якому випадку принесе плоди.

Значну роль у розвитку аудиту і професії аудитора відіграють міжнародні, європейські та національні професійні організації аудиторів та інші координуючі органи. Діяльність цих багатонаціональних професійних об'єднань аудиторів пов'язана безпосередньо з необхідністю гармонізації обліку як такого, звітності і стандартизації аудиту в міжнародному масштабі [14]. Національні професійні організації аудиторів проводять роботу щодо розроблення нормативів аудиту з урахуванням економічної і законодавчої специфіки своїх країн.

На міжнародному рівні розроблення і впровадження аудиторських стандартів здійснює Міжнародний комітет аудиторської практики, що діє в рамках Міжнародної федерації бухгалтерів, метою створення якої є координація на світовому рівні діяльності професійних організацій у сфері обліку і звітності, а також аудиту. Робота аудиторів та надання аудиторського висновку виходить на новий рівень, оскільки якість та інформативність аудиторського висновку буде у прямій залежності від можливостей фінансових компаній до залучення інвесторів та розвитку цього сегменту ринку.

На сучасному етапі розвитку аудиту можна виділити наступні проблемні аспекти в умовах ринкової економіки:

- 1) недосконалість методологічних та теоретичних розробок у сфері аудиторського контролю;
- 2) брак достатнього досвіду роботи у сфері аудиту;
- 3) недостатня кількість кваліфікованого персоналу з аудиту;
- 4) невідповідність аудиту аудиторських послуг;
- 5) відсутність штрафів та штрафів за недостовірність аудиторського звіту;
- 6) низька довіра до аудитора;
- 7) відсутність чіткого механізму формування ціни аудиторських послуг;
- 8) відсутність методологічних рекомендацій щодо комп'ютеризації аудиту [6, ст. 533].

Також є ще кілька проблем, пов'язаних із розвитком аудиту безпосередньо в Україні:

- суттєвий негативний вплив «тіньового» бізнесу;
- негативний вплив буквального перекладу іноземних стандартів та концепцій без урахування особливостей економічного розвитку нашої країни;
- відсутність стандартних форм аудиторських документів;
- державні професійні організації бухгалтерів не є масштабними, тому це перешкоджає процесу обговорення та вирішення проблемних питань бухгалтерської практики.

Відтак, доцільно виокремити перспективні напрямки розвитку аудиторської діяльності в Україні:

1. Створення механізму практичного застосування МСА в Україні, створення повних коментарів.
2. Внесення необхідних змін і доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» для приведення його у відповідність з іншими законодавчими актами України, які прямо або побічно впливають на регулювання аудиторської роботи і розширення переліку компаній, для яких аудит вважається невід'ємним кожного року, власне, до того ж, збільшить ринок аудиторських послуг, і, так само, вступ додаткових положень, які більш чітко ліквідують відносини між аудитором і клієнтом.
3. Створення стандартних методів аудиту фінансової звітності підприємств у контексті їх діяльності, використання спільного практичного досвіду міжнародних та вітчизняних аудиторських фірм.
4. Поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій в Україні з міжнародними (зокрема, європейськими організаціями) професійними організаціями бухгалтерів та аудиторів.
5. Формування механізму ціноутворення для аудиторських та аудиторських послуг на основі вивчення міжнародного досвіду з конкретного питання [6].

На аудитора покладається відповідальність за ведення бухгалтерської (фінансової) звітності перед багатьма зацікавленими сторонами: власниками, державою, акціонерами, біржами тощо. При цьому, як свідчить міжнародна практика, необхідно суворо дотримуватись етичних і технічних норм роботи аудитора,

розроблених в багатьох країнах. Так, в США є кодекс етичних норм Американського інституту бухгалтерів [14]. Такі етичні норми аудиторів повинні бути розроблені в Україні і в інших країнах СНД. В основу таких норм покладені прийняті в міжнародній практиці етичні принципи: оплата праці аудитора, взаємовідносини з клієнтами, конфіденційність, незалежність, чесність, об'єктивність, внутрішньо-професійна поведінка.

Під впливом різноманітних тенденцій аудит змінюється в усьому світі. Міжнародні експерти прогнозують, що хмарні технології в найближчий час ставатимуть дедалі поширенішими. Саме тому аудиторські фірми мають не лише самостійно перейти на хмарні рішення, а й перевести на них своїх клієнтів. Працювати над проектом можна буде в будь-який час і в будь-якому місці, що, звісно, оцінять клієнти, які ще й зможуть контролювати роботу аудитора. Бізнес-процеси аудиторської фірми досить складні. Для вирішення певних завдань можна використовувати різноманітні технологічні рішення. Скажімо, проекти з аудиту виконують в одній програмі, ведення баз клієнтів і роботу з ними – в іншій, за допомогою ще однієї забезпечують контроль робочого часу чи, наприклад, ведення бухгалтерського обліку. Одним словом, програм може бути багато – і це добре. Темпи сучасного життя надзвичайно швидкі. Саме тому, як наголошують міжнародні експерти, інформацію важливо зробити доступною на мобільних телефонах і різного роду гаджетах, на кшталт планшетів чи ноутбуків, які людина постійно носить з собою [17].

Сьогодні з метою економії часу й скорочення кількості технічних працівників міжнародні аудиторські фірми користуються технологіями оптичного розпізнавання символів (optical character recognition). Технології оптичного розпізнавання символів дають змогу за фотографією, скажімо рахунка, визначити, де й коли його було отримано, який товар слід внести в систему, у якій валюти тощо. Технології самостійно сортують інформацію і вводять її в бухгалтерську або іншу програму в належному вигляді. Крім того необхідно не забувати, що веб-сайт сучасної аудиторської фірми має бути пов'язаний зі сторінками в соціальних мережах, мати вихід на YouTube й надавати можливість спілкуватися в режимі реального часу [15].

У нашому середовищі питання трансформації професії звучить все частіше. Чи збережеться потреба в аудиторів у суспільстві?

Особисто я поділяю думку футурологів, які стверджують, що в майбутньому значну частину завдань, які зараз виконує людина, зможе робити машина. Проте ми також упевнені, що доки існуватиме професія бухгалтера, збережеться професія й аудитора. Ведення звітності має бути контрольованим. Це аксіома і для власників компанії чи керівництва організації, і для держави й суспільства. Кращого варіанту для цього, ніж пара «бухгалтер + аудитор» людство не має. Водночас, значну частину функцій аудитора, зокрема, роботу зі збирання інформації, її систематизації та обробки, будуть виконувати машини. Також ми переконані, що жодна з програм не може замінити висококласного аудитора та його професійне судження. Насамперед, до програми можна занести тільки обмежений набір даних, і ці дані мають бути виключно об'єктивними – щоб програма працювала і у ній був реальний сенс. Рішення замість людини програма не ухвалить, і це дозволяє сподіватися на те, що у аудиторів є майбутнє.

Що стосується змін, яких слід очікувати, то, на наш погляд, професія буде дедалі глибше спеціалізуватися і діджиталізуватися.

Самотній аудитор, «вільний художник», поступово відійде в небуття. Натомість аудиторські фірми будуть являти собою команду вузьких фахівців з аналітики, IT-фахівців, оцінювачів активів, бухгалтерів, нового бізнесу, продавців тощо. Найбільш важливими для ринку стануть ті, хто буде розробляти аудиторські програми, аналітики, які спеціалізуватимуться на певних ринках, фахівці, здатні визначати справедливую вартість компанії та продуктів, які вона виробляє.

Висновки. Світ швидко змінюється і для того, щоб залишатись актуальним, затребуваним і новітнім, потрібно слідкувати за змінами і пристосовуватися до них, наполегливо працювати і самовдосконалюватись. Аудит є досить консервативним бізнесом, але він, як ніхто, піддається деформації, оновленню, тобто потребі відповідати вимогам часу та запитам клієнтів. Тому окрім того, що аудитор має бути високоосвіченим, професійним, мати широкий кругозір, високі аналітичні здібності, залишатися завжди незалежним, чесним, послідовним, здатним до постійної самоосвіти, дотримуватися високих етичних стандартів, бути стриманим, дипломатичним, він повинен йти в ногу з часом, а за рахунок цього – вдосконалюватись.

Література

1. Бондар М.І. Аудит в АПК : навч. посібник / М.І. Бондар. – К. : КНЕУ, 2003. – 188 с.
2. Калінська Т.А., Сучасний стан і проблеми вітчизняного аудиту : наукова стаття / Т.А. Калінська // Бізнес-навігатор : науково-виробничий журнал. – 2010. – № 3. – С. 20–22.
3. Про аудиторську діяльність : закон України від 22.04.1993 № 3125- XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Сопко В.В. Важливий елемент підготовки аудиторів / В.В. Сопко // Аудит: сучасність та майбутнє : матеріали Міжнародної конференції, Київ, 14-15 жовтня 2011 р. / Аудиторська палата України. – К., 2011. – С. 132–133.
5. Сопко В.В. Основи професійної підготовки фахівців обліково-економічного напрямку, як майбутніх аудиторів / В.В. Сопко // База знань сучасного аудитора. Стан та напрямки її розвитку : матеріали Всеукраїнської наукової конференції викладачів та науковців. Київ, 28 жовтня 2010 р. / Нац. акад. статистики, обліку та аудиту [та ін.]. – К., 2010. – С. 36–38.
6. Шевчук О.А. Аудит в Україні – проблеми та перспективи розвитку / О.А. Шевчук, Н.Г. Здирко // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 6. – С. 530–531.
7. Аудит : [учебник / под ред. В. И. Подольского]. – М. : Экономист, 2003. – 494 с.

8. Галузіна С.М. Международный учет и аудит / С.М. Галузіна, Т. Ф. Пупшис. – СПб, 2006. – 272 с.
9. Гончарук Я. А. Аудит / Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – Львів : Ориана – Нова, 2004. – 292 с.
10. Аудит Монтгомери / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейли, М. Б. Хирш ; [Пер. с англ. ; под ред. Я. В. Соколова. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
11. Мазуренко А. А. Зарубежный бухгалтерский учет и аудит : учеб. пособ. / Мазуренко А. А. – М. : КноРус, 2006. – 240 с.
12. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики / [пер. з англ. мови О.В. Селезньов]. – К. : ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2006. – 1152 с.
13. Петрик О. А. Аудит у зарубіжних країнах : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О. А. Петрик, М. Т. Сенченко ; [за заг. ред. О.А. Петрик]. – К. : КНЕУ, 2005. – 168 с.
14. Бойко О. Виклики для аудиторів у 2018 році: на чому наголошують міжнародні експерти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001460.
15. Кучеренко Г. Аудит по-новому: що змінилося? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://blog.liga.net/user/gkucherenko/article/31216>
16. Пилипенко І.І. Аудит : підручник / Пилипенко І.І. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2015. – 643 с.

References

1. Bondar M.I. Audyty v APK : navch. posibnyk / M.I. Bondar. – K. : KNEU, 2003. – 188 s.
2. Kalinska T.A., Suchasnyi stan i problemy vitchyznianoho audytu : naukova stattia / T.A. Kalinska // Biznes-navihator : naukovovyrobnychi zhurnal. – 2010. – № 3. – S. 20–22.
3. Pro audytorsku diialnist : zakon Ukrainy vid 22.04.1993 № 3125- KhII [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Sopko V.V. Vazhlyvyi element pidhotovky audytoriv / V.V. Sopko // Audyty: suchasnist ta maibutnie : materialy Mizhnarodnoi konferentsii, Kyiv, 14-15 zhovtnia 2011 r. / Audytorska palata Ukrainy. – K., 2011. – S. 132–133.
5. Sopko V.V. Osnovy profesiinoi pidhotovky fakhivtsiv oblikovo-ekonomichnoho napriamku, yak maibutnikh audytoriv / V.V. Sopko // Baza znan suchasnoho audytora. Stan ta napriamky yii rozvytku : materialy Vseukrainskoi naukovoï konferentsii vykladachiv ta naukovtsiv. Kyiv, 28 zhovtnia 2010 r. / Nats. akad. statystyky, obliku ta audytu [ta in.]. – K., 2010. – S. 36–38.
6. Shevchuk O.A. Audyty v Ukraini – problemy ta perspektyvy rozvytku / O.A. Shevchuk, N.H. Zdyrko // Zbirnyk naukovykh prats kafedry ekonomichnoho analizu Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. – 2010. – № 6. – S. 530–531.
7. Audit : [uchebnik / pod red. V. I. Podolskogo]. – M. : Ekonomist, 2003. – 494 s.
8. Galuzina S.M. Mezhdunarodnyj uchet i audit / S.M. Galuzina, T. F. Pupshis. – SPb, 2006. – 272 s.
9. Goncharuk Ya. A. Audit / Ya. A. Goncharuk, V. S. Rudnickij. – Vid. 2-e, pererob. ta dop. – Lviv : Oriyana – Nova, 2004. – 292 s.
10. Audit Montgomeri / F. L. Defliz, G. R. Dzhениk, V. M. O'Rejli, M. B. Hirsh ; [Per. s angl. ; pod red. Ya. V. Sokolova. – M. : YuNITI, 1997. – 542 s.
11. Mazurenko A. A. Zarubezhnyj buhgalterskij uchet i audit : ucheb. posob. / Mazurenko A. A. – M. : KnoRus, 2006. – 240 s.
12. Mizhnarodni standarty audytu, nadannia vpevnenosti ta etyky / [per. z anh. movy O.V. Seleznov]. – K. : TOV «IAMTs AU «STATUS», 2006. – 1152 s.
13. Petryk O. A. Audyty u zarubizhnykh krainakh : [navch.-metod. posib. dlia samost. vuvch. dysts.] / O. A. Petryk, M. T. Senchenko ; [za zah. red. O.A. Petryk]. – K. : KNEU, 2005. – 168 s.
14. Boiko O. Vyklyky dlia audytoriv u 2018 rotsi: na chomu naholoshuiut mizhnarodni eksperty [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001460.
15. Kucherenko H. Audyty po-novomu: shcho zminylosia? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://blog.liga.net/user/gkucherenko/article/31216>
16. Pylypenko I.I. Audyty : pidruchnyk / Pylypenko I.I. – K. : DP «Inform.-analit. ahentstvo», 2015. – 643 s.

Надійшла / Paper received: 09.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 07.05.2020

УДК 502.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-16

МИРОШНІЧЕНКО О.В.

Вінницький національний аграрний університет

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В АПК УКРАЇНИ

У статті представлені методичні засади оцінки екологічних проблем та екологічної політики в агропромисловому комплексі України. Досліджуючи дану тему, чітко простежуються проблеми екологічної політики. У зв'язку з цим надзвичайно актуальними є розробка та обґрунтування методичних засад саме для оцінки екологічної політики. Тому необхідно чітко визначити підхід та засади для спроб вирішення існуючих проблем.

Ключові слова: екологічна політика, оцінка, методичні засади, агропромисловий комплекс, екологічні проблеми, сільське господарство, екологічний вплив.

MYROSNIChENKO O.

Vinnytsia National Agrarian University

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ASSESSMENT OF ENVIRONMENTAL PROBLEMS AND ENVIRONMENTAL POLICY IN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

The article presents the processes and mechanisms of effective development of agricultural production. Investigating this topic clearly shows the trends of unstable development and structural changes in agricultural production. In this regard, the development and justification of the optimization mechanism is extremely important. Therefore, a comprehensive approach to solving and implementing processes, technologies and mechanisms for optimizing agricultural production is needed. The agro-industrial complex as a whole occupies a decisive place in the economy of Ukraine, as our state is agrarian. This article will propose methodological principles for assessing environmental problems aimed at the development of ecological economy and its improvement. Therefore, there is a need to form new and explore existing methodological principles and principles for assessing environmental problems, their simplification and simplification. Investigating the causes and consequences of environmental problems in the system of agro-industrial complex, it is advisable to follow a certain sequence, ie: to find out the fact of negative ecological impact of industrial facilities operating in different industries on the available natural resources used in agriculture; identify the facts of negative environmental impacts on the environment, which are realized by enterprises in the field of processing and logistics of agriculture; to determine the level of negative environmental consequences caused by the actual agricultural activity. It is necessary to determine the magnitude of the impact of economic entities on the environment, especially the manifestations of the impact on air, water, land and other natural resources.

Key words: environmental policy, assessment, methodological principles, agro-industrial complex, ecological problems, agriculture, ecological impact.

Вступ. Агропромисловий комплекс в цілому в економіці України займає вирішальне місце, оскільки наша держава є аграрною. В даній статті запропоновані методичні засади оцінки екологічних проблем, спрямовані на розвиток екологічної економіки та її удосконалення. Тому виникла необхідність сформувані нові та дослідити існуючі методичні засади та принципи оцінки екологічних проблем їх спрощення їх спрощення та мінімізації.

Метою статті є оцінка екологічних проблем та екологічної політики в агропромисловому комплексі України.

Аналіз останніх досліджень. Екологічна політика та екологічні проблеми АПК України досліджуються багатьма науковцями, такими як В.Н. Герасимович, А.А. Голуб «Методология экономической оценки природных ресурсов», проф. М.М. Ильчук, Т.П. Блажеквич «Економіка природокористування», Н.В. Зіновчук «Екологічна політика в АПК».

Виклад основного матеріалу. Основоположними в діяльності сільськогосподарських підприємств є процеси перетворення на агросистеми екологічних систем. Функціонування сільськогосподарських підприємств реалізується в межах індустріальних агросистем, що характеризуються як нестабільні. Підтримка сталого стану в даних агросистемах потребує застосування додаткових джерел енергії (крім енергії сонця), тобто використання техніки, пального, мінеральних добрив, хімічних засобів рослин та тварин, професійних знань тощо.

Ця потреба зумовлює підтримку взаємозв'язків сільського господарства із деякими підсистемами економічної і соціальної систем та функціонування складного конгломератного утворення, такого як агропромисловий комплекс. Разом із тим, руйнування первісних взаємозв'язків між діяльністю людини в сфері сільського господарства і її природним та соціальним оточенням, й недосконалими та недорозвиненими взаємозв'язками між сільськогосподарською діяльністю, економічною та соціальною системами призводить до утворення екологічних проблем:

- деградації і забруднення земельних та водних ресурсів,
- хімічного і радіоактивного забруднення продуктів харчування тощо.

Досліджуючи причини появи та наслідків екологічних проблем у системі агропромислового комплексу, доцільно дотримуватися визначеної послідовності, тобто:

- з'ясувати факт негативного екологічного впливу промислових об'єктів, що функціонують в різних галузях на наявні природні ресурси, які використовуються в сільському господарстві;
- виявити факти негативних екологічних впливів на стан довкілля, які реалізуються підприємствами сфери переробки і матеріально-технічного постачання АПК;
- визначити рівень негативних екологічних наслідків, спричинених власне сільськогосподарською діяльністю. При цьому слід визначити величину впливу суб'єктів господарювання на стан довкілля, насамперед прояви впливу на атмосферне повітря, водні, земельні та інші природні ресурси (рис. 1) [1].



Рис. 1. Послідовність етапів дослідження причин прояву та наслідків екологічних проблем у системі агропромислового комплексу

Шкідливі екологічні впливи на стан сільського господарства слід визначати за наступною логічною схемою:

- 1) складання переліку промислових об'єктів, що потенційно можуть впливати на сільськогосподарські угіддя;
- 2) визначити склад та обсяги викидів забруднюючих речовин промисловими об'єктами у атмосферне повітря та скидів у поверхневі води;
- 3) визначити склад і обсяги виробничих відходів, які розміщені у довкіллі, зокрема, за рівнем (класами) токсичності;
- 4) визначити зони впливу промислового підприємства (об'єкту) шляхом складання схем розташування сільськогосподарських угідь навкруги промислових об'єктів й зовнішньої та внутрішньогосподарської шляхової мережі (рис. 2).

Аналіз екологічних проблем, зумовлених сільськогосподарською діяльністю, передбачає визначення їх появи, пов'язаної з дією таких чинників: технологічних, технічних, організаційно-адміністративних, інституціональних, концептуальних, економічних.

Кожен із таких чинників зазвичай має свою сферу шкідливого впливу (і прямого, і опосередкованого) та може утворювати деякі синергетичні ефекти. Деякі технологічні чинники викликають утворення мультиплікаційних і кумулятивних ефектів, що зумовлюють більшість сучасних екологічних проблем в системі АПК, які мають детерміновану послідовність прояву.

Інституціональні чинники утворюють відповідне середовище, у якому здійснюється утворення і реалізація екологічної політики в системі АПК. Досліджуючи їх впливи на даний процес, дотримуються наступної послідовності:

- 1) з'ясувати наявність або відсутність чітко визначених і задекларованих в нормативно-правовій базі цілей та завдань екологічної політики в системі АПК;
- 2) проаналізувати екологічне і аграрне законодавство, відповідно, на його адекватність цілям й завданням екополітики у АПК;

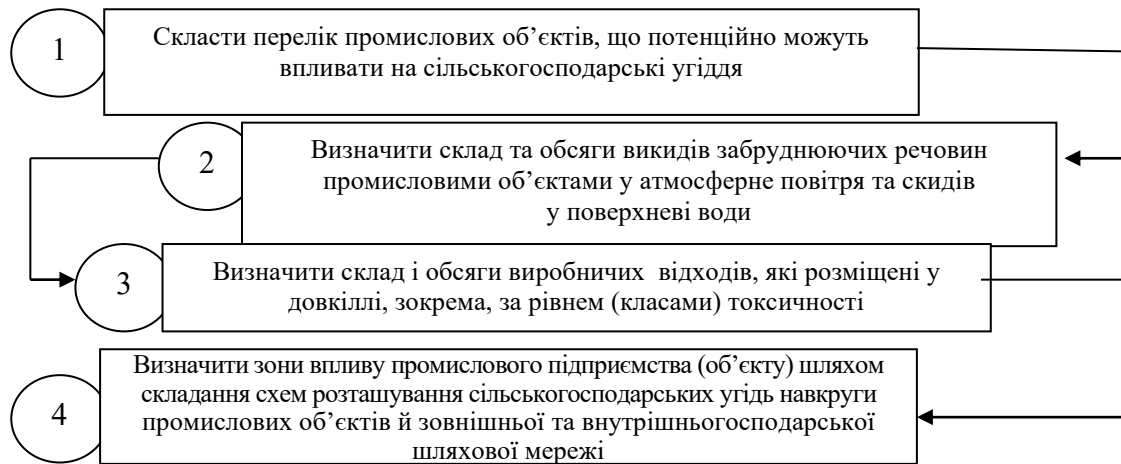


Рис. 2. Логічна схема визначення шкідливих екологічних впливів на стан сільського господарства

3) дослідити організаційну структуру органів державного управління, що забезпечують процес формування і реалізації екополітики в системі АПК відносно розподілу функцій і координації їх дій;

4) визначити синергетичний ефект неофіційних обмежень:

- рівень культури та освіти населення,
- рівень суспільної і індивідуальної свідомості людей,
- стан історичних й національних традицій і звичаїв (рис. 3).

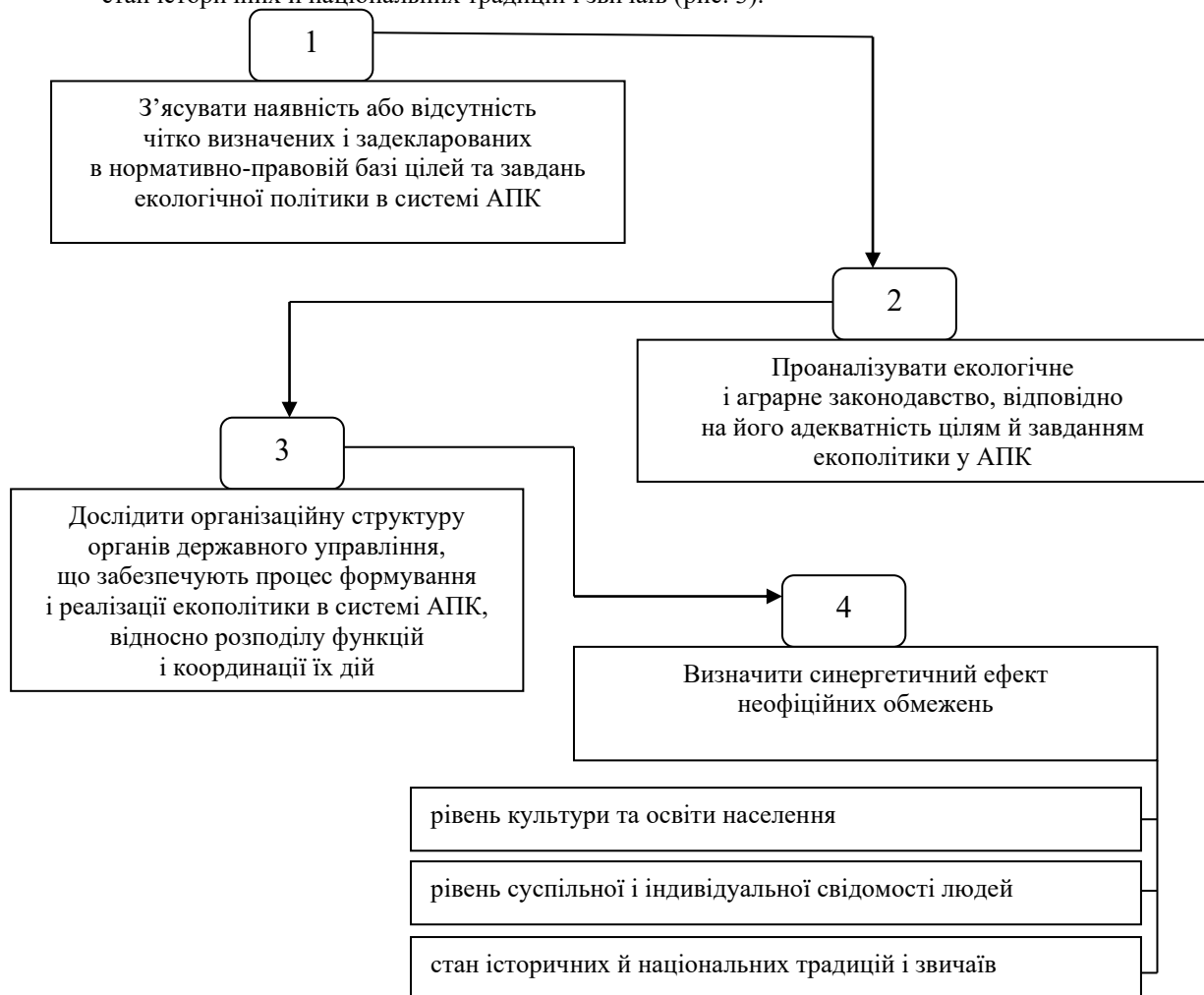


Рис. 3. Механізм впливу інституціональних чинників на утворення і реалізація екологічної політики в системі АПК

Кінцевим результатом здійснюваних заходів з охорони навколишнього природного середовища є зниження вмісту шкідливих речовин в повітрі, у воді та ґрунті, що не буде мати шкідливого впливу на якість довкілля та здоров'я людей.

У практиці світових підприємств і міжнародних організацій, які здійснюють оцінку стану довкілля, виділяють два підходи, що мають принципову різницю у вирішенні цього завдання.

Перший – передбачає, що небезпечні і шкідливі елементи (речовини), які є продуктованими в результаті діяльності людини, надходять у навколишнє середовище від підприємств, повинні не мати негативного впливу на навколишнє природне середовище в цілому.

Другий метод – передбачає дотримання встановлених для шкідливих речовин екологічних нормативів (рис. 4).

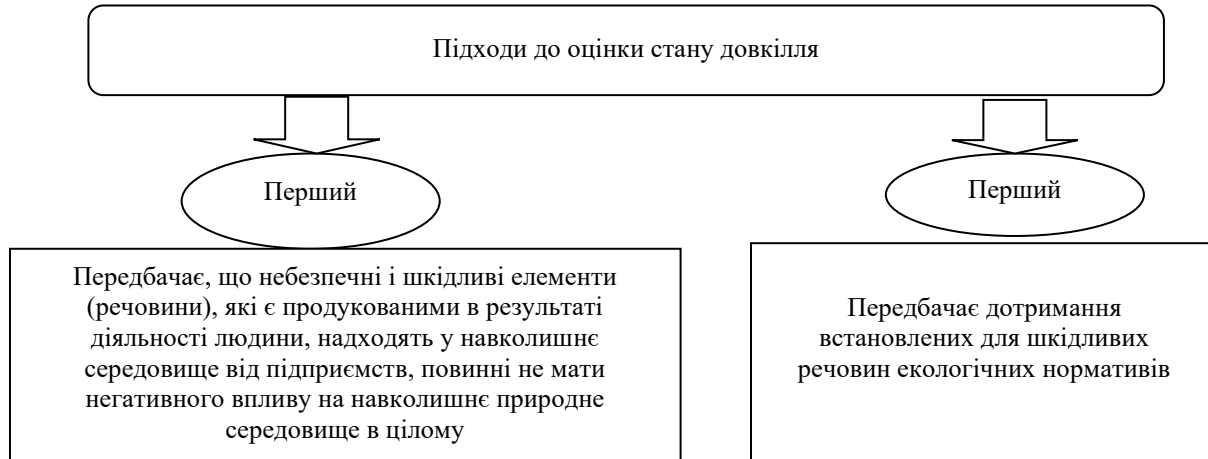


Рис. 4. Підходи, щодо оцінки стану довкілля

Для такої оцінки важливо розуміти значення терміну ГДС. Відповідно до ГОСТу 17.1.1.01-77 гранично допустимі скиди (ГДС) шкідливих речовин – їх маса, що знаходиться у в стічних водах, які являються максимально допустимими величинами для відведення із визначеним режимом у даному пункті водного середовища за одиницю часу із метою забезпечити норми якості води у контрольному пункті [2].

Величина показника ГДС (л/с, л/год. або т/рік) із врахуванням вимог до складу та якості води в водоймищі оцінюється як найбільша величина скиду стічних вод в кубічних одиницях та дозволеної величини граничної концентрації конкретної шкідливої речовини у стічних водах.

Висновки. Остаточною метою є нормування забруднюючих навколишнє природне середовище речовин, що полягає в тому, щоб незалежно від того, які режими природних або антропогенних факторів відчуває середовище, максимальна концентрація різних домішок у повітрі не повинна перевищувати гранично допустимої концентрації у повітрі атмосфери конкретного населеного пункту.

Література

1. Зіновчук Н. В. Екологічна політика в АПК : економічний аспект / Н. В. Зіновчук // ННВК «АТБ». – 2007. – С. 394.
2. Ільїна М. В. Еколого-економічна оцінка ефективності екологічного менеджменту в аграрному виробництві України / М. В. Ільїна // Агросвіт. – 2010. – № 1.

References

1. Zinovchuk N. V. Ekologichna polityka v APK : ekonomichnyi aspekt / N. V. Zinovchuk // NNVK «ATB». – 2007. – S. 394.
2. Ilyina M. V. Ekologo-ekonomichna otsinka efektyvnosti ekolohichnoho menedzhmentu v ahrarnomu vyrobnytstvi Ukrainy / M. V. Ilyina // Ahrosvit. – 2010. – № 1.

Надійшла / Paper received: 11.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 07.05.2020

УДК 35.075

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-17

МУРАЄВ Є. В.

Харківський національний університету міського господарства імені О.М. Бекетова

УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СМАРТ-МІСТ: ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ

Смарт-міста розробки набувають все більшої популярності та можуть використовуватись у багатьох секторах управління містом: транспорт, «електронний уряд», енергетика, охорона здоров'я, будівництво та суспільне життя. В кожній з цих галузей можуть бути впроваджені інноваційні розробки, які здешевлять та оптимізують використання ресурсів. В даній статті проаналізовано досвід українських міст в реалізації концепції Смарт-міста, виявлено особливості впровадження смарт-технологій провідних міст України. Ідентифіковано основні проблеми впровадження концепції смарт-міст в Україні.

Ключові слова: місто, розумне місто, інформаційно-комунікаційні технології, смарт-стратегія, смарт-місто.

MURAEV E.

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

UKRAINIAN EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION OF THE SMART-CITY CONCEPT: MAIN ACHIEVEMENTS AND PROBLEMS

The rapid development of technology has led to increased interest and discussion about the possibility of using information and communication technologies in cities and urban areas. As their implementation and discussion gain momentum, the interdisciplinary connections of the concept of smart cities are rethought and filled. Today, the concept of smart cities is a fashion trend, which wants to join not only large cities with a population of millions, but also cities that simply want to provide their residents with the highest quality services and a high standard of living.

The purpose of this article is to analyze the domestic experience of implementing smart technologies in cities, to identify problematic issues of their implementation and prospects for solving these problems.

Smart city developments are becoming increasingly popular and can be used in many sectors of urban governance: transportation, e-government, energy, healthcare, construction and public life. In each of these industries, innovative developments can be implemented that will reduce the cost and optimize the use of resources. This article analyzes the experience of Ukrainian cities in implementing the concept of Smart City, identifies the features of the introduction of smart technologies in leading cities of Ukraine. The main problems of implementing the concept of smart cities in Ukraine have been identified.

Despite the support of local authorities and various organizations, it is obvious that Ukrainian cities are only at the start of their marathon to the status of "smart city". Nevertheless, changes are already taking place in Ukraine today and innovative experience is being borrowed. Ukrainian cities are actively implementing smart technologies, using foreign experience and helping to improve the quality of life of their citizens. The main problem they face on the path of smart development is financing. Since the main initiator of the development of "smart cities" should still be the state, which regulates the mechanisms of financing and investment, it is the authorities that determine the ability of cities to realize their smart potential.

Key words: city, smart city, information and communication technologies, smart strategy.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток технологій призвів до посилення зацікавленості та дискусій щодо можливості використання інформаційно-комунікаційних технологій у містах та міському просторі. По мірі того, як їх впровадження та обговорення набирають обертів, переосмислюються та наповнюються міждисциплінарні зв'язки концепції розумних міст. Сьогодні концепція смарт-міст є модною тенденцією, до якої хочуть долучатись не тільки великі міста-мільйонники, але й міста, які просто хочуть забезпечити своїх жителів найякіснішими послугами та високим рівнем життя.

Концепція розумних міст традиційно асоціюється із стійким розвитком та умовами життя в модернізованих містах: готовністю їх інформаційно-комунікаційних технологій, доступністю та стандартами громадського транспорту, зв'язком з іншими містами та державами, доступом до охорони здоров'я, якісної освіти та ін. дозвілля. Хоча кількість розумних міст, розробників та інноваторів, які займаються інноваціями Smart City, постійно збільшується, все ще залишаються ряд проблем, з якими міста стикаються в той чи інший момент реалізації цієї концепції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розумних міст присвячені роботи широкого кола науковців: М. В. Бойкової, В. П. Купріяновського, Д. Є. Ніколаєва, Д. І. Ярцева, С. А. Чукут, В. І. Дмитренко, Н. Е. Кунанець, Р. М. Небесного, О. В. Мацюка. Водночас більш активного дослідження потребують проблемні питання та перспективи впровадження інновацій в українських містах на шляху смарт-розвитку.

Метою статті є аналіз вітчизняного досвіду впровадження смарт-технологій в містах, визначення проблемних питань їх імплементації та перспектив вирішення цих проблем.

Виклад основного матеріалу. В останні кілька років розумні міста привернули значну увагу науковців, органів міської влади та громадськості, оскільки їх вважають відповіддю на складні виклики, з якими стикаються сучасні міста. Розумні міста можуть запропонувати інноваційні рішення в різних областях, таких як навколишнє середовище, економіка, мобільність та безпека.

Розумні міста – це поєднання все більшої урбанізації з технологічними інноваціями. Місто – це складна, динамічна та відкрита система, в якій необхідні як процес регулювання в межах системи, так і її

вплив на навколишнє середовище. Можна сказати, що розумне місто охоплює деякі підсистеми, і всі вони пов'язані взаємними залежностями. Створення конкурентоспроможності розумних міст також пов'язане з їх пристосованістю, яка полягає не стільки у адаптації до нових викликів, скільки у використанні нових можливостей, які вони створюють.

Концепція розумних міст останнім часом набуває все більшої популярності в Україні з низки причин, таких як інтенсифікація процесів децентралізації, велика кількість ІТ-фахівців, готовність суспільства до змін та формування попиту на них. До того ж впровадження ініціатив на місцях набагато швидше та простіше, ніж в рамках цілої країни.

Найактивніше втілення концепції відбувається у Києві, Львові, Харкові, Вінниці та Дніпрі. Водночас близько 15 міст в Україні тією чи іншою мірою використовують цю концепцію, впроваджуючи розумні рішення. Різні її складові втілюють на основі досвіду інших міст світу: «відкритий бюджет» – з Бостона, «Київ Сіті Хаб» та акселератор міських проєктів – з Амстердама, розвиток Wi-Fi – за прикладом Барселони та Сеула, електронний квиток – з Таллінна, безпека – як у Лондоні й Тель-Авіві.

У 2016 році в Україні також був розроблений веб-сервіс "Розумне місто" (www.rozumnemisto.org), що реалізує концепцію "Smart City" в частині ІТ та надає інструменти для оптимізації процесів самоврядування та боротьби з корупцією. Як зазначають розробники, «Розумне місто» створено по принципу «мікросервісів», тому легко підлаштовується під будь-який населений пункт [10].

У великих містах України діє сервіс Онлайн-петиції, що дозволяє формувати «народний порядок денний», надавати «соціальний ліфт» авторам та ідеям успішних петицій, показати владі пріоритетні завдання. Даний сервіс дає змогу кожному жителю чи відвідувачу міста у простий, безпаперовий спосіб донести до всієї громади та влади свої ідеї щодо вирішення проблем. У разі збору під петицією 10000 підписів упродовж 90 днів міська рада в особі міського голови в 10-ти денний термін оприлюднює офіційну позицію щодо підтримки чи відхилення петиції. У разі підтримки – запускається процес публічного діалогу, до спільної роботи над вирішенням проблеми залучають відповідні комісії міської ради та держадміністрації. Також міста мають змогу користуватись системою електронних закупівель ProZorro, створеною з ініціативи громадських організацій, комерційних майданчиків, державних органів та підприємців з метою прозорого та ефективного витрачання державних коштів, запобігання корупції шляхом громадського контролю та розширення кола постачальників, переходу до електронного документообігу, повної звітності та аналізу державних закупівель.

Крім цього у містах діє програма відеоспостереження за найважливішими об'єктами інфраструктури «Безпечне місто». Камери з високою роздільною здатністю фіксують будь-які порушення, проникнення на об'єкти, факти псування або крадіжки комунального майна. Крім цього, даний проєкт створений задля посилення безпеки жителів міст, контролю роботи комунальних служб, а також для управління трафіком у місті. Спеціальна програма проводить аналіз зображення і в разі необхідності передає інформацію в правоохоронні органи.

З початку 2020 року поки що у тестовому режимі в пологових будинках у Києві, Харкові, Луцьку, Вінниці та Кривому Розі запущена послуга «Є-малятко», яка дозволяє батькам за допомогою лише однієї заяви отримати 10 послуг – у пологовому будинку або онлайн на сайті «Дія».

Йдеться про такі послуги:

1. Державна реєстрація народження дитини;
2. Реєстрація місця проживання народженої дитини;
3. Призначення допомоги при народженні дитини;
4. Реєстрація народженої дитини в електронній системі охорони здоров'я;
5. Реєстрація народженої дитини у Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків;
6. Отримання посвідчень батьків багатодітної сім'ї та дитини з багатодітної сім'ї;
7. Визначення походження народженої дитини, батьки якої не перебувають у шлюбі між собою;
8. Визначення належності дитини до громадянства України;
9. Присвоєння дитині унікального номера запису в Єдиному державному демографічному реєстрі;
10. Призначення допомоги багатодітним сім'ям.

Відкритість місцевої влади та прозорість прийняття рішень – обов'язковий компонент смарт міста. «Бюджет участі» передбачає участь жителів міста в розподілі коштів міського бюджету. Проєкт сприяє діалогу між місцевою владою та громадськістю шляхом співпраці у плануванні та імплементації бюджетів учасників, які, в свою чергу, подають власні ініціативи, пов'язані із покращенням життя у місті.

Відкритий бюджет – цифровий сервіс, створений для забезпечення прозорості та вільного доступу громадськості до інформації про планування та виконання бюджету міста.

Крім таких стандартних технологій як електронний документообіг, електронні торги, можливість онлайн звернень на сайті мерії та запису до чиновників, надання електронних адмінпослуг, створення єдиного колл-центру, відеоспостереження на вулицях та ін., кожне місто пропонує щось особливе: сервіс, додаток або підхід до його використання.

Усього в Києві налічується більше 40 smart city-проєктів у напрямках прозорості діяльності влади, електронної демократії, безпеки, ЖКГ та транспорту. Уперше в Україні у 2019 році саме столиця запустила додаток Kyiv Smart City – втілення концепції «місто у смартфоні». Мобільний застосунок розробили ІТ-

спеціалісти Департаменту інформаційно-комунікаційних технологій з метою об'єднати усі міські послуги на одній платформі та зробити їх використання доступним з допомогою смартфона.

Ініціатива Kyiv Smart City базується на принципах відкритих даних, розумного використання цифрових послуг та прозорого управління. Щоб перетворити Київ на технологічно розвинений, соціально відповідальний та комфортний для життя мегаполіс депутати міської ради затвердили Концепцію Kyiv Smart City 2020. Концепція визначає основні шляхи для подальшого інфраструктурного, технологічного та соціального розвитку міста й визначає новий вектор трансформації міського простору. Вона покликана створити можливості для еволюції столиці, поєднуючи стратегічний підхід, технологічні досягнення та широке залучення жителів до процесу прийняття рішень. Концепцію розроблено за участі громадськості, експертів міської влади, представників українських технологічних компаній та міжнародного бізнесу, громадських організацій, наукової та академічної спільноти.

Також для більш успішної реалізації проектів Kyiv Smart City створила хаб – простір, де проводяться події з урбаністичних тематик, де читають лекції в рамках Kyiv Smart City School, а учні школи опановують основи програмування (завдяки Академії Кодування).

Крім цього, міська ініціатива Kyiv Smart City втілила досить багато проектів, що дають можливість стверджувати, що скоро Київ перетвориться на повноцінне європейське смарт місто.

Портал відкритих даних, створений для оприлюднення відкритих даних Київської міської ради, виконавчого органу Київської міської ради (КМДА), районних у м. Києві державних адміністрацій та підприємств, установ і організацій, що належать до комунальної власності територіальної громади міста Києва та є розпорядниками інформації.

Також діє єдиний веб-портал – міський сервіс, в якому можна читати цікаві новини з життя української столиці та дізнаватися актуальну інформацію про діяльність місцевої влади.

Інформаційно-аналітична система «Майно» дозволяє отримати інформацію про майнові та інші об'єкти міської території, переглянути облік комунального майна і незаконної забудови, а також ознайомитися з моніторингом доріг та ростом агломерації.

Дякуючи GPS-трекерам у режимі онлайн можна відстежити рух комунальної техніки, яка прибирає місто. Портал особливо актуальний для водіїв та пішоходів взимку, коли можна відслідковувати рух снігоприбиральної техніки.

У м. Харків на сьогоднішній день створено і активно просувається іміджевий проект «Smart city», що передбачає впровадження нових технологій в сфері життєдіяльності міста. Спочатку бренд був презентований виключно як концепція розвитку туристичної складової розвитку міста, однак сьогодні концепція «Smart city» актуальна для комплексного розвитку Харкова як розумного міста. Тому Харківська міська рада вирішила створити управління інвестиційного розвитку та іміджевих проектів, основна мета якого – сформуванню стійкий імідж Харкова як прогресивного, надійного, інноваційного, креативного європейського міста, який активно розвивається в форматі постіндустріального інформаційного суспільства, спрощуючи великовагові бюрократичні механізми у всіх сферах, впроваджуючи новітні ІТ-напрямки та абсолютно нові підходи до управління.

Наймасштабніша геоінформаційна система управління міським господарством функціонує саме в Харкові. На інтерактивних картах можна знайти всі дані про комунальне майно, генплан, правила забудови, правила розвитку територій, інформацію про землевідведення, планах комунікацій, вартості земельних ділянок. На єдиній мапі звернень громадян онлайн доступні дані про звернення громадян, розриттях, ремонтах, аваріях. Є карта рекламних конструкцій з можливістю замовити оренду онлайн.

Проект QR-кодів «7 чудес Харкова». Код знаходиться на пластиковій табличці, в ці закладено три технології. Приклавши мобільний пристрій до матричного коду, людина потрапляє на сторінку з вибором мови (російська, українська, англійська, німецька, французька та китайська) і зчитує інформацію про об'єкт. Для пристроїв з операційною системою Android, iPhone шостої моделі і новіше застосовується технологія безконтактної передачі даних, інтернет для зчитування не потрібен. Щоб дізнатися більше інформації про об'єкт, можна перейти на запропоноване посилання. Третя технологія – допоможе отримувати точні дані про кількість туристів.

Отже, у Smart City Kharkiv впроваджують нові ефективні технології у всіх сферах – від управління містом і удосконалення структури його економіки, реалізації проектів з енергоефективності та переходу на нові екологічно чисті види палива – до найпростіших повсякденно зручних речей, таких як зарядні пристрої для електромобілів на муніципальних парковках, система єдиного електронного квитка та багато іншого [9].

Львів теж не відстає від інших українських міст-лідерів у смарт розвитку. Управління ІТ департаменту розвитку Львівської міської ради розвиває дану концепцію в декількох напрямках.

У Львові найпрозоріший Бюджет участі, де голосування тільки електронне, з сучасними ідентифікаторами BankID або ЕЦП.

Як туристичне місто, Львів пропонує гостям мобільний гід Lviv Travel Places. На вулицях доступні інформаційні термінали з тачскрінами для пошуку пам'яток, ресторанів, готелів, а також календарем найближчих цікавих подій.

Львівський Центр управління транспортом автоматично аналізує дорожній потік і управляє світлофорами, контролює роботу диспетчерів перевізників і всього транспорту. Зупинки обладнані

електронними таблицями з маршрутами і часом прибуття транспорту. Графік прибуття транспорту можна побачити в додатку Lviv Transport Tracker.

Також львівський хмарний сервіс енергомоніторингу iMuni не тільки використовується на рівні міського господарства, а й поширюється по країні.

У Львові запущено цікавий проєкт «Підвезу», покликаний стимулювати людей об'єднуватися по дорозі на роботу і розвантажити громадський транспорт.

Було створено «Портал мешканця» – сучасний та зручний інструмент взаємодії мешканців міста Львова з місцевою владою, який дозволяє отримати послуги Львівської міської ради онлайн або частково онлайн, зменшити навантаження на ЦНАПи, забезпечити зручний та простий онлайн сервіс. А також адміністративні послуги онлайн: реєстрація місця 29 проживання, реєстрація фізичної особи підприємця та оформлення інших послуг для мешканців міста й підприємців, Оплата комунальних послуг, інтернету, штрафів за порушення ПДР та інше в один клік.

«Inclusive it» – дистанційна освіта з ІТ для людей з інвалідністю та проєкт з комп'ютерної грамотності для людей старшого віку м. Львова з числа місцевого населення та вимушено переміщених осіб [8].

У Вінниці першим заробив сервісний центр, в якому можна швидко зареєструвати і зняти з реєстрації транспортний засіб, укласти договір купівлі-продажу, скласти іспити з водіння і отримати водійське посвідчення.

Колл-центр Вінниці «Цілодобова варта», на відміну від інших міст, приймає звернення не тільки з питань житлово-комунального господарства, а й з охорони здоров'я, освіти, транспорту. Є онлайн-чат на сайті міськради, куди можна вислати фото проблеми.

Для вінницьких ОСББ та ЖЕКів доступний сервіс онлайн-контролю комунальних послуг з їх оцінкою, вибором підрядників, розрахунками онлайн через сайт і додатком WinDim24.

Через сервіс «Дитячий омбудсмен» на сайті мерії можна повідомити про порушення прав дитини онлайн.

Дніпро – зразкове місто за швидкістю впровадження e-gov і кількості електронних адміністративних послуг. Тут найактивніше впроваджується сервіс електронної інвентаризації доріг Navizor, який дозволяє оцінювати їх стан і стежити за якістю виконання робіт підрядниками.

Сервіс «Соціальний інспектор» дозволяє контролювати бюджети лікарень і шкіл і може масштабуватись на країну.

Створений дніпровськими ІТ-волонтерами додаток «Моя поліція» для екстреного виклику поліції вже впроваджено в Києві і Дніпрі. Функція «Активний свідок» дозволяє громадянам відправляти в поліцію зафіксовані факти правопорушень. У роботі проєкти Smart Police, shtrafy.ua. Також у Дніпрі почали впроваджувати електронний екомоніторинг eco.dp.gov.ua, що дозволяє городянам дізнатися про екологічну безпеку конкретного району, доступна бета-версія на інтерактивній карті.

Насправді, Україна не стала винятком у глобальному прагненні стати частиною «смарт-світу». «Розумними» прагнули і прагнуть стати ряд великих і середніх міст, проте наразі існує кілька перешкод:

Час: тому що, хоч активісти і переконані в реальності своїх замислів, вони розуміють, що Україні потрібен час. Українським містам знадобиться від 10 до 15 років, щоб стати в один ряд із провідними «розумними» містами світу. 10–15 років вистачить, якщо в розпорядженні буде достатнє фінансування, сприятливий інвестиційний клімат та, що дуже важливо, високий професіоналізм співробітників, які займаються смарт-рішеннями.

Фінанси: тому що проєкти потребують витрат на технології і спеціалістів. Навіть якщо міська влада певним чином залучена до проєкту, бюджет перебуває у її розпорядженні. Відтак, для впровадження «розумного» міста, необхідно в першу чергу знайти фінансування: через національні фонди, приватний сектор, міжнародні організації. Європейським містам серйозну допомогу надають структурні та інвестиційні фонди ЄС. Наприклад, Валенсія на період реформ з 2014 по 2020 рік має бюджет у 1,140 млрд євро. І половину цих коштів виділяє ЄС – на розвиток «розумних» технологій, енергоефективності, малого і середнього бізнесу в регіоні.

Спеціалісти: сьогодні спеціалісти на українському ринку у різних сферах «розумного» міста та будинків з'являються і працюють. Однак, у кожній із цих сфер в Україні є хороші фахівці, які в межах своєї галузі можуть досягти визначних результатів. Але для того, щоб місто справді було Smart, є одна велика проблема – взаємодія.

Проаналізувавши різні рейтинги, можна зробити висновок, що головними гравцями є такі компанії, як General Electric, Intel, Microsoft, Amazon, IBM, Google, Cisco, Huawei, Qualcomm, AT&T, Verizon, Schneider Electric, Siemens, Toshiba. Проте серед партнерів українських «розумних» міст цих компаній поки що немає. Так, наприклад Smart City Kyiv підтримується кількома державними організаціями: КМДА, «Укрпошта», Prozorro. Свій внесок у розвиток «розумних» міст роблять і платформи для популяризації ідей (ВДНГ), фонди (німецький фонд імені Фрідріха Еберта та Renaissance), компанії, що займаються програмним забезпеченням (SAP, Kitsoft, КП «Інформатика») та інші. Також підтримку проєктам «розумних» міст в Україні надають навчальні заклади, як наприклад, Київський політехнічний університет чи Український Католицький Університет у Львові.

Однією з особливостей впровадження концепції в Україні є активність громадськості та «креативного класу», що працюють досить часто на волонтерських засадах та виключно на ентузіазмі.

Наявність відкритих даних у містах є інструментом розроблення розумних електронних сервісів, що покращують життя мешканців. Проте нині лише дев'ять міст України приєдналися до Міжнародної хартії відкритих даних. Вінниця, Дніпро, Дрогобич, Львів, Чернівці приєдналися у 2017 році, Івано-Франківськ, Кропивницький, Тернопіль, Хмельницький – у лютому 2019 року [19].

Міста мають можливість використовувати власні кошти, або механізми державно-приватного партнерства, кошти секторальної бюджетної підтримки ЄС та Державного фонду регіонального розвитку. Однак нині лише 30 % всіх поданих на конкурс для отримання державного фінансування проектів складають проекти міських рад [20]. Практично лише одне місто офіційно ухвалило стратегію розумного міста, а саме Київ [18]. Низка міст демонструє бажання цілеспрямованого стратегічного підходу, створюючи Проектні офіси (Харків, Дніпро) та відповідні посади, розробляючи стратегії Цифровізації (Львів, Вінниця), започатковуючи форуми обміну досвідом («Львів Форум 451°Е», «Київ Смарт Сіті форум») тощо [21].

Висновки. Незважаючи на підтримку з боку місцевої влади й різноманітних організацій, очевидно, що українські міста лише на старті свого марафону до статусу «розумне місто». Тим не менш, уже сьогодні в Україні відбуваються зміни і запозичується інноваційний досвід [3]. Українські міста активно впроваджують смарт-технології, користуючись іноземним досвідом, та сприяючи підвищенню якості життя своїх громадян. Основною проблемою, з якою вони стикаються на шляху смарт розвитку, є фінансування. Оскільки основним ініціатором розбудови «розумних міст» все таки повинна виступати держава, яка регулює механізми фінансування та інвестування, саме від органів влади залежать можливості міст з реалізації свого смарт потенціалу.

Література

1. Баришніков К. М., Лук'яненко Є. В. Реалізація проектів електронного урядування в органах місцевого управління України.: веб-сайт. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/dums_2014_2_28 (дата звернення 05.01.2020)
2. Деякі питання приєднання до Міжнародної хартії відкритих даних : Розпорядження Кабінету Міністрів від 22.09.2016 № 686. : веб-сайт . URL : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249350048> (дата звернення 04.05.2020)
3. Галузі майбутнього : «розумні» міста та будинки : веб-сайт. URL : <https://mind.ua/publications/20188390-galuzi-majbutnogo-rozumni-mista-tabudinki>(дата звернення 15.05.2020)
4. Кибербезопасность способствует развитию умного города : вебсайт. URL: <https://rb.ru/story/kiberbezopasnost-sposobstvuet-razvitiyugoroda/>(дата звернення 10.05.2020)
5. Офіційний портал Kyiv Smart City : веб-сайт. URL:<https://www.kyivsmartcity.com> (дата звернення 06.01.2019)
6. Офіційний сайт Європейського Союзу : веб-сайт. URL: <http://europa.eu>. (дата звернення 12.04.2020)
7. Офіційний сайт Європейської Статистики (Євростату) : веб-сайт. 39 URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення 09.03.2020)
8. Офіційний сайт Львівської міської ради : веб-сайт. URL : <https://cityadm.lviv.ua/news/government/259477-e-osvita-smart-city-e-posluhy-ta-einfrastruktura-upravlinnia-it-prozvituvano-pro-tsohorichnu-diialnist> (дата звернення 07.01.2020)
9. Офіційний сайт ООН : веб-сайт . URL : <http://www.un.org/ru/> (дата звернення 14.06.2020)
10. Про затвердження Концепції "КИЇВ СМАРТ СІТІ 2020"№ 500/3507 від 21.11 2017 : Рішення Київської міської ради VIII скликання : веб-сайт. URL : http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_docki2.nsf/2cb81fc6e918119e422569b20056482e/7bc3bc24dc0d6752c2258212006de8e1?OpenDocument
11. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів від 20.07.2017 № 649 : вебсайт. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/649-2017-p> (дата звернення 06.05.2020)
12. Чукот С. А., Дмитренко В. І. Смарт-сіті чи електронне місто: сучасні підходи до розуміння впровадження е-урядування на місцевому рівні. К.: Вісник НТУУ «КПІ», 2013. 176 с.
13. Creating the smart cities of the future : smart cities development gather pace around the world : веб-сайт. URL : <https://www.pwc.com/us/en/industries/capital-projects/infrastructure/library/future-smart-cities.html> (дата звернення 14.06.2020)
14. EPIC Roadmap for Smart Cities : European Platform for Intelligent Cities (EPIC) : веб-сайт. URL: <http://epiccities.eu/sites/default/files/documents/20Cities.pdf> (дата звернення 11.05.2020)
15. Govcloud : What does Govcloud mean : веб-сайт . URL : <https://www.techopedia.com/definition/28218/govcloud>(дата звернення 17.06.2020)
16. International Open Data Charter : веб-сайт. URL : <https://opendatacharter.net> (дата звернення 05.05.2020)
17. Smart City : технологии «умного города» и их целевое назначение : веб-сайт. URL : <https://www.everest.ua/ru/ai-platform-2/analitika/smart-citytehnologii-umnogo-goroda-i-ix-celevoe-naznachenie> (дата звернення 10.05.2020)
18. Invest Kharkov : Управління інноваційного розвитку та іміджевих проектів Департаменту у справах сім'ї, молоді та спорту Харківської міської ради : веб-сайт. URL : <https://invest.kh.ua/ua/kharkiv-strategy-success/imageprojects/924-kharkiv-smartcity> (дата звернення 08.06.2020)

References

1. Baryshnikov K. M., Lukianenko Ye. V. Realizatsiia proektiv elektronnoho uriaduvannia v orhanakh mistsevoho upravlinnia Ukrainy.: veb-sait. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/dums_2014_2_28 (data zvernennia 05.01.2020)
2. Deialki pytannia pryednannia do Mizhnarodnoi khartii vidkrytykh danykh : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv vid 22.09.2016 № 686. : veb-sait . URL : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249350048> (data zvernennia 04.05.2020)
3. Haluzi maibutnoho : «rozumni» mista ta budynky : veb-sait. URL : <https://mind.ua/publications/20188390-galuzi-majbutnogo-rozumni-mista-tabudinki>(data zvernennia 15.05.2020)
4. Kyberbezopasnost sposobstvuet razvitiyu umnogo horoda : veb-sait. URL: <https://rb.ru/story/kiberbezopasnost-sposobstvuet-razvitiyugoroda/>(data zvernennia 10.05.2020)
5. Ofitsiinyi portal Kyiv Smart City : veb-sait. URL:<https://www.kyivsmartcity.com> (data zvernennia 06.01.2019)
6. Ofitsiinyi sait Yevropeiskoho Soiuzu : veb-sait. URL: <http://europa.eu>. (data zvernennia 12.04.2020)
7. Ofitsiinyi sait Yevropeiskoi Statystyky (Ievrostatu) : veb-sait. 39 URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (data zvernennia 09.03.2020)
8. Ofitsiinyi sait Lvivskoi miskoi rady : veb-sait. URL : <https://cityadm.lviv.ua/news/government/259477-e-osvita-smart-city-e-posluhy-ta-einfrastruktura-upravlinnia-it-prozvituvano-pro-tsohorichnu-diialnist> (data zvernennia 07.01.2020)
9. Ofitsiinyi sait OON : veb-sait . URL : <http://www.un.org/ru/> (data zvernennia 14.06.2020)

10. Pro zatverdzhennia Kontseptsii "KYIV SMART SITI 2020" N 500/3507 vid 21.11.2017 : Rishennia Kyivskoi miskoi rady VIII sklykannia: veb-sait. URL: http://kmr.ligazakon.ua/SITE21_docki2.nsf/2cb81fc6e918119e422569b20056482e7bc3bc24dc0d6752c2258212006/de8e1?OpenDocument
11. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku elektronnoho uriaduvannia v Ukraini : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv vid 20.07.2017 № 649 : veb-sait. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/649-2017-r> (data zvernennia 06.05.2020)
12. Chukut S. A., Dmytrenko V. I. Smart-siti chy elektronne misto: suchasni pidkhody do rozuminnia vprovadzhennia e-uraduvannia na mistsevomu rivni. K.: Visnyk NTUU "KPP", 2013. 176 s.
13. Creating the smart cities of the future : smart cities development gather pace around the world : veb-sait. URL : <https://www.pwc.com/us/en/industries/capital-projects/infrastructure/library/future-smart-cities.html> (data zvernennia 14.06.2020)
14. EPIC Roadmap for Smart Cities : European Platform for Intelligent Cities (EPIC) : veb-sait. URL: <http://epicities.eu/sites/default/files/documents/20Cities.pdf> (data zvernennia 11.05.2020)
15. Govcloud : What does Govcloud mean : veb-sait . URL : <https://www.techopedia.com/definition/28218/govcloud> (data zvernennia 17.06.2020)
16. International Open Data Charter : veb-sait. URL : <https://opendatacharter.net> (data zvernennia 05.05.2020)
17. Smart City : tekhnolohyy «umnoho horoda» y ykh tselevoe naznachenye : veb-sait. URL : <https://www.everest.ua/ru/ai-platform-2/analitika/smart-city/tekhnologii-umnogo-goroda-i-ix-celevoe-naznachenie> (data zvernennia 10.05.2020)
18. Invest Kharkov : Upravlinnia innovatsiinoho rozvytku ta imidzhevykh proektiv Departamentu u spravakh simi, molodi ta sportu Kharkivskoi miskoi rady : veb-sait. URL : <https://invest.kh.ua/ua/kharkiv-strategy-success/imageprojects/924-kharkiv-smartcity> (data zvernennia 08.06.2020)

Надійшла / Paper received: 24.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 07.05.2020

UDC 351.858

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-18

NIKOLINA I.

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

MODEL OF RATING ASSESSMENT OF REGIONAL SOCIAL DEVELOPMENT

The concept of rating administration of social development is considered and its characteristic features are highlighted. The model of rating assessment of regional social development is constructed. The developed model for rating assessment of social development of regions has been applied for a certain period; a graphical analysis and a description of the calculation results are made; the results are summed up and directions of implementation of the conducted research are determined.

Key words: social development, rating assessment, mathematical model, rating scale, public administration.

НИКОЛІНА І. І.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МОДЕЛЬ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті запропонована модель рейтингової оцінки регіонального соціального розвитку та її практична апробація.

Зазначено, що оцінювання соціального розвитку регіонів забезпечить ідентифікацію соціальних проблем та, відповідно, слугуватиме інформаційною базою для своєчасного коригування політики. Модель оцінювання не постійна величина: динаміка структури суспільства обумовлює зміну цілей управління і, відповідно, критеріїв його ефективності. Демократизація суспільства, реформування політичної сфери, ринкові перетворення та процеси європейської інтеграції суттєво змінюють наші уявлення про цілі, критерії та механізми функціонування соціальної сфери, відповідно повинна формуватися і оновлена соціальна політика.

Запропоновано об'єднати первинні показники людського розвитку в чотири основні блоки, за якими в подальшому і буде розраховуватись індекс: матеріальний добробут; демографічний розвиток; рівень освіти; розвиток ринку праці.

Визначено, що демографічний розвиток регіону інтегрує результати минулих та сучасних соціально-демографічних процесів через індикатори народжуваності, смертності та міграції. Характеристику розвитку регіонального ринку праці доцільно відслідковувати за допомогою показників економічної активності та ступеню її реалізації, умов та режимів зайнятості. Базою характеристики матеріального добробуту населення повинні стати показники рівнів та структури доходів і витрат, майнового розшарування та бідності, купівельної спроможності доходів. З метою виміру освітнього потенціалу доцільно використовувати такі показники, як середня тривалість навчання та питома вага осіб з вищою освітою серед населення.

Узагальнено, що за змістом і методикою розрахунку оцінювання відповідати міжнародним стандартам, враховувати специфіку України в межах чинного правового поля та проводитись на регулярній основі.

Продемонстровано практичну апробацію моделі рейтингової оцінки регіонального соціального розвитку.

Проведено ранжування регіонів України впродовж 2007-2016 рр. щодо ефективності управління регіональним соціальним розвитком. Виявлено завдяки проведеному ранжуванню регіонів щодо стану регіонального соціального розвитку виявило, що на першому та другому місці знаходиться м. Київ і Київська область відповідно. В столиці прослідковується висока оцінка ефективності управління регіональним соціальним розвитком і вона утримує першість з усіх діагностованих аспектів. Наступні місця належать Харківській та Львівській області. Однак їх домінування не є таким виразним. На протилежному боці шкали розмістились Кіровоградська, Закарпатська та Рівненська області.

Доведено, що використання методики оцінювання ефективності управління регіональним соціальним розвитком забезпечує як обґрунтованість порівнянь ефективності управління регіональним соціальним розвитком окремих регіонів країни, так і динаміку протягом певного періоду для окремого регіону; дозволяє виконувати методологічно коректні зіставлення як за інтегральним індексом, так і за його складовими – індексами окремих аспектів розвитку; сприяє визначенню найбільш сильних й проблемних регіонів.

Ключові слова: оцінювання, соціальний розвиток, ефективність управління, управління регіональним соціальним розвитком, показники, рейтинг.

Introduction. In order to make effective administrative decisions on the development and introduction of necessary mechanisms of implementing the strategy of social development of the region, the assessment of correspondence of the whole set of conditions, factors, mechanisms and trends of the region's functioning to certain principles and priorities is of paramount importance. This assessment can be obtained due to a hierarchically constructed system of development indicators that characterize its components on the basis of objective system knowledge of composition, mechanisms of functioning of the region's development in accordance with their place and role in social development.

Due to the complexity of simultaneous control of a large number of various indicators in the process of analyzing the development of social systems, methods of integrated assessment which can be used to calculate rating as a generalized assessment of regional development have become widely used [1-6].

A number of methods have currently been developed and applied for rating assessment of activities of individual financial, economic, educational and economic institutions. At the same time rating administration, in spite of the active use of various types of integrated assessments, is scarcely developed in regional public administration and analysis.

Literature review. Issues of rating administration in general and social development in particular have been investigated by Blahun I., Dmytryshyn L., Bogatov O., Lysenko Yu., Petrenko V., Skobelev V., Bodnaruk I., Buhai S., Kulyk A. and others. They paid attention to the specification of the definition, the characteristics of its components, the peculiarities of the use of special technologies of development and making of administrative decisions by public authorities [1–5].

However, by this time the use of rating has not led to a significant transformation of procedures of making decisions by users of rating assessment, which is because of the separation of existing rating assessment techniques from the real administrators' decision-making scheme.

The aim of the article is to study the theoretical foundations of rating administration of social development of the region and to work out a model of rating assessment of regional social development, the application of which will ensure the validity of comparisons of the effectiveness of public administration of regional social development of individual regions as well as the dynamics for a particular region during the investigated period and will make it possible to identify the most successful and problematic regions, will contribute to the implementation of a methodologically correct comparison according to the integral index and its components.

To achieve the aim there was set a number of tasks:

- to consider and substantiate the theoretical foundations of rating administration of the region's social development;

- to develop a model of rating assessment of regional social development, the application of which will make it possible to carry out an effective analysis and to make adequate administrative decisions by public authorities and other stakeholders;

- relying on the formed information base of indicators of regions' social development and the engineered author software for the automation of activities concerning the diagnosis of social development of regions to carry out a testing of the developed theoretical and methodological materials;

- to reason the expediency of using rating assessment of social development for the improvement of social administration.

Results. According to the research of sources [1–6], the essence of rating as a generalized assessment is to evaluate the position of the analyzed object on the selected scale; at the same time the place of the region on the graduated scale serves as the starting point not only for analyzing the adequacy of the movement of the region separately, but also for comparing the achieved levels of all regions.

The rating approach to the administration of social development of the region involves the development, modeling, adoption and correction of managerial decisions by public authorities on the basis of comprehensive and profound information processing, which involves the use of an extensive system of social indicators that in the complex reflect objective social and economic processes and subjective well-being of the population [7]. According to the content and calculation methodology, rating assessment of social development as a component of rating administration must comply with international standards, take into account the specifics of Ukraine within the current legal field and be conducted on a regular basis.

The necessity of using rating administration of social development of the region objectively follows from the complexity, multi-leveledness and diversity of the structure of the given socioeconomic system.

Thus, rating administration of social development of the region should be understood as a technology of developing and making managerial decisions in the social sphere, based on economic and mathematical modeling as well as on information and analytical technologies for obtaining and interpreting rating assessment in accordance with the purpose and objectives of administration [7]. An essential characteristic of the rating administration process is that rating assessment simultaneously functions both as a tool and as an objective of administration.

The purpose of rating administration of social development of the region is to detect, prevent and neutralize various kinds of social regional disproportions, problem situations, critical phenomena and processes; to ensure effective formation and use of regional potential for the aim of stable, balanced and proportional social development of regions.

Given the multi-leveledness of the regional social system, two main levels of rating administration – internal and external – should be considered. Internal rating administration is carried out by the subject of administration – self-administration, the main objectives of which are to ensure the effective use of the region's potential, stability, balance and proportionality of the development of various objects, phenomena and processes; to detect, prevent and neutralize various kinds of disproportions, problem situations, critical phenomena and processes. External rating administration is carried out by subjects of higher levels of administration. Its main objectives are to use the potential of regions effectively and to form a single regional space.

In terms of complexity input information for rating assessment of social development of the region can be one-dimensional and multidimensional. Obtaining of one-dimensional information is carried out by ranking objects or features according to one indicator (dimension) or index. Obtaining of rating information in a multidimensional version is carried out by constructing a full integral assessment. For studying, analyzing, modeling of social development of the region, multidimensional information is basic, whereas one-dimensional information can be used in interpreting or detailing the before-mentioned one.

Rating assessment in rating administration of social development of the region is a necessary element of fulfilling all functions of public administration. It can be used at all stages of administration cycle to realize their

various stages, since it is both a tool and a purpose of administration. As follows from its content, it is information and analytical and integrates the functions of diagnostics, the search for optimal ways of the system's development, as well as control of its quality status and administration efficiency. In this form rating assessment of the region's social development should be considered as an integral indicator summarizing, integrating and compactly representing the information contained in the aggregate of primary indicators, providing a more qualitative definition of the process of system integrated assessment of the regional social situation.

Taking into consideration the complexity, value, versatility and diversity of rating assessment (rating), rating administration will become truly efficient and effective only when rating is not only actively used for decision-making, but also when there is provided the organic integration of the process of its receipt and interpretation with the goals of functioning and development of the region and administration of it, and accordingly of the stages, functions and procedures of making administrative decisions.

The process of rating calculation is an assessment of data set for the comprehensive measurement of the results of the social system's activity by means of fixed scales in accordance with the methodology that is determined in relation to the purpose of assessment. It is possible to distinguish five main stages: preparation of primary data; processing of data; statistical analysis; trend analysis; rating calculation.

The basis for determining rating assessment of a socioeconomic system is the primary information about the system's functioning. A universal set of indicators, that is, a set of all indicators needed to determine rating, is formed through a combination of all relevant data contained in the array of standard and specific information, as well as bringing them to a single format.

The purpose of primary data processing is choosing an initial set of indicators. The result of the data processing algorithm is a set of intermediate indicators. The latter may be average values, coefficients, and consolidated indicators. To evaluate the set of intermediate indicators, a comparative analysis is carried out with a similar in structure set of intermediate indicators of the reference socioeconomic system (or with norms).

According to the chosen algorithm integral assessment is carried out, herewith any chosen methodology is a computational procedure (algorithm) and contains a system of valuation indicators that characterize the activity of the socioeconomic system.

To ensure the transparency of rating administration of social development of the region, a universal set of primary indicators is structured in accordance with the objective composition of aspects and features of the socioeconomic system in sets of qualitatively homogeneous phenomena and processes, i.e. factorization is carried out.

In each specific case, depending on the subjects of administration for which rating assessment of social development and administration goals is determined, from the universal system an input system of indicators is allocated which most fully and relevantly characterizes the state of the socioeconomic system in terms of its next assessment.

The input system of indicators is critically evaluated – its completeness, quality and reliability are determined in accordance with the purpose of the study, minimizing of inaccuracies.

Thus, rating administration increases the reliability of the process of developing and making of administrative decisions in administrating complex multi-level socio-economic systems, as well as its effectiveness, providing an opportunity to evaluate various strategies for the development of the system.

Adoption of adequate effective administrative decisions by public authorities concerning the formation and implementation of regional social policy should be based on rating assessment of social development of regions, which quantitatively and qualitatively characterizes its components on the basis of objective system knowledge of the composition, structure, factors, mechanisms of functioning, development of the region according to their place and role in social development.

A prerequisite for valid results of diagnostic findings is the reliability of indicators that will detail the administration results in the sphere of social policy.

The selection of the system of representative indicators of social development is conditioned by a number of factors:

- availability of regional information base;
- possibility or impossibility of quantifying the results of certain directions of public administration in the sphere of social policy;

- analysis of indicators for human development characteristics proposed by scientists [8, 9].

Therefore the systematic analysis of the problem of diagnostic indicators selection let synthesize their hierarchical structure in which each indicator has an independent value and at the same time is an integral part of the generalizing index of demographic development or material well-being, education level or labour market development.

The model of rating assessment of social development of the region (1) is received by means of the aggregate indicator which is formed by a plurality of partial parameters obtained by the calculation of the corresponding submodels.

$$I_t = \sum_{i=1}^4 \alpha_i f_i(X_i), \quad \sum_{i=1}^n \alpha_i = 1, \quad \alpha_i \neq 0, \quad (1)$$

where I_t stands for rating assessment of regional social development at the moment of time t ;

α_i – the weight of the i -th component in the calculation of rating assessment of regional social development at the moment of time t ;

$f_i(X_i)$ – assessment of the i -th component of rating assessment of regional social development at the moment of time t .

The result of the calculation of each submodel involves the determination of the specific gravities of significance. These gravities are for material well-being, demographic development, education, and the labour market, respectively 0,4; 0,3; 0,2; 0,1; they are determined on the basis of generalization [8, 9] and the results of expert evaluation [7]. The structural scheme of the calculation of rating assessment of the region's social development is given in table 1.

Table 1

The structural scheme of the calculation of rating assessment of the region's social development

	Criteria (factors), indicators	Formula
Demographic development	Demographic development index D :	$D = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^n X_i$
	average life expectancy at birth without gender differentiation (years)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	infant mortality rate, that is, children under the age of 1 (‰).	$X_i = \frac{x_{i\max} - x_i}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	migration balance (thousand people)	$X_i = \frac{x_{i\max} - x_i}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	Coefficient of migration intensity (‰),	$X_i = \frac{x_{i\max} - x_i}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
Material well-being	Material well-being index M :	$M = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^n X_i$
	average monthly salary (UAH)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	monthly average pension (UAH)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	population with per capita gross income per month lower than the subsistence minimum	$X_i = \frac{x_{i\max} - x_i}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	decile coefficient of differentiation of total incomes of the population (times)	$X_i = \frac{x_{i\max} - x_i}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
Education level	Education level index O	$O = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^n X_i$
	coverage of children by preschool establishments (%)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	coverage of children and adolescents by basic secondary education (%)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	number of students of higher educational establishments of 1-2 accreditation level per 1000 people of the corresponding age (‰)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	number of students of higher educational establishments of 3-4 accreditation level per 1000 people of the corresponding age (‰)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
Labour market development	Labour market development index R :	$R = \frac{1}{5} \sum_{i=1}^n X_i$
	level of economic activity of urban population (%)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	employment level of urban population (%)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	unemployment level of urban population according to the methodology of the International Labour Organization (ILO) (%)	$X_i = \frac{x_{i\max} - x_i}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	correlation of the levels of registered unemployment and the one determined according to the ILO's methodology (coefficient)	$X_i = \frac{x_{i\max} - x_i}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	correlation of average monthly salary with the statutory minimum subsistence level for able-bodied persons (%)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
Rating assessment of the region's social development		$I = 0,4 \cdot D + 0,3 \cdot M + 0,2 \cdot O + 0,1 \cdot R$

The value I_t has the unit variation – (0; 1). The best assessment value for that period is when the index I_t is close to “1” and the worst – when it is close to “0”. The proposed model is open for making logical changes and additions.

Distribution of groups of regions into clusters using rating values according to the point system will allow us to identify 5 clusters in which the social situation has close and similar indicators: A – optimistic [1; 0.6]; B – dynamic [0.5; 0.6]; C – average [0.4; 0.5]; D – stagnant [0.3; 0.4]; E – crisis [0; 0.3].

In each particular case, depending on the subjects of public administration for which rating assessment of social development is determined, and on the objectives of administration, from the universal system an input system of indicators is allocated that most fully and actually characterizes the state of the socioeconomic system in terms of its next assessment. The input system of indicators is critically evaluated – its completeness, quality and reliability are determined in accordance with the purpose of the study, minimizing of inaccuracies.

Rating assessment of social development of Ukraine’s regions according to the model (1) was carried out during 2007–2016 according to the State Statistics Service of Ukraine.

The results of modeling of social development of Ukraine’s regions during 2007–2016 are shown in figure 1.

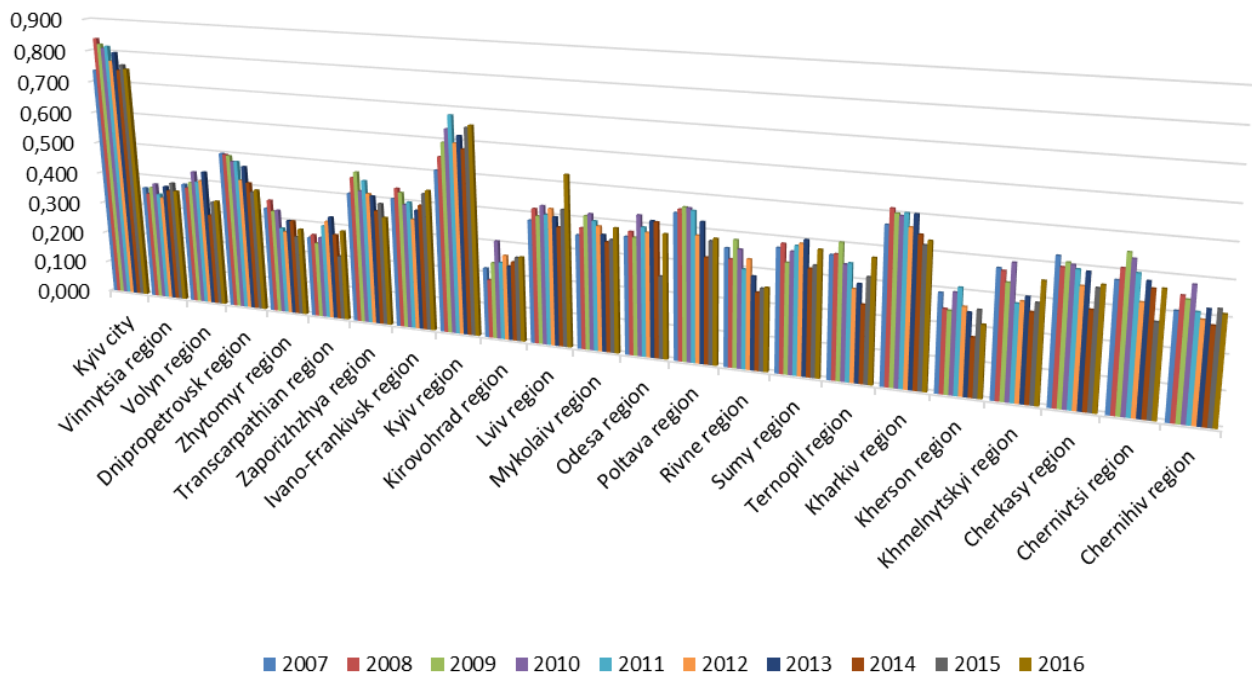


Figure 1. The results of modeling of social development of Ukraine’s regions

The conducted ranking of the regions according to their social development revealed that Kyiv and Kyiv region, respectively, are in the first and second place. In the capital an optimistic outlook for social development is observed, and it holds primacy from all diagnosed aspects of social development. The following places are taken by Kharkiv and Lviv regions. On the opposite side of the scale there are Kirovohrad, Transcarpathian and Rivne regions.

According to the index of demographic development the first place belongs to Kyiv which is characterized by the best indicators of average life duration at birth and migration movement. The following places belong to Ternopil and Lviv regions, the reasons for this, first of all, are high rates of average life expectancy. The last positions on the ranked scale take Dnipropetrovsk, Zhytomyr and Transcarpathian regions.

According to the state of material well-being of Ukraine's population, Kyiv is leading, which is explained by considerably higher salaries than in the regions and, accordingly, rather high pensions. The difference in the amount of pensions in Kyiv and other regions is not so significant due to the existing limitations on the maximum amount of pensions. The capital also ranks first according to the level of unregistered incomes. The worst financial situation of the population is observed in Rivne, Kherson, Kirovohrad and Zhytomyr regions, which shared the crisis positions in the rating of the generalizing index of material well-being of population among the regions of Ukraine.

According to the index of education level, Kyiv and Dnipropetrovsk regions are progressively developing. In Lviv region there is observed the highest number of students of institutions of higher education of 1–2 accreditation levels per 1000 people of the corresponding age (%) from 2007 to 2016. The last positions according to the education development are taken by the following regions: Ivano-Frankivsk, Rivne, Ternopil, Transcarpathian and Chernihiv. The lag of these regions is because of various reasons: if Ivano-Frankivsk, Ternopil and

Transcarpathian regions fall behind because of low rates of coverage of children by preschool education, then Rivne and Chernihiv regions are outsiders due to all consistently low rates of the population's educational level.

The ranking of Ukraine's regions according to the index of labour market development suggests that labour markets are not developed in Rivne, Ternopil, Chernivtsi and Chernihiv regions.

Rating assessment calculated during the diagnosis is a simplified reflection of reality. However, on its basis, there can be constructed both a single scale, in which, in a ranked order, all regions of Ukraine are placed, and a scale for a certain period for a separate region.

The final result of the methodology application should be the development and monitoring of the implementation of targeted programs and specific targeted measures aimed at overcoming negative phenomena and ensuring the further development of human potential in the selected regions.

Conclusion. Thus, as follows from the research, the possibility of considering rating administration of social development of the region as a technology for developing and making of administrative decisions based on mathematical modeling and the latest information technologies for obtaining, interpreting of rating assessment is substantiated. Further implementation of rating assessment will increase the reliability of the process of developing and making of administrative decisions in regional public administration, providing a possibility to evaluate various strategies for the socioeconomic system's development.

Consequently, the use of the developed and tested model of rating assessment of regional social development provides the validity of comparisons of the effectiveness of public administration of regional social development of separate regions as well as the dynamics during the investigated period for a particular region.

There is highlighted the possibility of identifying the most successful and problematic regions, as well as the implementation of methodologically correct comparison according to the integral index or its components – the indices of material well-being, demographic development, education level, labour market development.

The comparative evaluation demonstrated that the proposed methodology of rating assessment of social development of the region allows: to carry out a systematic analysis of the problem, its structuring and presentation in the form of a hierarchy; to form a database of the actual state of regions through the calculation of both the integral index and its structural components; to provide dynamic comparability of assessments, taking into account indicators-stimulators and indicators-disincentives of social development; to work with a variety of statistical information; along with a wide range of quantitative characteristics of social development of regions to take into account the qualitative aspects of the problem that do not have a direct numerical expression.

References

1. Blahun I.S., Dmytryshyn L.I., Modeling of socioeconomic development of the region in the market economy conditions. Macroeconomic policy in Ukraine : problems of science and practice : monograph. Kharkiv : PH "INZHEK", 2007. P. 255-273.
2. Bogatov O.I., Lysenko Yu.G., Petrenko V.L., Skobelev V.G. Rating administration of economic systems. Donetsk : Yugo-Vostok, 1999. 108 p.
3. Bodnaruk I.L. Organising of the system of rating administration of a region's socioeconomic development. Collection of scientific papers "Economic sciences". Series "Accounting and Finances". Edition 11 (41). P. 3. Lutsk : Lutsk NTU, 2014. P.5-17
4. Buhai S.M. Rating assessment of socioeconomic development of regions as a tool of state regional policy implementation. Modeling and informatising of Ukraine's socioeconomic development : collection of scientific papers ORIPA. Odesa : ORIPA NAPA, 2013. Ed. 5. P. 91–102.
5. Kulyk A.V. Fundamentals of rating administration of regional systems. Economy and state. 2008.№ 5. P. 24–28.
6. Nikolina I.I. Theoretical foundations of rating administration of a region's social development. University Scientific Notes. Khmelnytskyi. 2013. №2. P. 267-272.
7. Nikolina I.I. Administration of a region's social sphere : monograph. Vinnytsia : VITE KNUTE, 2015. 208 p.
8. Libanova E.M. Human development of the regions of Ukraine: analysis and forecasts : [monogr.] / Ed.: E.M.Libanova; NAS of Ukraine. Institute for Demography and Social Studies. Kyiv. 2007. 327 p.
9. Radzichovska L. M., Ivashchuk O. V. The role of mathematical and statistical methods of expert information processing in riskology. Herald of Khmelnytskyi National University. 2016.№ 4. P. 162-165.

Надійшла / Paper received: 10.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 07.05.2020

УДК 657.422

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-19

НІКОЛЬЧУК Ю. М., ПОДОКОПНА О. М.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ

У статті досліджено зарубіжний досвід управління банківською ліквідністю та можливість його впровадження у вітчизняну банківську практику; розглянуто теоретичні аспекти поняття «ліквідність комерційного банку»; визначено низку документів щодо ризику ліквідності, які прийняті Базельським комітетом з питань банківського нагляду з метою забезпечення ефективного управління ліквідністю банків; досліджено зарубіжну практику визначення оптимальної структури активів для ефективного управління ліквідністю; охарактеризовано нормативи ліквідності банків, що застосовуються в окремих країнах світу; наведено особливості застосування мінімальних обов'язкових резервів у розвинених країнах.

Ключові слова: ліквідність, ліквідність комерційного банку, управління ліквідністю комерційного банку, зарубіжний досвід, нормативи ліквідності.

NIKOLCHUK Y., PODOKOPNA O.

Khmelnitskyi Cooperative Trade and Economic Institute

IMPLEMENTATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF LIQUIDITY MANAGEMENT OF A COMMERCIAL BANK IN DOMESTIC PRACTICE

The article examines the foreign experience of bank liquidity management and the possibility of its implementation in domestic banking practice. It is determined that in international banking practice, a bank's liquidity is understood as its ability to quickly and fully meet urgent cash needs, so one of the most important tasks of bank management is to ensure the appropriate level of its liquidity. A number of documents on liquidity risk have been identified and adopted by the Basel Committee on Banking Supervision in order to ensure effective liquidity management of banks, namely the "Basel Principles of Effective Banking Supervision"; "Best practices of liquidity management in banking organizations"; "Support 3 Basel II (Market Discipline)" to increase public disclosure of liquidity in the bank; Principles of Good Liquidity Risk Management and Supervision; Basel III: International Approaches to Liquidity Risk Measurement, Standards and Monitoring; Principles of Risk Aggregation and Risk Reporting; Basel III: Liquidity Coverage Ratio and Liquidity Risk Monitoring Tools; Basel III: Indicator of Net Stable Funding. The foreign practice of determining the optimal structure of assets for effective liquidity management is studied; the liquidity standards of banks used in some countries of the world are characterized; features of application of minimum obligatory reserves in the developed countries are resulted. As the practice of foreign central banks shows, it is not regulatory but corrective indicative instruments for regulating bank liquidity that are more flexible and operational. Such instruments are refinancing operations, deposit operations, open market operations with government securities and stabilization loans. For the development of the banking system of Ukraine it will be useful to adopt the peculiarities of foreign practice, which will allow to develop a strategy for effective implementation of this experience in the system of economic development of Ukraine as a whole.

Key words: liquidity, liquidity of a commercial bank, liquidity management of a commercial bank, foreign experience, liquidity standards.

Постановка проблеми. Банківська ліквідність відіграє важливу роль як у діяльності самих банків, так і у фінансовій системі країни. Щоденна робота з управління ліквідністю банку щодо підтримки достатнього рівня ліквідності є неодмінною умовою самозбереження та виживання банку. Без ліквідності банк не може виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, тому вирішення проблем ліквідності повинно мати найвищий пріоритет у роботі керівництва банку.

Правильна організація процесу управління ліквідністю банків, розробка ефективної та гнучкої системи управління структурою їх активів і пасивів виступають запорукою фінансової стабільності та ринкової стійкості комерційних банків. Саме тому ліквідність як одна із основних характеристик фінансового стану комерційних банків потребує розробки та впровадження сучасних методів управління нею. Відповідно, основним завданням банківського фінансового менеджменту є удосконалення механізму управління ліквідністю.

Враховуючи зазначене та з огляду на те, що банківські установи є інституційною основою системи грошово-кредитних відносин, повинна бути організована сучасна система управління ліквідністю за рахунок вивчення зарубіжного досвіду управління нею та ефективного впровадження у вітчизняну практику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів банківської ліквідності присвячена значна кількість наукових праць, що були опубліковані як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Значний вклад у дослідження проблеми банківської ліквідності та суміжних питань внесли вітчизняні науковці: О. В. Васюренко, К. О. Волохата, А. М. Герасимович, О. В. Дзюблюк, О. В. Деркач, Т. Т. Ковальчук, В. М. Кочетков, І. М. Лазепко, В. М. Малюков, О. В. Молчанов, М. І. Мирун, Л.О. Примостка, М. Ф. Пуховкіна, К. Є. Раєвський, М. І. Савлук, Ф. І. Шпиг, а також зарубіжні спеціалісти: Едвін Дж. Долан, Тімоті У. Кох, О. І. Лаврушин, І. Д. Мамонова, Г. С. Панова, М. М. Ямпольский. Проте, визнаючи значні успіхи, досягнуті вітчизняними та зарубіжними науковцями як в теоретичних, так і в практичних аспектах дослідження проблеми банківської ліквідності, які сприяли розширенню уявлень про

ліквідність як економічну категорію, стратегії, методи і підходи до управління нею, слід зазначити, що водночас залишається не висвітленим досить широке коло питань.

Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду управління банківською ліквідністю та можливості його впровадження у вітчизняну банківську практику.

Виклад основного матеріалу. Термін «ліквідність» має широкий спектр застосування і використовується в різних сферах економіки, пов'язується з різними об'єктами; цей термін використовується як самостійна економічна категорія у сполученнях з іншими поняттями, що відносяться до конкретних об'єктів (товар, цінний папір) і суб'єктів національної економіки (банк, підприємство, ринок), а також для визначення характерних рис діяльності економічних суб'єктів (баланс банку, баланс підприємства тощо) [1, с. 90].

Ліквідність комерційного банку базується на постійній підтримці об'єктивно необхідного співвідношення між трьома її складовими – власним капіталом банку, залученими і розміщеними ним засобами шляхом оперативного управління їх структурними елементами. Ліквідність банку постійно змінюється під впливом попиту і пропозиції на грошові ресурси.

Для створення ефективного механізму управління будь-яким економічним процесом важливо досконало володіти відповідними теоретичними знаннями. Виділимо наступні поняття «банківської ліквідності»:

- спроможність банку своєчасно відповідати за своїми зобов'язаннями;
- можливості щодо використання активу як засобу платежу з огляду на його здатність зберігати свою номінальну вартість незмінною;
- здатність банку забезпечувати вчасне та повне виконання грошових зобов'язань;
- спроможність банку проводити активні операції [2, с. 590].

У міжнародній банківській практиці під ліквідністю банку розуміють його здатність швидко і в повному обсязі задовольняти невідкладні потреби у грошових коштах, тому одним із найважливіших завдань управління банком є забезпечення відповідного рівня його ліквідності [3, с. 250].

Засоби підтримки оптимального рівня ліквідності зі сторони центрального банку щодо приведення ліквідності банківської системи до адекватного рівня залишаються вагомим питанням у розробці нормативної складової законодавства. Важливо зазначити, що ліквідність на всіх етапах розвитку банківської діяльності була вагомим об'єктом аналізу та управління. Поява нових підходів щодо прогнозування та регулювання ліквідності банківської системи – у розрізі міжнародного досвіду – була спричинена впливом світової фінансової кризи 2008 року, яка зруйнувала звичні засади управління ризиком ліквідності та потребувала появи нових загальних умов управління активами банківських установ.

У відповідь на кризу, Базельський комітет з банківського нагляду в якості своєї першої задачі посилив вимоги до банківського капіталу за допомогою прийняття угоди Базель III [4].

Отже, з метою забезпечення ефективного управління ліквідністю банків Базельським комітетом з питань банківського нагляду прийнята низка документів щодо ризику ліквідності, а саме:

- «Базельські принципи ефективного банківського нагляду»; «Краща практика менеджменту ліквідності в банківських організаціях» (2000 р.);
- «Опора 3 Базель II (Ринкова дисципліна)» щодо збільшення публічного розкриття інформації про наявність ліквідності в банку (2003 р.);
- «Принципи належного управління і нагляду за ризиком ліквідності» (2008 р.);
- «Базель III: Міжнародні підходи до вимірювання ризику ліквідності, стандартів і моніторингу» (грудень 2010 р.);
- «Принципи агрегування ризиків і надання звітності по ризикам» (січень 2013 р.);
- «Базель III: показник покриття ліквідності та інструменти моніторингу ризику ліквідності» (січень 2013 р.);
- «Базель III: Показник чистого стабільного фондування» (2014 р.) [5, с. 84].

Друге завдання Базельського комітету полягало в розробці нових стандартів ліквідності для глобальних банків. У пакеті реформ Базель III введено принципово нові коефіцієнти аналізу ліквідності:

- 1) показник покриття ліквідності (Liquidity coverage ratio, LCR);
- 2) показник стабільного фінансування, нетто-фондування (Net stable funding ratio) [6].

За своєю суттю положення Базель III сприяють посиленню контролю за якістю ліквідних активів та посиленню фінансової стійкості банківського сектору. Але, наразі, для економіки України, фінансовий сектор якої працює в умовах визначених ще стандартами Базель I, миттєва інтеграція банківської системи до норм Базель III є неможливою та призведе до значного скорочення банківського сектору, оскільки вітчизняні банківські установи не готові до виконання вищевказаних норм ліквідності і потребують капіталізації та збільшення бази ліквідних активів. На сьогоднішній день Базель III є важливим орієнтиром, який повинен використовувати Національний Банк України у процесі оздоровлення та підвищення ефективності банківської системи, але до імплементації його основних положень фінансовий сектор України повинен пройти низку реформ, зокрема зменшення тіньової економіки, стабілізації валютного ринку та виведення з ринку проблемних фінансових установ [6].

Подібно вітчизняній практиці, за кордоном під час управління ліквідністю на основі дотримання визначеного співвідношення в активах і пасивах використовується метод закріплення окремих пасивів залежно від їх строковості за визначеними статтями активів з огляду на їх ліквідність. Однак, в цілому, методологія аналізу ліквідності банківських установ в зарубіжних країнах значно відрізняється від вітчизняної практики.

У закордонній практиці за ознакою ліквідності всі активи поділяються на:

- первинні резерви, до яких належать касова готівка і кошти на кореспондентському рахунку в центральному банку;
- вторинні резерви, до яких відносяться високоліквідні цінні папери, що призначені для продажу; цей вид активу доповнює первинний резерв у разі недостачі його ліквідних засобів;

- позички та інші цінні папери, ліквідність яких нижча, ніж у попередніх двох видах активів [7, с.770].

Для ефективного управління ліквідністю закордонна практика виробила певні вимоги до структури активів. Оптимальними для забезпечення стабільності, ліквідності і платоспроможності банку в різних країнах вважаються такі норми окремих видів активів:

1). Сполучені Штати Америки:

- первинні резерви (стосовно депозитів) – не менше 5–10 %;

- первинні і вторинні резерви (стосовно депозитів) – не менше 10–15 %;

- позички (стосовно активів) – не більше 65 %.

2). Японія:

- ліквідні активи (первинні і вторинні резерви) стосовно депозитів – 30 %;

3). Франція:

- ліквідні активи (активи з терміном погашення в найближчі 30 днів) стосовно зобов'язань до запитання і терміном погашення в найближчі 30 днів – 100 %;

- співвідношення суми активів, розміщених строком на 3 місяці, і суми депозитів до повернення, строкових депозитів та інших ресурсів, залучених на 3 місяці, – не менше 60 % [7].

В певних розвинених країнах світу, наприклад у США, управління ризиком ґрунтується на визначенні недостачі або надлишку ліквідності. Для цього уся сума активів за певний період порівнюють із сумою пасивів відповідного періоду, дефіцит або надлишок ліквідності визначають за періодами і наростаючим підсумком. Наступним етапом аналізу є зіставлення суми дефіциту чи надлишку з граничним рівнем, що визначив банк. Тобто йдеться про гепаналіз, який використовується комерційними банками України для управління ризиком ліквідності.

У багатьох зарубіжних країнах, показники ліквідності банків розраховуються за співвідношенням активних і пасивних статей балансу, згрупованих за строками, і є обов'язковими для виконання всіма банками (Японія, Франція, Великобританія, Росія, Німеччина). Проте, у деяких країнах, наприклад у США, немає обов'язкових нормативів ліквідності, і банки самостійно вирішують дану проблему. Але органи банківського нагляду постійно здійснюють контроль за станом ліквідності і оцінюють якість управління нею в ході перевірок на місцях за рейтинговою системою «CAMEL», де ліквідність розглядається як один з найважливіших показників діяльності. З огляду на винятково важливу роль ліквідності в життєдіяльності банків та підтримці рівноваги банківської системи в цілому в багатьох країнах органами банківського нагляду та законодавством передбачено встановлення норм ліквідності. Банки зобов'язані підтримувати показники ліквідності не нижчими від певного рівня (норми), що визначається з урахуванням нагромадженого досвіду та конкретних економічних умов у країні [8].

Підходи до даної проблеми органів банківського нагляду в різних країнах представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до державного контролю за банківською ліквідністю

№ з/п	Країна	Нормативи ліквідності
1	США	Обов'язкових нормативів не встановлено
2	ФРН	Норматив довгострокової ліквідності
3	Великобританія	Обов'язкових нормативів не встановлено. Контроль за активами та зобов'язаннями щодо термінів погашення
4	Франція	Нормативи коротко- і середньострокової ліквідності
5	Японія	Обов'язкових нормативів не встановлено. Рекомендовано норматив поточної ліквідності
6	Росія	Нормативи поточної, миттєвої, довгострокової ліквідності
7	Україна	Нормативи поточної, миттєвої, короткострокової ліквідності

Джерело: сформовано автором на основі [8]

Обсяг показників ліквідності в різних країнах неоднаковий. Наприклад, Національний банк України розробив одинадцять нормативів, що є обов'язковими до виконання, тоді як російський Центробанк запровадив чотирнадцять нормативів, чотири з яких є нормативами ліквідності. В іноземних країнах наглядові органи або не встановлюють обов'язковий до виконання обсяг цих показників, як, наприклад, у Сполучених Штатах Америки, або визначають лише незначну кількість показників, як, наприклад, у Франції, Японії, Англії, Німеччині [7]. В тих країнах, де рівень банківської ліквідності підлягає

централізованому регулюванню, в практиці застосування нормативів ліквідності є свої відмінності. Вони полягають у кількості та назві показників, що використовуються для аналізу ліквідності, методології їх розрахунку, граничних значеннях нормативних показників, підходах у їх застосуванні (диференційованості, обов'язковості), періодичності розрахунку тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Нормативи ліквідності банків, що застосовуються в окремих країнах світу

№ з/п	Країна	Показник	Розрахунок показника	Нормативне значення, %
1	Росія	Норматив миттєвої ліквідності	Співвідношення суми високоліквідних активів до суми зобов'язань по рахунках до запитання	Щоденно ≥ 15
		Норматив поточної ліквідності	Співвідношення суми ліквідних активів до суми зобов'язань по рахунках до запитання і на термін до 30 днів	Щомісячно ≥ 50
		Норматив довгострокової ліквідності	Співвідношення кредитних вимог банку із терміном погашення понад 366 днів до власного капіталу банку та зобов'язань банку з терміном до дати погашення понад 366 днів	Щомісячно ≤ 120
2	Франція	Норматив ліквідності	Співвідношення активів, розміщених терміном до трьох місяців, до депозитів до запитання, строкових депозитів та інших коштів, залучених на три місяці	Щоквартально >60
3	Великобританія	Норматив ліквідності	Співвідношення готівкових коштів, залишків на рахунку Ностро, депозитів до запитання і терміном на один день, цінних паперів та придатних до переобліку векселів до залучених коштів	Щомісячно $> 12,5$
4	Німеччина	Норматив короткострокової ліквідності	Співвідношення короткострокових і середньострокових вкладень (до чотирьох років) до залучених ресурсів до чотирьох років та ощадних вкладів	Щомісячно 100
		Норматив довгострокової ліквідності	Співвідношення довгострокових активів терміном розміщення понад чотири роки до залучених коштів терміном понад чотири роки	Щомісячно 100

Джерело: сформовано автором на основі [9]

Варто звернути увагу на те, що Центральний банк Франції не зобов'язує усі установи дотримуватись однакового коефіцієнта. Кожен банк у певному конкретному випадку може задовольнятися обчисленим коефіцієнтом, а лише в разі потреби впливати відповідним чином на інші установи.

Банківські установи деяких країн не обмежуються лише нормативними показниками ліквідності, адже для власних потреб вони можуть розраховувати інші показники ліквідності балансу банку. Наприклад, у Великій Британії для аналізу та контролю за своєю діяльністю комерційні банки розраховують такі показники ліквідності, за якими немає необхідності звітувати. Вони обчислюються як співвідношення суми активів до суми зобов'язань зі строком розміщення активів і погашення зобов'язань до одного та до шести місяців. У США досвід оцінювання ліквідності комерційними банками є напрочуд цікавим. Центральний банк США не вимагає від комерційних банків чіткого дотримання встановлених законодавством нормативів ліквідності. Банки розраховують для внутрішнього використання показники ліквідності, основними з яких є співвідношення: ліквідних активів і депозитів; ліквідних активів і всіх активів; строкових депозитів і загальної суми депозитів; зобов'язань за виданими кредитами і депозитами. Під час проведення аналізу ліквідності методи змінюються залежно від ринку, на якому функціонує банк, типу або виду комерційного банку, змісту і різноманіття банківських продуктів та послуг. Одним із завдань, що постає перед керівництвом самих банківських установ, є розробка та підтримка системи показників ліквідності.

У регулюванні ліквідності банківської системи на макрорівні головним фактором, як показує зарубіжна практика, виступають обов'язкові резервні вимоги центрального банку. У вузькому значенні під обов'язковими резервами розуміють активи, які використовуються для забезпечення гарантованої ліквідності банків. Дія цього інструмента полягає в установленні центральним банком нормативу резервування, у межах якого банки зобов'язані частину залучених коштів зберігати на рахунках у центральному банку.

Існує обернений взаємозв'язок між обов'язковими резервними вимогами та грошовою масою і ліквідністю банків. Якщо йде зниження норми обов'язкових резервних вимог, то тоді відбувається збільшення вільних резервів, що свідчить про зростання вільної ліквідності, і навпаки, якщо зменшуються обсяг грошової маси та пропозиція грошей, то відбувається збільшення обов'язкових резервних вимог.

Уперше обов'язкові резервні вимоги були застосовані в США в 1913 р. із метою формування страхового фонду для гарантованої виплати депозитів. Згодом цей інструмент почали використовувати в інших країнах, зокрема в Німеччині (1948 р.), Франції (1979 р.), Великій Британії (1961 р.) [10].

Сьогодні мінімальні обов'язкові резерви використовуються в багатьох розвинених країнах. Слід зазначити, що застосування цього інструменту грошово-кредитної політики в різних країнах має деякі відмінності, які полягають у наступному:

Розмір обов'язкових резервів. Він значно коливається в різних країнах: найбільший розмір встановлено в Італії, Іспанії, найменший – в Японії. Норма обов'язкового резервування в зарубіжних країнах

за загальної тенденції до зниження може встановлюватися до залучених коштів узагальнено (Італія) або диференційовано (більшість інших країн). Основними критеріями диференціації є вид та термін залучення коштів, їх розмір, термін залучення коштів, валюта, громадянство вкладника (резидент чи нерезидент), категорія вкладника (юридична чи фізична особа). У минулому норми резервування різнилися за географічним критерієм та спеціалізацією банків. Наприклад, у США до 80-х років XIX ст. банки аграрної спеціалізації та банки, розташовані у великих містах, зобов'язані були формувати резерви в більшому розмірі, ніж інші банки.

Рівні використання та ролі, які відіграє обов'язкове резервування у грошово-кредитній політиці зарубіжних країн. Більш широкого застосування обов'язкове резервування набуває під час проведення антициклічної політики, а також у країнах зі значними інфляційними процесами та з перехідною економікою. Центральні банки розвинутих країн віддають перевагу більш гнучким інструментам, які впливають на грошову пропозицію не прямо, а через формування певних умов на ринку. У таких країнах резервні вимоги змінюються набагато рідше, ніж зміни в політиці операцій на відкритому ринку чи облікової ставки. Зокрема, Федеральна резервна система США протягом 1950–1980 рр. коригувала резервну норму приблизно раз на рік, подальші зміни відбулися у 1980, 1990, 1992 і 2001 рр. У використанні цього інструмента спостерігається загальносвітова тенденція зменшення розміру резервних вимог, а окремі країни, наприклад Канада, Великобританія, Нова Зеландія, Австралія, Швейцарія, взагалі відмовилися від установлення для банків обов'язкових резервних вимог. Причиною було визнання обов'язкових резервів своєрідним податком, який збільшує вартість банківських ресурсів, зменшуючи, таким чином, конкурентоспроможність банків на глобальних фінансових ринках.

Платність вимог виконання обов'язкових резервів банками. У Польщі, Угорщині, Туреччині, Словаччині та в багатьох інших країнах на обсяг сформованих банками обов'язкових резервів нараховуються та сплачуються центральним банком проценти. Дотримання принципу платності у використанні зазначеного інструмента є ринковим підходом, зумовленим усвідомленням того, що в разі, якщо за сформованими банками резервами не сплачується процент, цей інструмент діє як податок на банківську систему та її позичальників, на яких переноситься тягар підвищення процентів за кредит за непрацюючі резервні кошти.

Розрахунковий період для виконання резервних вимог. Він, як правило, становить один місяць, проте може коливатися від 10 днів (в Іспанії) до шести місяців (у Великій Британії) [9].

Як показує практика центральних банків зарубіжних країн, більш гнучкими та оперативними є не нормативні, а корегуючі індикативні інструменти регулювання банківської ліквідності. Такими інструментами є операції рефінансування, депозитні операції, операції на відкритому ринку з державними цінними паперами та стабілізаційні кредити. Із метою вдосконалення механізмів та інструментів регулювання грошово-кредитним ринком було прийнято нове Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України від 26 вересня 2006 р. № 378.

Висновки. Таким чином, зарубіжна і вітчизняна практика показує, що необхідною умовою стабільності ліквідності для кожного банку є нормативи. Саме нормативи слугують необхідним чинником для ефективного управління банківської ліквідності. Для удосконалення практики регулювання грошово-кредитного ринку в різних країнах необхідним є використання найкращих механізмів та прийомів досвіду зарубіжних країн, де слід ураховувати особливості національної економіки. Для розвитку банківської системи України корисним буде перейняти особливості зарубіжної практики, що дасть змогу розробити стратегію ефективного впровадження цього досвіду в систему розвитку економіки України в цілому.

Література

1. Костюченко Т. І. Ліквідність комерційного банку: управління та регулювання / Т. І. Костюченко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 86–92. URL: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgibin/irbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Nv_fbi_2013_2_17.pdf (Дата звернення 10.02.2020 р.).
2. Катан Л. І. Управління ліквідністю комерційних банків / Л. І. Катан, Ю. С. Марченко // Молодий вчений. – 2017. – № 5 (45). – С. 588–591. URL: <http://molody.vchenu.in.ua/files/journal/2017/5/130.pdf> (Дата звернення 10.02.2020 р.).
3. Грудзевич Я. В. Вітчизняний та зарубіжний досвід управління ліквідністю банківської системи / Я. В. Грудзевич, Ю. П. Табачук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.1. – С. 247–256. URL: <https://nv.nltu.edu.ua/index.php/journal/article/view/1137> (Дата звернення 10.02.2020 р.).
4. Гурський Д. Ю. Перспективи коефіцієнтного аналізу як засобу оцінки ліквідності банківської системи / Д. Ю. Гурський // Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 2 (85)5. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/337/1/V85_P074-083.pdf (Дата звернення 10.02.2020 р.).
5. Зянько В. В. Банківський менеджмент : навч. посіб. / Зянько В. В., Коваль Н. О., Єпіфанова І. Ю. – Вінниця : ВНТУ, 2018. – 126 с.
6. Базиліньська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика : навч. посіб. / Базиліньська О. Я. – К. : «Центр учбової літератури», 2009. – 328 с.
7. Гіряк В. В. Управління ліквідністю банків за умов економічної нестабільності (на прикладі АТ «Ощадбанк») / В. В. Гіряк, Т. А. Путківський // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – Вип. 22. – С. 766–773. URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018/30-vipusk-22-kviten-2018-r/3996-giryak-v-v-putkivskij-t-a-upravlinnya-likvidnistyu-bankiv-v-umovakh-ekonomichnoji-nestabilnosti-na-prikladi-at-oshchadbank> (Дата звернення 10.02.2020 р.).
8. Федішин М. П. Технологія управління ліквідністю комерційних банків: теоретичний аспект. / М. П. Федішин, М. М. Слусаряк // Економіка і суспільство. – 2018. – Вип. № 16. – С. 840–846. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/127.pdf (Дата звернення 10.02.2020 р.).

9. Кочетигова Т. В. Зарубіжний досвід управління ліквідністю банку / Т. В. Кочетигова, Д. С. Кожухар // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. № 11. – С. 709–712. URL: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/149.pdf> (Дата звернення 10.02.2020 р.).
10. Серпенінова Ю. С. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку : дис. ... канд. екон. наук / Серпенінова Ю. С. – Суми, 2010.

References

1. Kostyuchenko T. I. Likvidnist komertsiiinoho banku: upravlinnia ta rehuliuвання / T. I. Kostyuchenko // Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii. – 2013. – № 2. – С. 86–92. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?/C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvfbf_2013_2_17.pdf (Data zvernennia 10.02.2020 r.).
2. Katan L. I. Upravlinnia likvidnistiu komertsiiinykh bankiv / L. I. Katan, Yu. S. Marchenko // Molodyi vchenyi. – 2017. – № 5 (45). – С. 588–591. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/130.pdf> (Data zvernennia 10.02.2020 r.).
3. Hrudzevych Ya. V. Vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid upravlinnia likvidnistiu bankivskoi systemy / Ya. V. Hrudzevych, Yu. P. Tabachuk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2015. – Vyp. 25.1. – С. 247–256. URL: <https://nv.nltu.edu.ua/index.php/journal/article/view/1137> (Data zvernennia 10.02.2020 r.).
4. Hurskyi D. Yu. Perspektyvy koeffitsiientnoho analizu yak zasobu otsinky likvidnosti bankivskoi systemy / D. Yu. Hurskyi // Visnyk KNUTD. Seriiia «Ekonomiczni nauky». – 2015. – № 2 (85)5. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/337/1/V85_P074-083.pdf (Data zvernennia 10.02.2020 r.).
5. Zianko V. V. Bankivskiy menedzhment : navch. posib. / Zianko V. V., Koval N. O., Yepifanova I. Yu. – Vinnytsia : VNTU, 2018. – 126 s.
6. Bazilinska O. Ya. Finansoviy analiz : teoriia ta praktyka : navch. posib. / Bazilinska O. Ya. – K. : «Tsentr uchbovoi literatury», 2009. – 328 s.
7. Hirniak V. V. Upravlinnia likvidnistiu bankiv za umov ekonomichnoi nestabilnosti (na prykladi AT «Oshchadbank») / V. V. Hirniak, T. A. Putkivskiy // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2018. – Vyp. 22. – С. 766–773. URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018/30-vipusk-22-kviten-2018-r/3996-girnyak-v-v-putkivskij-t-a-upravlinnyia-likvidnistiu-bankiv-v-umovakh-ekonomichnoji-nestabilnosti-na-prikladi-at-oshchadbank> (Data zvernennia 10.02.2020 r.).
8. Fedyshyn M. P. Tekhnolohiia upravlinnia likvidnistiu komertsiiinykh bankiv: teoretychnyi aspekt. / M. P. Fedyshyn, M. M. Slusariak // Ekonomika i suspilstvo. – 2018. – Vyp. № 16. – С. 840–846. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/127.pdf (Data zvernennia 10.02.2020 r.).
9. Kochetyhova T. V. Zarubizhnyi dosvid upravlinnia likvidnistiu banku / T. V. Kochetyhova, D. S. Kozhukhar // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2016. – Vyp. № 11. – С. 709–712. URL: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/149.pdf> (Data zvernennia 10.02.2020 r.).
10. Serpeninova Yu. S. Finansoviy mekhanizm upravlinnia likvidnistiu banku : dys. ... kand. ekon. nauk / Serpeninova Yu. S. – Sumy, 2010.

Надійшла / Paper received: 10.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 05.05.2020

УДК 005.94

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-20

ОЛІЙНИК О. О.

Національний університет водного господарства та природокористування

МОДЕЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ

На основі аналізу наявних підходів до визначення компонентів управління знаннями та його оцінювання обґрунтовано базові показники для комплексної оцінки управління з їх розподілом на три напрями. Розроблено інтегральний показник для визначення рівня управління знаннями, його апробацію проведено за окремими видами економічної діяльності України. Практичне використання комплексної оцінки дозволяє визначати проблемні напрями управління знаннями та обґрунтовувати доцільність інвестування в обрані сфери.

Ключові слова: знання, інформація, інформаційні технології, нематеріальні активи, інновації, розвиток персоналу, управління знаннями.

OLIINYK O.

The National University of Water and Environmental Engineering

SIMULATION OF INTEGRATED ASSESSMENT OF KNOWLEDGE MANAGEMENT

The main objective is to develop methodological foundations of integrated assessment of knowledge management and to use them for certain types of economic activity (businesses) in Ukraine. The author of the study has used the following research methods: analysis and synthesis (while investigating existing approaches to defining knowledge management components and methods); compilation and systematisation (while justifying the list of indicators for the evaluation of knowledge management); statistical analysis (while forming baseline data for the calculations within the framework of the integrated assessment of knowledge management by certain types of economic activity in Ukraine); taxonomic analysis (while making a simulation of integrated assessment of knowledge management); comparison (while analysing the level of knowledge management by types of economic activity in Ukraine). The author has improved methodological principles of knowledge management assessment, which is based on the calculation of an integrated assessment using a taxonomic indicator of the development level of the system. Unlike existing approaches, the methodological principles that have been substantiated in the paper contain indicators according to the recognised components of knowledge management with conditional division into three groups: information technology, staff development, intangible assets. The use of the suggested simulation method allows an integrated assessment and quantitative evaluation of the knowledge management level for any company and for various types of economic activity. The practical use of the noted integrated assessment allows identifying problematic areas of knowledge management and justifying the feasibility of investing in selected areas. The calculation of the integral indicator creates the conditions for comparing the knowledge management level with the defined criteria: prior period, the level of competitors, industry average, planned (target) level, etc. Ongoing monitoring will allow monitoring the implementation of managerial decisions elaborated basing on the integrated assessment in order to enhance the effectiveness of knowledge management.

Key words: knowledge, information, information technology, intangible assets, innovations, staff development, knowledge management.

Постановка проблеми. Сьогодні знання набувають значення ключового активу суб'єктів господарювання усіх без виключення видів економічної діяльності для забезпечення довгострокових конкурентних переваг. В той же час, управління знаннями є важливим фактором під час досягнення стійкого розвитку, оскільки цілі сталого розвитку [1] містять ряд показників та конкретних завдань, досягнення яких лежить в цій площині. Для прикладу, ціль 9 – створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і стійкій індустріалізації та інноваціям, зокрема підціль 9.5 «Активізувати наукові дослідження, нарощувати технологічний потенціал промислових секторів у всіх країнах, особливо країнах, що розвиваються, у тому числі шляхом стимулювання до 2030 р. інноваційної діяльності та значного збільшення кількості працівників у сфері досліджень і розробок у розрахунку на 1 млн осіб, а також державних і приватних витрат на дослідження і розробки», що безпосередньо стосується продукування, поширення, обміну та використання знань.

Відтак, ефективне управління знаннями є надважливим для безперервного інноваційного розвитку організації, оскільки: забезпечує оперативний інформаційний обмін між суб'єктами інноваційної діяльності; сприяє комерціалізації перспективних інноваційних розробок на внутрішньому і зовнішньому ринках; інтенсифікує процеси впровадження технологій і винаходів інноваційного характеру; розвиває ділове партнерство з клієнтами, технологічними центрами і центрами трансферу технологій для ефективного обміну запитами та пропозиціями [2]. За таких умов, особливо важливим завданням є оцінювання управління знаннями, яке дозволяє визначити рівень використання інформаційних технологій, ефективність методів та інструментів розвитку персоналу, дослідити «вузькі» місця в ході впровадження технологічних інновацій тощо. Відтак моделювання комплексної оцінки управління знаннями є актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню сутності управління знаннями та розробці методичних підходів до його оцінювання присвячені праці багатьох українських та зарубіжних авторів, зокрема С. Бхараджая, В. Вартаняна, С. Ілляшенка, А. Кіанто, Л. Мельник, Г. Міщук, Н. Подлужної, М. Руденка, Я. Сікори, Я. Стоказ, М. Полякова та ін. Аналізуючи наукові та методичні напрацювання в цій сфері, можна констатувати, що управління знаннями є одним з найбільш актуальних напрямів сучасних

досліджень. Важливість таких розробок обумовлено тим, що знання використовують як стратегічний ресурс для досягнення цілей господарської діяльності, забезпечення стійкої конкурентоспроможності в умовах діджиталізації та глобалізації. Напрацьовані науково-методичні засади забезпечують основу оцінювання управління знаннями. Водночас недостатньо обґрунтованими залишаються напрями та складові оцінювання відповідно до усталених підходів до визначення сутності управління знаннями. Разом з тим, потребує уточнення перелік індикаторів для оцінювання, який би ґрунтувався на наявному інформаційно-аналітичному забезпеченні та містив як кількісні, так і вартісні показники для забезпечення найбільш комплексної оцінки.

Метою роботи є розробка методичних засад комплексного оцінювання управління знаннями та їхня апробація за окремими видами економічної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. В найбільш загальному розумінні управління знаннями – це упорядкована сукупність елементів, взаємодія яких забезпечує процес створення, розвитку та корисного використання знань в цілях зростання вартості активів та якості зовнішньої та внутрішньо-організаційної взаємодії [3]. У результаті дослідження визначено, що не існує єдиного підходу до переліку компонентів управління знаннями. М. Руденко передбачає послідовність та взаємодію таких процесів: створення та розвиток людського потенціалу; організаційних процесів з формування та інформаційного забезпечення бази знань; бізнес-процесів у конкурентному середовищі [4, с. 74–78]. М. Поляков до компонентів управління знаннями відносить складові (плани, інститути, процедури, методології та методики, оцінка знань, методи управління, інформаційні інструменти) та напрями (управління НДДКР, вдосконалення інформаційних інструментів, управління інтелектуальними ресурсами, розвиток людського капіталу та ін.) [5]. Відповідно до цих та інших результатів досліджень [2; 6; 7] можна виділити три основні компоненти, що формують теорію управління знаннями: люди, процеси (для загального користування і розподілу інформації) та технології.

Сьогодні знання використовуються підприємствами у якості ресурсу на рівні з капіталом, землею чи найманими працівниками. Водночас знання виступають як продукт, який можна купувати, продавати, обмінювати, орендувати тощо. В цьому аспекті вимірниками знань є ліцензії, патенти, торговельні марки та інші результати інтелектуальної діяльності. З іншої точки зору, знання – це індустрія, яка надзвичайно швидко розвивається та здійснює величезний вплив на будь-яку сферу господарської діяльності.

Можна виділити три основні напрями оцінювання, високу ефективність яких доводить теорія і практика управління знаннями в економічно розвинених країнах:

1) інформаційні технології – домінуючий підхід, що розглядає управління знаннями як управління інформаційними потоками, створення інформаційних систем, які забезпечують підвищення швидкості, якості та ефективності збору, зберігання, обробки, розподілу інформаційних потоків і передачі інформації;

2) організаційні підходи до навчання й обміну інформації, зокрема обмін досвідом і знаннями на підприємствах, а також інформатизація освіти і створення відкритих університетів, смарт-кампусів, використання вебінарів у корпоративному навчанні;

3) створення і розвиток інтелектуального капіталу, що включає в себе розробку і патентування нових знань, формування нематеріальних активів організацій [8].

Беручи за основу запропонований підхід, здійснено групування показників для оцінювання управління знаннями за визначеними напрямками (табл. 1). Варто зауважити, що даний перелік є базовим для комплексного оцінювання управління знаннями, оскільки ґрунтується на даних зі звітності підприємств та наявних даних Державної служби статистики України. Склад показників можна розширювати чи, навпаки, звужувати залежно від пріоритетних напрямків управління знаннями та можливостей використання даних внутрішнього управлінського обліку окремого підприємства.

Група «Нематеріальні активи» включає також показники, які дозволяють оцінити інноваційну складову діяльності підприємства з точки зору використання знань під час розробки та впровадження інноваційної продукції чи технологічних процесів. Такий підхід обумовлено тим, що в інновації покладено знання персоналу щодо сучасних досягнень науки і техніки у галузі діяльності; сучасних методів генерування і відбору інноваційних ідей, створення інноваційних продуктів на їх основі; фактичних і потенційних економічних контрагентів та контактних аудиторій, а також їх інтересів стосовно інновацій конкретної спрямованості; методології наукових досліджень; можливостей сучасної дослідницько-лабораторної бази у галузі діяльності і т.п. [9].

Слід зауважити, що запропонований розподіл показників є досить умовним, оскільки окремі з них можуть бути одночасно віднесені до різних груп. Для прикладу, показник X_9 (частка підприємств, які використовували корпоративний веб-сайт для навчання персоналу, % до кількості підприємств, що мали корпоративний веб-сайт) можна включити до групи «Інформаційні технології», якщо оцінювати веб-сайт як програмно-технічний засіб в глобальній інформаційній системі.

Для моделювання комплексної оцінки управління знаннями пропонується використати таксономічний показник рівня розвитку системи [10, с. 15–17]. Таксономічний показник дозволяє використовувати критерії з різними одиницями вимірювання для їх приведення до єдиної кількісної оцінки, що дозволить зробити обґрунтовані висновки про рівень управління знаннями.

Таблиця 1

Показники комплексної оцінки управління знаннями

Позначення	Показник
Інформаційні технології	
X_1	Частка середньої кількості працівників, які використовували комп'ютер, % до середньої кількості працівників
X_2	Частка середньої кількості працівників, які використовували комп'ютер із доступом до мережі Інтернет, % до середньої кількості працівників, що використовували комп'ютер
X_3	Частка підприємств, що купували послуги хмарних обчислень упродовж року, % до кількості підприємств
X_4	Частка капітальних інвестицій у придбання програмного забезпечення, % до загальної суми капітальних інвестицій
X_5	Частка капітальних інвестицій у придбання програмного забезпечення, % до загальної суми капітальних інвестицій у нематеріальні активи
X_6	Частка витрат на придбання машин, обладнання, програмного забезпечення, % до загального обсягу витрат підприємств
Розвиток персоналу	
X_7	Частка витрат на професійне навчання, % до загальних витрат на робочу силу
X_8	Середньомісячні витрати підприємств на професійне навчання в розрахунок на 1 штатного працівника, грн/особу
X_9	Частка підприємств, які використовували корпоративний веб-сайт для навчання персоналу, % до кількості підприємств, що мали корпоративний веб-сайт
X_{10}	Частка підприємств, які використовували засоби обміну знаннями, % до загальної кількості підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет
X_{11}	Частка підприємств, які проводили навчання у сфері ІКТ для фахівців, % до кількості підприємств, які мали фахівців у сфері ІКТ
X_{12}	Частка підприємств, які використовували соціальні медіа для обміну поглядами, думками або знаннями усередині підприємства, % до кількості підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет
Нематеріальні активи	
X_{13}	Частка капітальних інвестицій у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права, % до загальної суми капітальних інвестицій
X_{14}	Частка капітальних інвестицій у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права, % до загальної суми капітальних інвестицій у нематеріальні активи
X_{15}	Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію (товари, послуги) та/або технологічні процеси, % до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств
X_{16}	Частка кількості підприємств, що самостійно впроваджували процесні інновації, % до загальної кількості інноваційно активних підприємств
X_{17}	Частка витрат на придбання інших зовнішніх знань, % до загального обсягу витрат підприємств

Джерело: авторська розробка.

Апробацію розроблених методичних засад комплексної оцінки управління знаннями здійснено на прикладі окремих видів економічної діяльності України на основі інформаційного забезпечення Державної служби статистики України в 2018 році [11–13]. Відтак, моделювання комплексної оцінки управління знаннями з використанням таксономічного показника міститиме наступні етапи:

1) стандартизація вихідних даних, метою якої є зведення усіх вихідних показників в єдину шкалу вимірювання за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_{ij}}{\sigma_i}, \quad (1)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення i -го показника за j -м видом економічної діяльності ($i = \overline{1, n}; j = \overline{1, m}$);

\bar{x}_{ij} – середнє арифметичне значення i -го показника за j -м видом економічної діяльності;

σ_i – середньоквадратичне відхилення i -го показника;

2) формування точки-еталона Z_{0i} ($z_{01}, z_{02}, z_{03}, \dots, z_{0m}$). Оскільки всі показники є стимуляторами, тобто здійснюють позитивний вплив на управління знаннями, то для них обираються максимальні значення показника:

$$Z_{0i} = \max z'_{ij}, i \in I, \quad (2)$$

де I – множина стимуляторів;

3) побудова евклідової відстані, що характеризує відстань значення кожного показника до точки-еталона:

$$d_{0i} = \sqrt{\sum_{j=1}^{n,m} (Z_{ij} - Z_{0i})^2}, \quad (3)$$

де d_{0i} – евклідова відстань значення показника до точки-еталона;

4) розрахунок таксономічного показника, що відображає комплексну оцінку управління знаннями K_i :

$$K_i = 1 - \frac{d_{0i}}{d_0}, \quad (4)$$

$$d_0 = \bar{d}_0 + 2 \cdot \sigma_0, \quad \sigma_0 = \sqrt{\frac{\sum (d_{0i} - \bar{d}_0)^2}{n}}, \quad (5)$$

де K_i – комплексна оцінка управління знаннями окремого виду економічної діяльності;

\bar{d}_0 – середнє арифметичне значення відповідної евклідової відстані;

σ_0 – середньоквадратичне відхилення відповідної евклідової відстані.

Таким чином, одержаний за даною методикою інтегральний показник є нормованою величиною, яка набуває значень в межах від 0 до 1. Відповідно, чим ближче результативне значення наближається до одиниці, тим вищий рівень управління знаннями.

Стандартизовані значення вихідних даних x_i наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Стандартизовані значення вихідних даних для моделювання комплексної оцінки управління знаннями за окремими видами економічної діяльності України в 2018 році

Показник	Вид економічної діяльності							Точка-еталон для розрахунку Евклідових відстаней
	Переробна промисловість	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	Інформація та телекомунікації	Професійна, наукова та технічна діяльність	
X_1	-0,62366	-0,37243	-0,92431	0,278292	-0,99432	1,513837	1,122581	1,513837
X_2	-1,1086	-1,68108	0,258977	0,534613	0,35439	1,064683	0,577019	1,064683
X_3	-0,39205	-0,33372	-1,18822	0,328303	-0,91117	1,614433	0,882418	1,614433
X_4	-0,56098	-0,62083	-0,69016	-0,14541	-0,49469	2,093422	0,418652	2,093422
X_5	-0,41317	1,258665	-0,06532	-1,28583	0,653317	-1,11059	0,962919	1,258665
X_6	0,426327	0,350966	1,002837	0,128652	-0,32351	0,494152	-2,07942	1,002837
X_7	-0,72627	0,544705	-0,72627	-0,72627	0,544705	-0,72627	1,815683	1,815683
X_8	-0,58898	0,208994	-1,18746	-0,92147	0,740978	0,075998	1,67195	1,67195
X_9	-0,21121	-0,26759	-1,58942	0,621984	-0,61214	1,51782	0,540545	1,51782
X_{10}	-0,73383	-0,73383	-0,43167	0,172666	-0,73383	1,985663	0,474832	1,985663
X_{11}	-0,10383	0,259587	-0,83068	-0,46726	-0,10383	2,076697	-0,83068	2,076697
X_{12}	-0,51616	-0,66088	-0,68178	0,009648	-0,71555	2,000331	0,564402	2,000331
X_{13}	-0,50176	-0,53839	-0,53797	0,468123	-0,51896	2,109421	-0,48046	2,109421
X_{14}	-0,13273	-0,87828	-0,87384	1,563134	-0,3093	1,239971	-0,60896	1,563134
X_{15}	0,746017	-0,77279	0,302211	-1,16728	0,164138	-0,88127	1,608974	1,608974
X_{16}	0,595275	-1,189	-0,59061	-0,19894	-0,74293	0,345042	1,781162	1,781162
X_{17}	-0,55991	-0,75203	-0,79046	0,746543	0,362293	1,784019	-0,79046	1,784019

Джерело: авторська розробка.

На основі отриманих даних здійснено моделювання таксономічного показника управління знаннями за окремими видами економічної діяльності в Україні в 2018 році. Результати моделювання інтегрального показника комплексної оцінки управління знаннями наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Інтегральний показник управління знаннями за окремими видами економічної діяльності України в 2018 році

Вид економічної діяльності	K_i
Переробна промисловість	0,231
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	0,193
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	0,120
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,314
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	0,254
Інформація та телекомунікації	0,569
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,399

Джерело: авторська розробка.

Аналізуючи отримані оцінки, можна зробити висновок про суттєву різницю в рівнях управління знаннями на вітчизняних підприємствах різної галузевої приналежності. Найвищий рівень управління знаннями характерний для сфери інформації та телекомунікації. Однак значення показника становить тільки 0,569, що є достатньо низьким, оскільки саме на цих підприємствах найбільшою мірою повинен використовуватись потенціал сучасних інформаційних технологій.

Другу сходинку займає професійна, наукова та технічна діяльність (0,399); третю – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (0,314). Всі решта досліджувані види економічної діяльності України мають значно гірші оцінки, серед яких найнижчий рівень управління знаннями наявний на підприємствах, які займаються постачанням електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря.

Висновки. Таким чином, використання запропонованого методу моделювання дозволяє комплексно оцінювати та кількісно вимірювати рівень управління знаннями як для будь-якого

підприємства, так і для різних видів економічної діяльності. Практичне використання комплексної оцінки дозволяє визначати проблемні напрями управління знаннями та обґрунтовувати доцільність інвестування в обрані сфери. Окрім того, розрахунок інтегрального показника створює умови для порівняння рівня управління знаннями з визначеними критеріями: попередній період, рівень конкурентів, середньогалузеве значення, плановий рівень тощо. Разом з тим, результати оцінювання можна використовувати у якості інструменту системи мотивації для категорій працівників, професійні обов'язки яких найбільшою мірою лежать в площині управління знаннями з метою підвищення їхньої продуктивності праці, що матиме безпосередній вплив і на зростання значення інтегрального показника. Постійний моніторинг дозволить здійснювати контроль за реалізацією розроблених на основі комплексної оцінки управлінських рішень задля підвищення ефективності управління знаннями.

Література

1. Цілі сталого розвитку 2016–2030. Представництво ООН в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku>
2. Пришельцева Т.П. Влияние системы управления знаниями на инновационное развитие ИТ-компаний и его оценка / Т.П. Пришельцева // Креативная экономика. — 2017. — Том 11. — № 4. — С. 431–444.
3. Mishchuk, H., Bilan, Y., & Pavlushenko, L. Knowledge Management Systems: Issues in Enterprise Human Capital Management Implementation in Transition Economy. Polish Journal of Management Studies, 2016, 14(1), 163–173.
4. Руденко М. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства / М. Руденко, В. Криворучко // Економіка та держава. — 2016. — № 4. — С. 74–78.
5. Поляков М.В. Управління знаннями у міжнародних компаніях: теоретико-методологічні засади, основні напрями та механізм [Електронний ресурс] / М.В. Поляков // Ефективна економіка. — 2017. — №7. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5690>
6. Вартанян В.М. Сучасні підходи до збереження знань на підприємствах ядерної галузі / В.М. Вартанян, Д.О. Штейнбрехер // Інтегровані технології та енергозбереження. — 2018. — № 1. — С. 77–87.
7. Чорненка Н.В. Роль знань та управління ними в туристичному бізнесі в умовах глобалізації / Н.В. Чорненка, О.В. Мельник // Молодий вчений. — 2018. — № 10 (62). — С. 894–898.
8. Сікора Я. Використання методів управління знаннями для організації електронного навчання / Я. Сікора // Інформаційні технології і засоби навчання. — 2017. — Т. 61. — С. 162–174.
9. Ілляшенко С.М. Управління знаннями в контексті підвищення рівня потенціалу інноваційного розвитку організації / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна, Н.С. Ілляшенко, Є.І. Нагорний // Вісник Хмельницького національного університету. — 2018. — № 3, Т. 2. — С. 98–103.
10. Wiesław Pluta. Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych: metody taksonomiczne i analizy czynnikowej. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, 1977. 150 s.
11. Наукова та інноваційна діяльність України : статистичний збірник / [ред. М. Кузнецова]. — Київ : Державна служба статистики України, 2019. — 108 с.
12. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Діяльність суб'єктів господарювання : статистичний збірник / [ред. М. Кузнецова]. — Київ : Державна служба статистики України, 2019. — 154 с.

References

1. Tsili staloho rozvytku 2016–2030. Predstavnytstvo OON v Ukraini [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku>
2. Prishelceva T.P. Vliyanie sistemy upravleniya znaniyami na innovacionnoe razvitie IT-kompanij i ego ocenka / T.P. Prishelceva // Kreativnaya ekonomika. — 2017. — Tom 11. — № 4. — S. 431–444.
3. Mishchuk, H., Bilan, Y., & Pavlushenko, L. Knowledge Management Systems: Issues in Enterprise Human Capital Management Implementation in Transition Economy. Polish Journal of Management Studies, 2016, 14(1), 163–173.
4. Rudenko M. Upravlinnia znaniyami yak konkurentna perevaha pidpriemstva / M. Rudenko, V. Kryvoruchko // Ekonomika ta derzhava. — 2016. — № 4. — S. 74–78.
5. Poliakov M.V. Upravlinnia znaniyami u mizhnarodnykh kompaniiakh: teoretyko-metodolohichni zasady, osnovni napriamy ta mekhanizm [Elektronnyi resurs] / M.V. Poliakov // Efektyvna ekonomika. — 2017. — №7. — Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5690>
6. Vartanian V.M. Suchasni pidkhody do zberezhenia znan na pidpriemstvakh yadernoi haluzi / V.M. Vartanian, D.O. Shteinbrekher // Intehrovani tekhnolohii ta enerhozberezhennia. — 2018. — № 1. — S. 77–87.
7. Chornenka N.V. Rol znan ta upravlinnia nymy v turystychnomu biznesi v umovakh hlobalizatsii / N.V. Chornenka, O.V. Melnyk // Molodyi vchenyi. — 2018. — № 10 (62). — S. 894–898.
8. Sikora Ya. Vykorystannia metodiv upravlinnia znaniyami dlia orhanizatsii elektronnoho navchannia / Ya. Sikora // Informatsiini tekhnolohii i zasoby navchannia. — 2017. — T. 61. — S. 162–174.
9. Illiashenko S.M. Upravlinnia znaniyami v konteksti pidvyshchennia rivnia potentsialu innovatsiinoho rozvytku orhanizatsii / S.M. Illiashenko, Yu.S. Shypulina, N.S. Illiashenko, Ye.I. Nahornyi // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. — 2018. — № 3, T. 2. — S. 98–103.
10. Wiesław Pluta. Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych: metody taksonomiczne i analizy czynnikowej. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, 1977. 150 s.
11. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy : statystychnyi zbirnyk / [red. M. Kuznietsova]. — Kyiv : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2019. — 108 s.
12. Vykorystannia informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii na pidpriemstvakh / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Diialnist subiektiv hospodariuvannia : statystychnyi zbirnyk / [red. M. Kuznietsova]. — Kyiv : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2019. — 154 s.

Надійшла / Paper received: 02.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 05.05.2020

УДК 332.146:330.322(477)(045)
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-21

ОСИПОВА Л. В., САЄНКО Я. А.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Розглянуто процеси надходження інвестицій в економіку України, висвітлено основні проблеми та чинники, що впливають на інвестиційну діяльність. Проведено аналіз динаміки індексу інвестиційної привабливості України та обсягу надходження прямих іноземних інвестицій за 2010–2019 роки, що дозволило виокремити періоди найбільш значних коливань та встановити причини, що вплинули на такі зміни. Проаналізовано надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України за областями. Здійснено аналіз структури надходження прямих іноземних інвестицій у місто Вінниця за країнами світу. Вивчено структуру капітальних інвестицій в країні за видами активів у 2014–2018 роках, зроблено висновки щодо суттєвості змін, які відбулися за цей період, охарактеризовано позитивні та несприятливі зміни у формуванні капітальних інвестицій. Визначено шляхи та умови покращення інвестиційного клімату в країні, що нададуть змогу збільшити надходження прямих іноземних інвестицій та фінансування загальних капітальних інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, іноземні інвестиції, капітальні інвестиції, інвестиційна діяльність.

OSIPOVA L., SAIENKO Ya.
Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTUEU

ACTIVATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF AN UNSTABLE ECONOMY: REGIONAL ASPECT

The processes of inflow of investments into the economy of Ukraine are considered, the main problems and factors influencing the investment activity are highlighted. The dynamics of the index of investment attractiveness of Ukraine and the volume of foreign direct investment inflows for 2010–2019 were analyzed, which allowed to distinguish the periods of the most significant fluctuations and to identify the reasons that influenced such changes. The experience of Poland in attracting investments into the country's economy is examined, the largest investors and the creation of the Polish Agency for Information and Foreign Investments are shown, which would help to increase investor confidence in the country's economy. Foreign direct investment in Ukraine by regions is analyzed. The analysis showed that investment flows serve the economically developed regions of Ukraine, leaving only the less developed ones, which require significant foreign investment. The structure of the foreign direct investment inflow into the city of Vinnytsa has been analyzed by country. The analysis of attraction of capital investments in the Vinnytsa region is carried out. The structure of capital investments in the city of Vinnytsa by type of assets in 2014–2018 was studied. The conclusions about the significance of the changes and direction that have taken place during this period have been made. The dynamics of the number of companies over the past three years has been analyzed to understand whether foreign investments are being used effectively. The problems that prevent the attraction of new investments are characterized. This helped to identify ways and conditions for improving the country's investment climate, which would increase the foreign direct investment and general equity financing.

Keywords: investments, investment attractiveness, foreign investments, capital investments, investment activities.

Постановка проблеми. Одним із важливих показників сталого розвитку держави та її економічного потенціалу є рівень відкритості економіки та привабливості інвестування в неї. В умовах нестабільної економіки активізація інвестиційної діяльності стає одним з пріоритетних завдань, що вимагає невідкладного вирішення. Інвестиції дають поштовх для розвитку інноваційної сфери, зростання масштабів виробництва, покращення якості товарів і послуг, підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку, що, в свою чергу, є стимулом до збільшення економічних вигод. В умовах нестабільної економіки проблема низького рівня капіталовкладень та відсутності припливу інвестицій є актуальною для України та потребує негайного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інвестиційного розвитку займаються провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, С. О. Біла, М. К. Колісник, О. Г. Мітал, І. П. Мойсеєнко, Л. М. Немець, О. В. Симканич та інші. Наукові здобутки вчених мають велике теоретичне та прикладне значення, проте, приділяється недостатня увага дослідженню інноваційно-інвестиційного розвитку країни як процесу для виходу країни з кризової ситуації.

Метою роботи є здійснення аналізу інвестиційної діяльності України з метою виявлення проблем та перешкод в залученні додаткових коштів, ефективності використання ресурсів та впливу інвестицій на економіку країни в цілому та окремого регіону в умовах нестабільної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції є одним із ключових важелів прогресу. Вони допомагають оптимізувати, модернізувати та створити абсолютно новий процес. Залучення інвестицій у національну економіку дозволяє заявити важливі наміри на ринку. Рівень інвестиційної привабливості є головною умовою для активної інвестиційної діяльності. У свою чергу, інвестиційну привабливість можна визначити як сукупність чинників, що сприяють або перешкоджають інвестиційному процесу на макро-, мезо- і мікрорівнях. Одним із найголовніших чинників, який протягом тривалого періоду негативно позначався на інвестиційній привабливості України, є макроекономічна нестабільність. Динаміку індексу інвестиційної привабливості України показано на рис. 1.

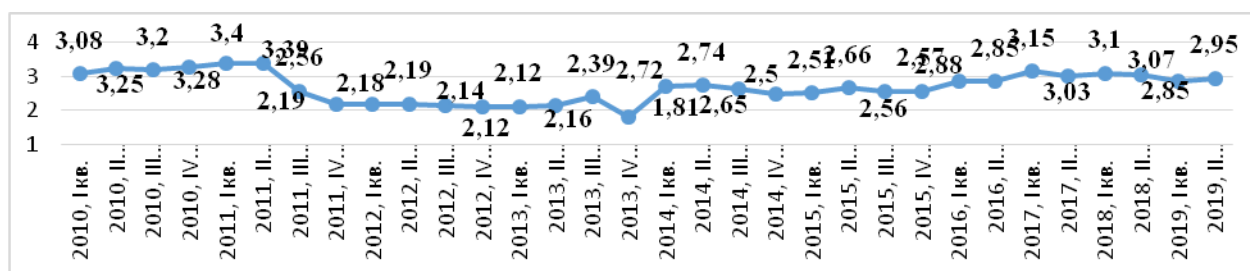


Рис. 1. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України

Розроблено авторами на основі [1]

Аналіз показав, що за всю історію вимірювання (з 2008 року) Індекс жодного разу не сягнув позитивної позначки – вище 4 балів. Найвищий показник Індексу був зафіксований у кінці 2010 – на початку 2011 року – 3,4 та 3,39 балів відповідно. Результат у 1-му півріччі 2017 року був найвищим з 2011 року (3,15 балів). За 2017–2019 рр. індекс інвестиційної привабливості, маючи тенденцію до зростання, покинув негативну площину. На це вплинув ряд позитивних факторів, таких як прийняття нових законів, розвиток електронних сервісів, вільний доступ до державних даних, відносна стабільність національної валюти та рівня інфляції, початок проведення реформ в сфері освіти, медицини, сільського господарства, послаблення валютного контролю тощо [2]. Проте мають місце і негативні фактори, які не дають індексу досягти максимальної позначки, а саме високий рівень корупції, відсутність земельної реформи, високий рівень тіньової економіки, великий тиск контролюючих органів, контрабанда, що перешкоджає легальному веденню бізнесу тощо. Дослідження показало, що інвестиційний клімат зазнав деяких позитивних змін, про що свідчить незначне зростання індексу інвестиційної привабливості, незважаючи на значну кількість несприятливих факторів.

Зміну інвестиційного клімату найбільш наочно демонструє динаміка прямих іноземних інвестицій, яка вважається індикатором зміни рівня довіри та рейтингу країни (табл. 1).

Таблиця 1

Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну 2010–2019 рр., млн дол. США

Рік	Показники динаміки (до попереднього року)			
	Прямі іноземні інвестиції	Абсолютний приріст	Індекс динаміки, %	Темп приросту, %
2010	6495	1679	134,9	34,9
2011	7207	712	111	11
2012	8401	1194	116,6	16,6
2013	4499	-3902	53,6	-46,6
2014	410	-4089	9,1	-90,9
2015	2961	2551	722,2	622,2
2016	3130	169	105,7	5,7
2017	2202	-928	70,4	-29,6
2018	2355	153	106,9	6,9
2019	3070	715	130,4	30,4

Розроблено авторами на основі [2]

Прямі іноземні інвестиції в економіку України за останні десять років надходили нерівномірно. За період з 2010 по 2019 рік не мали чіткої тенденції та суттєво залежали від стану та зміни політичної й економічної ситуації в країні та світі. У період з 2010 по 2012 рік спостерігалось поступове зростання іноземних інвестицій, обсяг надходжень яких у 2012 році збільшився до 8041 млн дол. США. Однак, вже в 2013 році політична нестабільність в Україні призвела до значного зменшення надходжень прямих іноземних інвестицій, які склали у 2014 році всього 410 млн дол. США, тобто 9,1 % від обсягу надходжень у 2013 році. У 2015 і 2016 роках ситуація почала дещо покращуватись і обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України становив відповідно 2961 і 3130 млн дол. США. Незначним було збільшення надходжень у 2018 році, всього на 153 млн дол. США, або на 6,9 %, що є наслідком недовіри іноземних інвесторів до можливостей стабільного ведення бізнесу та поліпшення інвестиційного клімату в країні. Графічно динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за період з 2010 року до 2019 року зображена на рис. 2.

Важливим завданням зростання інвестиційного потенціалу національної економіки є залучення коштів іноземних інвесторів. Іноземні інвестиції можуть суттєво впливати на розвиток національної економіки, даючи поштовх до активізації впровадження нових технологій. На жаль, питома вага іноземних інвестицій у структурі джерел фінансування капітальних вкладень України є вкрай малою.

В аспекті активного залучення іноземних інвестицій значних успіхів досягла сусідня Польща, досвід якої був би корисним для нашої країни. Протягом останніх п'яти років в країні обсяги капітальних інвестиційних вкладень в економіку збільшилися в 2,5 разу. У середньому за 2016–2019 роки щорічні темпи приросту капітальних інвестицій становили 34,2 %. У структурі капітальних інвестицій Польщі за 2017–2019 рр. найбільшу питому вагу – близько 50 % – займало таке джерело фінансування, як власні кошти підприємств та організацій: у 2017 р. їх частка становила 58,4 %, у 2018 р. – 49,1 %, у 2019 р. – 49,5 %. На

другому місці за джерелами фінансування капітальних інвестицій стоять кредити банків та інші позики. У 2017 р. їх частка становила 16,7 %, у 2018 та 2019 рр. – відповідно 14,7 % та 21,0 %. Найбільш активним інвестором Польщі є Франція –17,3 % загального обсягу інвестицій, на другому місці – США (16,0 %), на третьому – Німеччина (12,9 %), також Нідерланди (9,2 %), Італія (7,5 %), Великобританія (4,8 %), Швеція (4,4 %), Корея (3,5 %), Росія (2,8 %) та ін. [4]. Надзвичайно важливим під час стимулювання припливу іноземних інвестицій в країну є інформаційне забезпечення. У Польщі для інформаційного забезпечення потенційних інвестиційних проєктів та надання допомоги іноземним інвесторам створена відповідна державна установа – Польська агенція інформації і закордонних інвестицій (PAiIZ – Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych), яка надає вичерпну інформацію та допомогу потенційним інвесторам, які зацікавлені вкладати свої кошти у польську економіку [5].

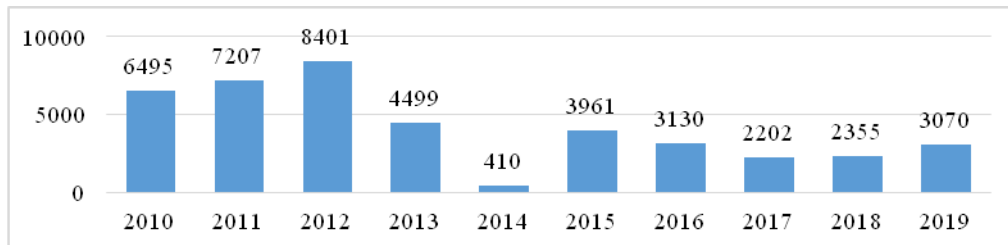


Рис. 2. Надходження ПІІ в Україну, млн дол. США

Розроблено авторами на основі [3]

Аналіз інвестиційної діяльності на регіональному рівні вкрай важливий, так як ефективне функціонування регіонів – основа сталого розвитку країни в цілому. З 2014 по 2019 р. відбулося зниження інвестиційної діяльності в усіх регіонах України. Значно скоротилися іноземні інвестиції у Дніпропетровській, Харківській, Черкаській областях та місті Київ. Однак, уже в 2019 році майже у всіх областях спостерігалось зростання прямих інвестицій (табл. 2).

Таблиця 2

Прямі інвестиції в Україні по регіонах, млн дол. США

Назва області	Рік						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Вінницька	248,2	309,4	223,0	187,8	180,0	198,9	222,5
Волинська	380,5	341,3	271,2	247,1	246,1	251,3	256,7
Дніпропетровська	9 880,1	8 913,0	5 784,9	4 030,6	3 491,1	3 688,2	3 535,5
Житомирська	336,9	362,9	259,8	222,7	216,3	226,8	234,2
Закарпатська	406,4	437,5	334,2	311,8	317,0	325,1	343,3
Запорізька	1 027,6	1 075,3	843,4	682,7	863,4	910,5	900,8
Івано-Франківська	642,7	813,8	925,9	836,6	826,6	904,7	894,6
Київська	1 798,2	1 951,5	1 750,3	1 593,4	1 516,8	1 588,7	1 598,0
Кіровоградська	90,9	147,1	70,6	52,5	58,9	70,1	69,3
Львівська	1 315,8	1 379,5	1 097,6	1 032,9	833,5	930,0	947,8
Миколаївська	244,7	282,8	228,9	212,8	213,5	206,1	220,6
Одеська	1 629,1	1 671,7	1 423,3	1 320,3	1 228,8	1 202,6	1 251,7
Полтавська	942,3	1 064,7	1 039,4	1 000,1	1 003,0	1 008,8	1 025,9
Рівненська	277,9	292,6	242,5	199,6	159,5	134,2	130,4
Сумська	386,5	422,7	263,3	199,1	190,0	181,5	184,5
Тернопільська	63,9	68,9	55,8	49,2	48,2	45,0	100,6
Харківська	2 174,3	2 131,9	1 674,3	1 519,6	642,5	638,3	652,5
Херсонська	251,5	275,2	208,2	211,0	201,3	218,5	204,8
Хмельницька	205,1	224,5	189,1	165,5	158,2	170,8	200,5
Черкаська	882,5	887,9	512,9	348,0	334,4	335,7	329,8
Чернівецька	64,2	80,2	68,6	59,1	57,1	42,6	45,6
Чернігівська	105,0	128,4	99,8	92,1	241,3	429,6	435,7
м. Київ	23 998,6	25 825,6	17 889,6	15 356,3	16 516,8	16 343,9	17 393,1
Усього	51 705,3	53 704,0	38 356,8	32 122,5	31 230,3	31 606,4	32 905,1

Розроблено авторами на основі [3]

Залучення іноземних інвестицій у певний регіон дає розуміння того, що ця arena приваблива для усіх учасників інвестиційного процесу. Аналіз показав, що інвестиційні потоки обслуговують економічно розвинуті регіони України, лишаючи поза увагою менш розвинуті, які потребують значного надходження іноземних інвестицій. Такий непропорційний розподіл обсягів залучення інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку країни, посилює подальше збільшення регіональних диспропорцій та послаблює економічні взаємоз'язки між регіонами. Задля усунення цих проблем повинна бути сформована виважена та дієва державна інвестиційна політика, яка б враховувала можливості та потреби розвитку кожного регіону і була спрямована на збільшення інвестиційної привабливості територій.

У 2019 році Вінницька область зберегла позицію високого інвестиційно-ефективного регіону (ineB), разом із Полтавською та Львівською областями (рис. 3) [6].



Рис. 3. Кількість набраних балів за результатами 3-го кварталу 2019 р.

Розроблено авторами на основі [6]

Цьому посприяла розвинута інфраструктура, створення двох індустріальних парків: «Вінницький індустріальний парк» та Індустріальний парк «Вінницький кластер холодильного машинобудування». Вінницька область є інвестиційно привабливим регіоном, оскільки має потужний промисловий та науковий потенціал, розвинену транспортну інфраструктуру, вигідне географічне розташування відносно ринків України та країн СНД, ЄС. Це дало змогу у 2018 році залучити кошти для прямих інвестицій від 44 країн світу. Із залучених 135,9 млн дол. США більшість надійшло з країн ЄС – 109,2 млн дол. США, з інших країн світу – 26,7 млн дол. США. Графічну структуру прямих іноземних інвестицій в економіку міста Вінниця у 2019 році показано на рис. 4.

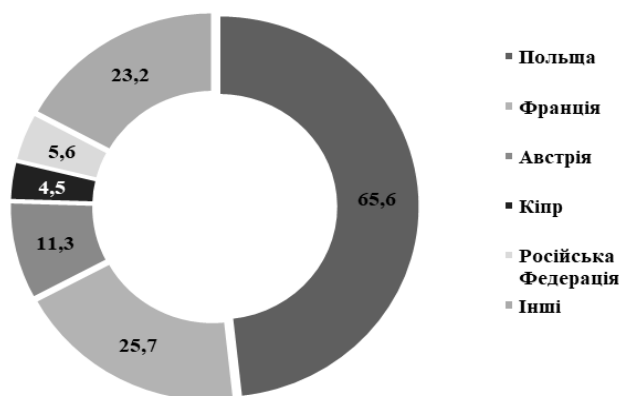


Рис. 4. Географічна структура ПІІ в економіку міста Вінниця за 2019 р., млн дол. США

Розроблено авторами на основі [7]

Аналіз географічної структури надходжень прямих інвестицій у місто Вінниця показав, що найбільшу частку займають Польща, Франція та Австрія. Це й цілком очевидно, оскільки успішно функціонують та розвиваються такі компанії: Агрона Фрут Україна та Австрія Джус Україна (інвестор Австрія), Барлінек (Польща). З іншого боку, неоднозначною є ситуація з Республікою Кіпр, оскільки це складно назвати справжніми прямими інвестиціями. 4,5 млн дол. США, які надійшли з цього острова, ймовірно, від засновників кіпрських фірм, які інвестують до України, є українські інвестори. Однак, ця динаміка йде на спад, оскільки за минулий рік спостерігалось зниження на 1,1 млн дол. США, або 24,4 %.

На ринку інвестиційних товарів Вінниччини велике значення припадає на інвестиції в основний капітал, зокрема, інвестиційні проекти, що пов'язані з автоматизацією виробничих процесів, модернізацією, реконструкцією підприємств, придбанням обладнання та оновленням програмного забезпечення – капітальні інвестиції (рис. 5).

Аналіз залучених капітальних інвестицій у Вінницьку область показав, що впродовж 2014–2019 рр. у Вінницькій області спостерігалась позитивна динаміка освоєння капітальних інвестицій. Їх обсяги у 2019 році були суттєво вищими, ніж у минулі роки, а саме приріст на 18,9 млн грн. (10,76%).

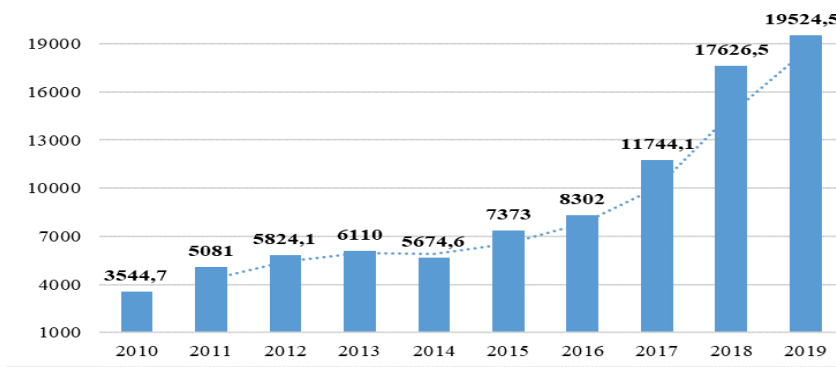


Рис. 5. Капітальні інвестиції у Вінницьку область, 2010–2019 рр., млн грн

Розроблено авторами на основі [7]

Середній щорічний приріст капітальних інвестицій у регіон майже на 30 %, винятком є 2014 рік. Це дає можливість підприємствам залишатися конкурентними на ринку та підтверджувати якість продукції, що відповідає міжнародним стандартам. Аналіз інвестиційної діяльності у досліджуваному регіоні показав, що головним напрямком фінансування коштів є оновлення основних засобів (обладнання, споруди, будівлі, транспортні засоби) (табл. 3).

Таблиця 3

Склад капітальних інвестицій у Вінницькій області за видами активів, 2014–2018 рр., млн грн

Інвестиції	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018–2014	Темп приросту 2018/2014
Усього:	5674,5	7372,95	8301,88	11744,07	17626,52	11952,02	210,6%
інвестиції у матеріальні активи, з них:	5643	7335,92	8227,73	11612,62	17448,79	11805,79	209,2%
– житлові будівлі	780	1277,09	1110,37	1298,651	1574,57	794,574	101,9%
– інженерні споруди	474	662,648	736,405	1063,879	1690,77	1216,776	256,7%
– машини та обладнання	2564	3202,18	3800,44	5167,896	7274,91	4710,913	183,7%
– транспортні засоби	393	446,101	1001,17	1708,62	1979,62	1586,623	403,7%
– земля	24,1	48,862	74,08	32,923	56,01	31,914	132,4%
– інвестиції у нематеріальні активи, з них:	31,6	37,037	74,147	131,446	177,72	146,129	462,4%
– програмне забезпечення та бази даних	22,5	19,786	43,173	37,722	39,17	16,677	74,1%
– ліцензії та патенти	6,211	9,943	17,98	38,064	41,06	34,854	561,2%

Розроблено авторами на основі [7]

Аналіз показав, що у Вінницькій області саме на оновлення обладнання та комплектуючих було освоєно у 2018 році 7,2 млрд грн, що становить 41,3 % загального обсягу капітальних інвестицій в активи. Це дало можливість підприємствам збільшити виробничі потужності та зменшити витрати на людину/годину за рахунок автоматизації процесів. Другим за обсягом стали витрати на транспортні засоби, які збільшилися на 403 % порівняно з 2014 роком і становили 1,9 млрд грн, ці кошти дали можливість налагодити логістичні маршрути та, можливо, створити власну мережу доставки своєї продукції.

Загальна тенденція з освоєння інвестицій у Вінницькій області є позитивною, про це свідчить динаміка приросту юридичних осіб по Вінницькій області за останні три роки (рис. 6).

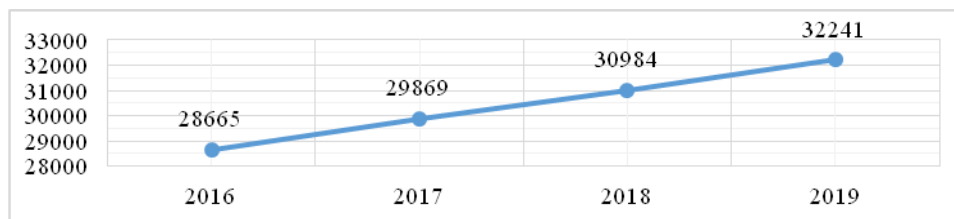


Рис. 6. Динаміка приросту юридичних осіб по Вінницькій області, 2016–2019 рр.

Розроблено авторами на основі [8]

Аналіз показав, що дельта з залучення інвестицій у Вінницьку область щороку стрімко зростає. Шляхом побудови зовнішньоекономічних зв'язків та створення правильного бренду Вінницького регіону кількість освоєних коштів постійно збільшуються. Однак у 2015–2016 рр. приріст був всього 929 млн грн, для порівняння у 2017–2018 рр. було залучено 5,8 млрд грн. Такий результат є цілком очевидним через те, що інвестор приймає рішення про вкладання коштів лише тоді, коли для цього є найсприятливіші умови.

Дослідження показало, існує низка невирішених проблем, що перешкоджають інтенсивному залученню коштів, яких гостро потребує національна економіка. До них відносять відсутність сталої стратегії економічного і політичного розвитку; обмеженість державних підприємств, що підлягають приватизації, і в яких зацікавлені потенційні інвестори; незабезпеченість усім суб'єктам економічних відносин рівних економічних прав у процесі здійснення фінансово-економічної діяльності; складність податкової системи та суттєве податкове навантаження; відсутність надійної інвестиційної історії; нестабільна ситуація на Сході країни.

Враховуючи зазначені проблеми, з якими стикається Україна на шляху розвитку ринкової економіки, для ефективного залучення іноземних інвестицій необхідно створити сприятливе середовище для ведення бізнесу; зменшити кількість документів та актів, які ускладнюють процес діяльності підприємства та перешкоджають розвитку малого і середнього бізнесу; скоротити кількість органів державного контролю, забезпечити надання допомоги від держави для підтримки бізнесу; для підтримки іноземних інвесторів та кредиторів потрібно розробити ефективне страхування та забезпечити захист права приватної власності; забезпечити захист прав інтелектуальної власності; змінити законодавство у сфері іноземного інвестування, максимально наблизити його до європейського рівня для того, щоб зменшити побоювання іноземних інвесторів та створити для них комфортні умови; проваджувати успішний досвід найближчих сусідів, таких як Польща з залучення інвестицій. Перераховані пропозиції мають становити основу системи державних, регіональних і галузевих інноваційно-інвестиційних програм та отримати першочергову підтримку. Їх вирішення несе позитивний вплив на інноваційно-інвестиційну привабливість країни в цілому та її регіонів зокрема. Інноваційно-інвестиційний процес має бути регульованим і регіон повинен формувати ефективну інвестиційну політику, направлену на покращення її привабливості.

Висновки. У результаті проведеного дослідження динаміки та структури надходження прямих іноземних інвестицій в Україну виявлено, що основними причинами скорочення надходження інвестицій є загострення політичної ситуації, фінансова та економічна нестабільність, недосконалість законодавчої бази, яка не гарантує інвесторам юридичного захисту їх прав і капіталу. Аналіз динаміки надходження прямих іноземних інвестицій за останні десять років показав, що будь-яке загострення політичної ситуації викликає не тільки значне скорочення надходження інвестицій, а й відтік коштів із країни. Дослідження структури капітальних інвестицій за видами активів показав, що в їх складі велика роль припадає на модернізацію та вдосконалення матеріальних активів. Постійне зростання вкладень в програмне забезпечення та патенти пояснюється створенням інноваційних науково-технічних продуктів, за допомогою яких компанії можуть виходити на світовий експортний ринок. Позитивною динамікою є постійне зменшення надходжень прямих інвестицій з офшорів. Це пояснюється бажанням новостворених компаній «грати за правилами». Пожвавлення інвестиційної та інноваційної діяльності на основі запропонованих заходів призведе до поліпшення соціально-економічного рівня країни. Запозичення успішного досвіду інших країн та реалізації комплексних і послідовних ринкових реформ допоможе створити більше підприємницьких ініціатив, побудувати здорове конкурентне середовище, що в результаті надасть економіці стимул розвиватися.

Література

1. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації. URL: <https://eba.com.ua>
2. Аверкіна М. Ф. Забезпечення соціально-економічного розвитку міст / М. Ф. Аверкіна, В. В. Вальчук // Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6976>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний сайт Євростат. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
5. Програми залучення іноземних інвестицій у розвиток промисловості: досвід Польщі і перспективи України. URL: <https://www.academia.edu/26145825>
6. Рейтинг інвестиційної ефективності областей України за результатами 2019 року. URL: <http://euro-rating.com.ua/regiony/analitika>
7. Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницькій області. URL: <http://vn.ukrstat.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Інвестиційного порталу Вінницької області. URL: <http://vininvest.gov.ua>

References

1. Ofitsiyni sait Yevropeiskoi Biznes Asotsiatsii. URL: <https://eba.com.ua>
2. Averkyina M. F. Zabezpechennia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku mist / M. F. Averkyina, V. V. Valchuk // Efektyvna ekonomika. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6976>
3. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Ofitsiyni sait Yevrostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
5. Prohramy zaluchennia inozemnykh investytsii u rozvytok promyslovosti: dosvid Polshchi i perspektyvy Ukrainy. URL: <https://www.academia.edu/26145825>
6. Reitynh investytsiinoi efektyvnosti oblastei Ukrainy za rezultatomy 2019 roku. URL: <http://euro-rating.com.ua/regiony/analitika>
7. Ofitsiyni sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Vinnytskii oblasti. URL: <http://vn.ukrstat.gov.ua/>
8. Ofitsiyni sait Investytsiinoho portalu Vinnytskoi oblasti. URL: <http://vininvest.gov.ua>

Надійшла / Paper received: 12.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 05.05.2020

UDC 330.34; 65.016

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-22

PLYASKINA A.

Kherson National Technical University

THE CONCEPT OF THE ESSENCE «ENTERPRISE DEVELOPMENT» TAKING INTO ACCOUNT THE IMPACT OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT

It should be noted that the concepts of «development», «increase» and «growth» can not be identified; they differ in their functional characteristics. It can be concluded that the concepts of «increase» and «growth» are narrow and limited, compared to the concept of «development». A thorough study of the category «enterprise development» indicates its main property, in particular adaptation. The results showed, Scientists consider the features of adaptation in different ways. Therefore it is necessary to consider the enterprise in the course of its development from identifying signs of a condition of the enterprise. In this work, the optimal sign of the state of the enterprise is the state of the «golden mean», in other words, a new quality state, was considered. The state «golden mean» of the enterprise is such «sensitive» state at which, even at insignificant fluctuations of influences of external environment on the enterprise, the reaction of the enterprise to these influences is instantaneous and decisive. Since the enterprise is an «open system», as the main sources of development of «open systems» are internal and external contradictions. These contradictions are the driving force of the system development, which is characterized by irreversible, directed, natural changes.

Keywords: enterprise, enterprise development, transformation, increase, growth, the golden mean of the enterprise, adaptation, globalization.

ПЛЯСКИНА А. І.

Херсонський національний технічний університет

КОНЦЕПЦІЯ СУТНОСТІ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА» З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Зазначено, що поняття «розвиток», «зростання» та «ріст» не можна ототожнювати, вони відрізняються за своєю функціональною ознакою. Зроблено висновок, що поняття «зростання» та «ріст» є поняттями вузькими та обмеженими, порівняно з поняттям «розвиток». Ґрунтовне дослідження категорії «розвиток підприємства», вказує на головну його властивість, - адаптацію. Результати показали, що науковці по-різному розглядають риси адаптації. Тому варто розглядати підприємство в процесі його розвитку з боку ідентифікуючих ознак його стану. У даній роботі розглянута оптимальна ознака стану підприємства – стан «золотої середини» (новий якісний стан). Стан «золота середина» підприємства, – це такий «чутливий» стан, при якому, навіть при незначних коливаннях впливів зовнішнього середовища на підприємство, реакція підприємства на ці впливи є миттєвою і рішучою. Оскільки підприємство є «відкритою системою», то доведено, що основними джерелами розвитку «відкритих систем» є внутрішні і зовнішні протиріччя. Ці протиріччя – рушійна сила розвитку системи, для якої характерні незворотні, спрямовані, закономірні зміни.

Ключові слова: розвиток, розвиток підприємства, трансформація, ріст, зростання, золота середина підприємства, адаптація, глобалізація.

Problem statement. A thorough study of the essence «enterprise development» indicates its main property, in particular adaptation. Scientists consider the features of adaptation in different ways. Since companies interact directly with the external environment, taking into account trends in globalization, it is advisable to change the concept of «adaptation» to the concept of «flexibility». In this case, the very concept of «flexibility» is one of the main criteria for rapid response of the enterprise to negative environmental factors.

Recent research and publications. Scientists consider the features of adaptation in different ways. Thus, researchers T. V. Shved, I. S. Bila consider adaptation as a challenge and a need of modern reality. The latter involves active participation in adapting to the existing risks and benefits associated with innovation [1].

Scientists T. M. Yankovets, Yu. A. Nagorna believe that in the process of its development the enterprise acquires new opportunities and properties that allow it to function more effectively in a market environment, increase its adaptability to changes in the external environment [2].

According to I. I. Stets, adaptation can be considered a process of adaptation of the enterprise to changing external conditions, which aims to ensure the sustainability of the enterprise in the long run, and contains a system of organizational, economic and social regulators. The basis of success and efficiency of the adaptation process is a thorough study of both external and internal environment, which requires proper information [3].

A slightly different approach is offered in his research by Yu. A. Andriyчук, who considers adaptation as the ability to analyze and track changes in the external and internal environment, automatically changes the algorithm and structure in order to maintain or achieve optimal condition [4].

S. V. Kudlaenko claims that adaptation is aimed at development, used by enterprises that feel confident in the existing conditions of operation and seek to increase the efficiency of their activities in order to expand production [5].

Materials and results. It should be noted that the concepts of «development», «increase» and «growth» can not be identified; they differ in their functional characteristics. The following are approaches to the interpretation of these concepts (Table 2).

Table 2

Approaches to the definition of «development», «increase», «growth» made by domestic scientists*

Scientists	«Development»	«Increase»	«Growth»
M. Nebava, 2005	a contradictory process in which factors interact and periods of progress are replaced by periods of regress	a component of development that involves quantitative change	
N. Kasyanova, 2011	qualitative phenomenon that reflects the peculiarities of the internal state of the object	quantitative, assigned objects, features of their interaction	quantitative indicators that have a limit
A. Dakus, N. Simchenko, 2012	system change in the long run	accumulation of existing resources	increase in size, number of objects
S. Vecherya, 2013	increase of efficiency, opportunities, potential, properties	qualitative changes that have an effect	quantitative increase of parameters
L. Chumak, 2013	higher type of movement, change of matter and consciousness	increase in size	
O. Kondratyuk, 2013	the emergence of qualitatively new forms	dynamic quantitative characteristics of development	quantitative and qualitative change of results, factors
I. Chervyakov, 2015	change, transition from one of its qualitative states to another	forms its foundation	
O. Talavirya, 2015	qualitative and quantitative changes that allow to increase the effectiveness of their activities	causes qualitative transformations, promotes its development	increase qualitatively, in the size, volume, quantitatively
O. Slavich, 2018	is an impetus for adaptation, for changes in the environment	life cycle stage	life cycle stage
The author's approach	way to resolve conflicts between environmental factors	component of development, which shows the qualitative dynamics	quantitative indicator of development, which is carried out by calculations

*Developed and summarized by the author based on [6-14]

It can be concluded that the concepts of «increase» and «growth» are narrow and limited, compared to the concept of «development». «Growth» is a component in measuring the qualitative characteristics of the level of «development», a functional property. An example of economic «increase» is the increase in the absolute size of national income in the country per capita, and in general. However, we should not forget that «increase» can be replaced by an economic downturn (recession), which is characteristic of the downturn in the economic cycle in the economy.

«Growth» is a dynamic characteristic of development, its quantitative feature. Examples of economic «growth» can be an increase in production, market share growth and increase in enterprise income and so on. In combination with structural shifts, economic «growth» is a side of economic development. This allows the company as a complex system to discover and implement new opportunities, properties, qualities and characteristics that contribute to the company's ability to perform new functions, solve new problems, which strengthens its position in the environment and increases its ability to counteract its negative influences [15].

Thus, we agree with the scientist V. G. Rogov that in a broad sense, «enterprise development» is an irreversible, directed, natural process, which is a cumulative continuous and consistent change of results or states of the enterprise in time and space to quantitatively and qualitatively different from the previous, positive or negative in direction. In a narrow sense, the development of the enterprise is a set of qualitative and quantitative changes under the influence of internal and external factors, aimed at the transition of the enterprise to a new state, better than the previous one [16].

However, the author cannot agree with the majority of domestic scientists, who suggest that companies are trying to adapt to changes in the external environment. The term adaptation (from the Latin adaptation, adapto - adaptive, adaptation) first appeared in biology to determine the adaptation of the structure and functions of organisms to the conditions of existence or habit [17]. Under the concept of «adaptation» in the Dictionary of foreign words [18] is interpreted as adaptation to changing environmental conditions. In other words, adaptation is characterized by the ability of the enterprise to survive (exist) in the conditions set by the external environment. And the more often the company adapts to the external environment, the greater the effect of savings.

Thus, flexibility is one of the main criteria for enterprise development, which skillfully balances between the resources used by the enterprise and efforts to counteract external factors of negative influence.

The level of flexibility is determined by the speed of assessing the real scale of the threat, and to accept one of the best options out of many possible solutions to optimize the internal processes of the enterprise. Therefore it is necessary to consider the enterprise in the course of its development from identifying signs of a condition of the enterprise (figure 1).

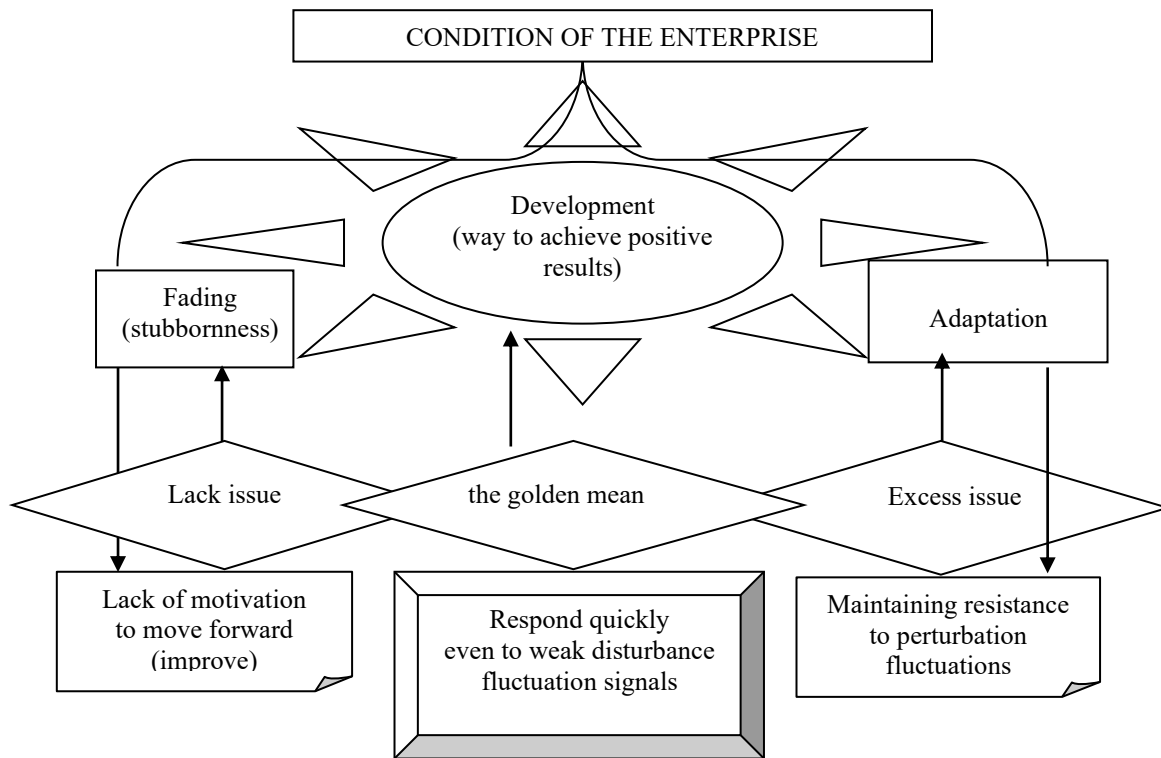


Fig. 1. The peculiarity of the state of the enterprise in the process of its development

According to Figure 1, the state of the enterprise – fading (stubbornness) – occurs as a reaction to the defects of functional management, when the company is not motivated by the result, the lack of motives for development («move forward»). The enterprise in this case is a completely isolated, closed system, and can not be considered as «open».

If the company tries to «acclimatize» to its environment, then in the process of functioning the company is exposed to not only internal but also external influences (fluctuations in disturbance), which violate its stability. If the fluctuation of disturbance is temporary and its strength is not significant, the company remains stable in relation to these influences (the state of the enterprise – adaptation (adaptation)). At the same time, the company is constantly accumulating irreversible qualitative changes, which are dictated by the need to adapt the company to internal and external influences. If the intensity of fluctuation is maintained at a constant level or increases over a long period of time, there is a significant depletion of the adaptive capabilities of the enterprise, its ability to absorb any impact. If the actions of fluctuation do not stop, there comes a time when the company can not function successfully, and slowly comes the systemic crisis of the company. Systemic crisis is a negative critical phenomenon of violation of the parameters of the viable state of the enterprise.

The optimal sign of the state of the enterprise is the state of the «golden mean», in other words, a new quality state. The state «golden mean» of the enterprise is such «sensitive» state at which, even at insignificant fluctuations of influences of external environment on the enterprise, the reaction of the enterprise to these influences is instantaneous and decisive.

In conclusion, we consider it necessary to propose a new approach to understanding the category of «enterprise development», which would take into account a significant number of factors of internal and external environments.

A broader author's understanding of the category «enterprise development» is presented schematically (Figure 2).

Since the enterprise is an «open system», as noted by scientists O. P. Pashchenko, O. O. Yushkevich, the main sources of development of «open systems» are internal and external contradictions. These contradictions are the driving force of the system development, which is characterized by irreversible, directed, natural changes [19; 20].

Due to the fact that in modern conditions the company focuses on achieving business goals through the coordination of socio-economic interests, we can assume that the competition that arises between enterprises is no longer able to actively influence the development of the enterprise, as before. We can assume that the dynamism of globalization processes «pushes» competition into the background. Under the coherence of socio-economic interests of the subjects of market interaction, the author sees the complexity of diverse needs and requirements, due to both internal business objectives of the enterprise and the influence of external factors. At the same time, each enterprise is unique, because it makes its own, special contribution to the development of the external environment, creating its integrity.

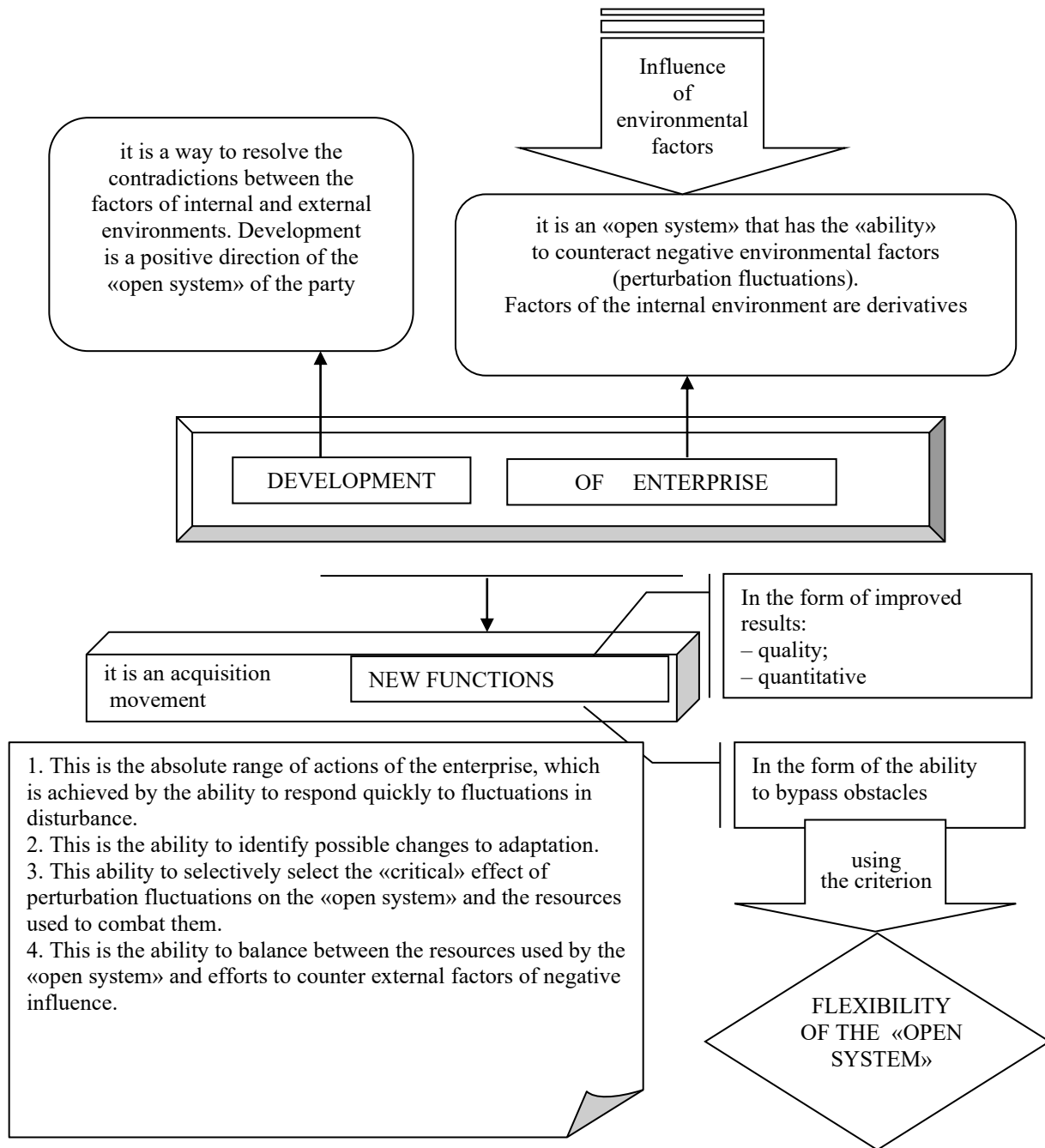


Fig. 2. Schematic formulation of the concept of the category "enterprise development" taking into account the impact of the external environment

References

1. Shnicer M. Porivnannja ekonomichnykh system [Comparison of economic systems]. Kiev, Osnovy Publ., 1997. 519 p.
2. Ansoff Y. Strategicheskoe upravlenye [Strategic management]. Moscow, Ekonomika Publ., 1989. 520 p.
3. Ukrainsjka radjansjka encyklopedija [Ukrainian Soviet Encyclopedia] / Ghol. red. M.P. Bazhan; redkol.: O.K. Antonov ta in. – 2-ghe vyd. – T. 9: Popluzhne-Salujin. – Kiev, Gholov. red. URE, 1983. 558 s
4. Kryvenko K.T., Savchuk V.S., Bjelajev O.O. Politychna ekonomija [The political economy]; za red. K.T. Kryvenka. – Kiev, KNEU, 2001. 508 s.
5. Kuzjmin O.Je., Meljnyk O.Gh. Osnovy menedzhmentu [Basics of management]. Kiev, Akademvydav, 2003. 416 s.
6. Kaljuzhna N.Gh. Evoljucionuvannja orghanizacijnykh teorij v konteksti doslidzhennja systemy upravlinnja orghanizacijeju [Evolution of organizational theories in the context of research of the management system of the organization]. Kuljtura narodov Prychernomorija, 2011, №215, S. 62-67.
7. Shvydanenko Gh.O., Bojchenko K.S. Rozvytok pidpryjemstva: strategichni namiry, ryzyky ta efektyvnistj [Enterprise development: strategic intentions, risks and efficiency]. Kiev, KNEU, 2015. 231 s.
8. Meljnyk L.Gh. Fundamentaljnye osnovy razvytyja [Foundations of development]. Sumy, Unyversytetskaja knygha, 2003. 288 s.
9. Lawrence P., Lorsch J.W. Differentiation and Integration in Complex Organizations // ASQ 1967.
10. Rayleigh. Joseph John Thomson. Obituary Notices of Fellows of the Royal Society, 1941, Vol. 3, no. 10, P. 586-609.
11. Meskon M., Al'bert M., Khedouri F. Osnovy menedzhmenta [Basics of management]. Moscow, Delo Publ., 1997. 704 p. – Available at: http://tourlib.net/books_men/meskon.htm (Accessed 15 September 2020).

12. Akoff R. Planyrovanye budushhegho korporacyy [Planning the future of the corporation]. Moscow, Proghress, 1985. 328 s.
13. Lafta Dzh. K. Teoryja orghanyzacyy [Organization theory]. Moscow, Prospekt, 2006. 416 s.
14. Todaro M.P. Eonomycheskoe razvytye [Economic development]. Moscow, JuNYTY, 1997. 671 s.
15. Filosofs'kyj slovnyk [Philosophical dictionary]. Za red. V.I. Shynkaruka [2-ghe vyd]. Kiev, Gholov. red. URE, 1986. 800 s.
16. Schumpeter J.A. The theory of economic development [Edited by J. E. Eloit]. – New Brunswick, New Jersey: Transaction Publ, 2012. 255 p.
17. Zabrodsjka L.D. Strategichne upravlinnja: realizacija strateghiji [Strategic management: strategy implementation]. Kharkiv, Konsul, 2004. 208 s.
18. Rajevnjeva O.V. Upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva: metodologhija, mekhanizmy, modeli [Enterprise development management: methodology, mechanisms, models]. Kharkiv, 2006. 496 s.
19. Hannan, M.T., Freeman J. Organizational Ecology. – Cambridge. MA: Harvard University Press, 1989. 241 p.
20. An Evolutionary Theory of Economic Change by Richard R. Nelson, Sidney G. Winter Review by: Thomas S. Ulen The Business History Review Vol. 57, No. 4 (Winter, 1983), pp. 576-578.
21. Voiarchuk A.I. Глобалізаційні процеси міжнародного бізнес-середовища в сучасних реаліях [Processes of globalization of the international business-environment are in modern realities]. Ekonomichni innovatsii. Vypusk 64: Suchasni stratehii rehionalnoho rozvytku Ukrainskoho Prychornomoria: vyklyky ta rishennia. Zbirnyk naukovykh prats. Odesa, Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2017. S. 32-36.

Надійшла / Paper received: 17.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 05.05.2020

УДК: 336.64

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-23

ПРИСТУПА Л. А., ВОЗОВИК І. А.

Хмельницький національний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

У статті визначено доцільність розгляду фінансового менеджменту страхової компанії як напрямку діяльності (охоплює питання, пов'язані зі страховими ринками, його фінансовими ризиками, прибутковістю та ефективністю використання окремих видів страхових продуктів та послуг) і як системи управління (містить керуючу та керовану підсистеми та інформаційне забезпечення). На основі проведених досліджень конкретизовано базові засади фінансового менеджменту страхової компанії в сучасному бізнес-середовищі з визначенням мети, основних і додаткових завдань та ключових функцій. Визначено зміст і елементи стратегічного фінансового планування діяльності страхової компанії як базового напрямку фінансового менеджменту страховика.

Ключові слова: страхова компанія, фінансовий менеджмент, бізнес-середовище, фінансове планування.

PRYSTUPA L., VOZOVYK I.

Khmelnyskyi National University

CONCEPTUAL FUNDAMENTALS OF FINANCIAL MANAGEMENT OF AN INSURANCE COMPANY IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

Based on the study of content and structural content, it is determined that financial management can be considered as a direction of activity of the insurance company and as a management system. As a direction of activity of the insurance company financial management is an activity that covers issues related to the insurance market, its financial risk management, profitability and efficiency of the use of certain types of insurance products and services. It includes management activities related to: identifying the need for financial resources, identifying all alternative sources of funding and their evaluation; practical obtaining of financial resources and their effective use. As a management system, financial management includes: a managed subsystem (management objects), a management subsystem (management entity) and information support (information base). As a management system, financial management is a set of units entrusted with the functions of financial management of the insurance company. Based on the analytical generalization of information sources on the theory and practice of financial management and taking into account the specifics of insurance activities, the basic principles of financial management of an insurance company in today's business environment are specified with the definition of purpose (ensuring the competitiveness and financial stability of the insurer in the current and future period), main and additional tasks and key functions. The attention is focused on the key objectives of the financial management of the insurer about changes in the external and internal environment and defines the meaning and elements of strategic financial planning activities of the insurance company (forecasting of business, financial research, forming the balance of income and expenditure, identifying strategic alternatives optimization plans, their implementation and control) as a basic direction of financial management of the insurer.

Key words: insurance company, financial management, business environment, financial planning.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції, складність та різноманітність зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин страховиків, визначають необхідність високоефективного управління фінансами на мікрорівні з використанням світового досвіду і врахуванням вітчизняних особливостей. Ефективне фінансове управління дозволяє своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища та внутрішнього стану страховика, забезпечуючи стабільність, платоспроможність та фінансову стійкість страхової компанії.

Аналіз останніх джерел. Слід зазначити, що вагомий внесок у вирішення окремих аспектів фінансового управління діяльністю страхової компанії та її ефективного розвитку мають роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема О.О. Гаманкової, Н.Г. Нагайчука, Н.В. Ткаченко, В.А. Щербаківа, Т.А. Федорової, С.С. Осадця, О.В. Хавтура, Л.В. Шірінян та ін.

Відаючи належне науковому доробку вчених, слід зауважити, що питання організації фінансового управління вітчизняних страхових компаній та його науково-методичного забезпечення на сьогоднішній день залишаються гостро актуальними та потребують подальших досліджень. Саме тому, важливим є розвиток науково-методичних засад фінансового управління страховою компанією.

Метою статті є поглиблення теоретичних засад та обґрунтування організаційних аспектів фінансового управління вітчизняною страховою компанією у сучасному конкурентному середовищі.

Вклад основного матеріалу. Розвиток страхової діяльності в Україні в умовах нестабільності економічного середовища вимагає підвищеної уваги до управління фінансами страхових компаній з метою забезпечення їх конкурентоспроможності та фінансової стійкості. В сучасній теорії та практиці для відображення сутності та змістового наповнення діяльності з управління активно використовується поняття «фінансовий менеджмент», що у вітчизняній страховій сфері ще не є достатньо термінологічно та концептуально сформованим.

Аналітичне дослідження фахової літератури [1–6 та ін.] свідчить, що фінансовий менеджмент можна розглядати як напрям діяльності страхової компанії і як систему управління (рис. 1). Як напрям діяльності фінансовий менеджмент страхової компанії представляє собою діяльність, яка охоплює питання,

пов'язані з страховими ринками, його фінансовими ризиками, прибутковістю та ефективністю використання окремих видів страхових продуктів та послуг. Він включає управлінську діяльність, пов'язану з: визначенням потреб у фінансових ресурсах, виявленням всіх альтернативних джерел фінансування та їх оцінкою; практичним одержанням фінансових ресурсів та ефективним їх використанням.



Рис. 1. Сутність та елементи фінансового менеджменту страхової компанії (складено на основі [1– 6 та ін.]

Як система управління фінансовий менеджмент містить: керовану підсистему (об'єкти управління), керуючу підсистему (суб'єкт управління) та інформаційне забезпечення (інформаційну базу). У якості керівної системи фінансовий менеджмент являє собою сукупність підрозділів, на які покладено функції управління фінансами страхової компанії. Так, фінансові служби – це комплекс підрозділів, які за допомогою різноманітних управлінських форм впливу забезпечують ефективне управління фінансами в страховій компанії. До них належать: служби управління фінансами, бухгалтерія, аналітичні служби, служби управління бізнес-аналізу, служби управління актуарних розрахунків, служби планування, служби контролю тощо (рис. 1). Дослідження підсистем фінансового менеджменту є важливою складовою аналізу діяльності страхової компанії. До інструментів фінансового менеджменту належать аналіз, планування, регулювання і контроль. Зовнішніми суб'єктами фінансового менеджменту страхової компанії також є держава (в особі законодавчих і виконавчих, в тому числі фінансових органів). Об'єктами фінансового менеджменту виступають фінансові відносини, в тому числі відносини, пов'язані з формуванням і використанням фондів грошових коштів страховиків.

Ефективність фінансового менеджменту страхової компанії визначається чіткістю побудови та взаємоузгодженістю базових елементів: мети, основних завдань та ключових функцій (рис. 2).

Реалізація мети фінансового менеджменту страхової компанії, конкретизована у його основних завданнях [7]: фінансове планування на основі прийнятої стратегії розвитку; формування і використання статутного капіталу відповідно до вимог чинного страхового законодавства і в розмірі, достатньому для виконання прийнятих страхових зобов'язань; встановлення вартості страхових послуг, адекватної ризикам і плановим власним витратам компанії, що приймаються на страхування; формування і розміщення страхових резервів відповідно до чинного страхового законодавства і додаткових вимог до поворотності і ліквідності; контроль за поточним станом платоспроможності компанії і його відповідністю вимогам законодавства; контроль за досягненням ключових фінансових показників в цілому, а також по функціональних і лінійних підрозділах; своєчасна і повна сплата податків і зборів; формування обов'язкової і додаткової управлінської звітності і доведення її до зацікавлених осіб.

Проте, вважаємо за необхідне доповнити перелік завдань фінансового менеджменту вітчизняної страхової компанії у відповідності до умов фінансової нестабільності конкурентного середовища:

1. Формування плану антикризових фінансових дій – складання плану антикризових заходів страховика, переважна більшість яких буде стосуватися інвестиційної та превентивної її діяльності.

2. Коригування стратегії розвитку компанії з урахуванням прогнозів щодо тривалості економічної кризи. Коригування має здійснюватися залежно від глибини фінансово-економічної кризи, її очікуваної тривалості і фінансових можливостей компанії протидіяти кризі. Можливим є зменшення ключових показників, яких має досягати компанія, враховуючи «стискання» страхового ринку.

3. Коригування поточних бюджетів компанії – шляхом скорочення витрат на усіх рівнях, що передбачає коригування річних бюджетів. Скорочення витрат може досягатися і за рахунок впровадження більш прогресивних технологій страхування.

4. Перегляд страхового портфелю у бік зменшення в ньому найбільш збиткових видів страхування – впровадження нових видів страхових послуг і збалансування страхового портфелю.



Рис. 2. Ключові елементи фінансового менеджменту страхової компанії (складено на основі [1; 6–9 та ін.])

Планування займає важливе місце в управлінні фінансами, тому що саме в ході планування кожен страховик оцінює свій фінансовий стан, виявляє резерви збільшення фінансових ресурсів, напрямки їх ефективного використання. Важлива роль в управлінні фінансами відводиться аналізу, який проводиться на основі системи збалансованих показників, націлених на комплексну оцінку, визначення перспектив розвитку, досягнення стратегічних цілей, збільшення ринкової капіталізації, вдосконалення внутрішніх процесів та задоволення потреб користувачів страхових послуг [10, с. 213]. Оперативне управління як комплекс заходів, що проводяться на основі оперативного аналізу конкретної фінансової ситуації. Мета оперативного управління страховика – досягти максимального ефекту при мінімальних затратах шляхом своєчасної зміни фінансових відносин, маневрування фінансовими ресурсами. Контроль, який пронизує всі стадії управлінської діяльності і в той же час має велике самостійне значення. В процесі контролю порівнюються фактичні результати із запланованими, виявляються резерви [6].

Практичне управління фінансами страхової компанії здійснюється безпосередньо через фінансові важелі, до яких можна віднести тарифну політику, дивіденди, заробітну платню та ін.

Фінансовий менеджмент страхової компанії передбачає в першу чергу управління його фінансовим капіталом. Фінансовий капітал страховика – це сукупність економічних благ у фінансовій формі, що потребують постійного управлінського впливу з урахуванням факторів часу, ризику, фінансової стійкості та фінансового потенціалу для підвищення економічної ефективності страхової, інвестиційної і фінансової діяльності [11, с. 207]. Управління фінансовим капіталом посідає одне з провідних місць під час формування фінансової стратегії страховика.

Фінансова діяльність страховика фіксується в фінансовій стратегії, яка охоплює визначення перспективних напрямів його діяльності з урахуванням їх прибутковості. Тобто фінансова стратегія – це загальний план фінансової діяльності, що охоплює значний період часу та складається з метою ефективного використання та залучення фінансових ресурсів в умовах мінливого конкурентного середовища.

Конкурентне середовище страхової компанії поділяється на внутрішнє, фактори якого можуть бути контрольовані страховиком (фінансовий стан, діюча система управління, планування та контроль діяльності,

організаційна структура, достатність рівня кваліфікації персоналу), та зовнішнє (мікросередовище та макросередовище), на фактори якого страховик не може здійснити прямиї вплив. Зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищах змінюються також порівняльні конкурентні переваги щодо інших організацій галузі [12]. Зважаючи на це, ключовими завданнями фінансового управління страховика щодо зовнішніх змін є гнучке та оперативне адаптування, тоді як внутрішнє середовище обумовлює першочергову необхідність планування.

Стратегічне фінансове планування складається з декількох етапів. В якості першого етапу процесу стратегічного планування виступає прогнозування, під яким розуміють оцінку можливих альтернатив розвитку, наслідків тих чи інших рішень.

До методів прогнозування основних показників страхового ринку можна віднести: методи експертних оцінок; методи аналізу і прогнозування рядів динаміки; казуальні (причинно-наслідкові) методи.

Другий етап – фінансові дослідження, формування балансу доходів і витрат. На цьому етапі здійснюється складання балансу доходів і витрат компанії та інших фінансових планів забезпечення діяльності – план залучення додаткових коштів, прибутків, інвестицій тощо. Проведення фінансових досліджень є підґрунтям для вибору стратегічних рішень страховиком.

Третій етап – визначення стратегічних альтернатив. Корпоративні стратегії повинні визначати використання ресурсів страхової компанії, пріоритетні напрямки її дій з метою досягнення її корпоративних цілей. Наступним етапом стратегічного планування є оптимізація фінансових планів, їх реалізація і контроль виконання фінансової стратегії страховика. Першим кроком цього процесу в страхових компаніях є складання бюджету.

Контроль за результатами, що передбачається на четвертому етапі, включає порівняння планованих показників з реальними досягненнями впродовж певного періоду часу. Стратегічна оцінка передбачає аналіз інформації, що дозволяє оцінити практичні результати діяльності і прийняти необхідні заходи зі збереження показників діяльності і, за необхідності, передивлятися стратегії у відповідь на зміну умов.

Фінансове планування тісно пов'язане та базується на інших ключових планах страхової компанії, підкоряється її місії і загальній стратегії. Зокрема, фінансові плани не стануть реальністю, якщо поставлені недосяжні маркетингові цілі. Крім цього, вони можуть бути неприйнятні, якщо умови досяжності цільових фінансових показників не вигідні для компанії в довгостроковому періоді. Тобто основою процесу фінансового управління є визначення місії та напрямів стратегічного розвитку, за відсутності яких зникає точка опори для планування.

Висновки. Таким чином, на основі дослідження змістового та структурного наповнення, визначено, що фінансовий менеджмент можна розглядати як напрям діяльності страхової компанії і як систему управління: як напрямок діяльності фінансовий менеджмент страхової компанії представляє собою діяльність, яка охоплює питання, пов'язані з страховими ринками, його фінансовими ризиками, прибутковістю та ефективністю використання окремих видів страхових продуктів та послуг, а як управлінська система містить керуючу та керовану підсистеми та інформаційне забезпечення.

На основі аналітичного узагальнення інформаційних джерел з теорії та практики фінансового менеджменту та врахування специфіки страхової діяльності, конкретизовано базові засади фінансового менеджменту страхової компанії в сучасному бізнес-середовищі з визначенням мети (забезпечення конкурентоспроможності і фінансової стійкості страховика в поточному та перспективному періоді), основних і додаткових завдань та ключових функцій.

Акцентована увага на ключових завданнях фінансового управління страховика щодо змін зовнішнього та внутрішнього середовища та визначено зміст і елементи стратегічного фінансового планування діяльності страхової компанії (прогнозування розвитку діяльності; фінансові дослідження, формування балансу доходів і витрат; визначення стратегічних альтернатив; оптимізація планів, їх реалізація і контроль) як базового напрямку фінансового менеджменту страховика.

Література

1. Алескерова Ю. В. Фінансовий менеджмент страхових компаній [Електронний ресурс] / Ю. В. Алескерова, Т. С. Онуфрієць // Інфраструктура ринку : електрон. наук.-практ. журн. – 2019. – Вип. 28. – С. 304–307. – Режим доступу : <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/20170.pdf>
2. Говорушко Т. А. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку : монографія / Т. А. Говорушко, В. М. Стецюк, О. Ю. Толстенко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 168 с.
3. Доманчук А.І. Формування системи управління фінансами страхових компаній / А.І. Доманчук // Причорноморські економічні студії. – 2018. – № 30-2. – С. 60–67.
4. Поліщук О.А. Організація управління фінансами страхових компаній в Україні [Електронний ресурс] / О.А. Поліщук, Д.С. Лейміч // V Международная научно-практическая Интернет-конференция «Качество экономического развития: глобальные и локальные аспекты» (17–18 июня 2013 г.). – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2013-kachestvo-economicchnogo-rozvitku/7_polischuk.htm.
5. Приступа Л.А. Оцінювання фінансової стійкості страхової компанії як базис управлінської діяльності / Л.А. Приступа // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2019. – № 2. – С. 16–22.
6. Чайковська В.П. Управління фінансами страхових організацій: методологічний аспект / В.П. Чайковська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8. – С. 320–326.

7. Калішук І. Сутність та особливості фінансового менеджменту страхової компанії / І. Калішук // Програма і матеріали ІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених і студентів «Сучасні проблеми розвитку підприємств харчової промисловості: теорія та практика», 13–14 листопада 2014. – К. : НУХТ, 2014. – С. 184–186.
8. Слинко О.Ю. Вплив економічної кризи на фінансову надійність страхових компаній в Україні / О.Ю. Слинко // Молодий вчений. – 2015. – № 12 (27). – С. 157–160.
9. Чиж Л.М. Сутність, структура та функції страхового капіталу [Електронний ресурс] / Л. М. Чиж // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 1(7). – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/ejournals/eui/2012_1/PDF/12%D1%81hlmfsk.pdf.
10. Стратегічне управління страховою компанією : кол. монографія / [В.М. Фурман, О.Ф. Філонюк, М.П. Ніколенко, О.І. Барановський та ін.] ; наук. ред. та кер. авт. В. М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2008. – 440 с.
11. Приступа Л.А. Стратегічне управління фінансовим капіталом страховика / Л.А. Приступа // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 3. – Т. 3. – С. 205–208.
12. Василенко В. О. Стратегічне управління : навч. посіб. / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 396 с.

References

1. Aleskerova Yu. V. Finansovyi menedzhment strakhovykh kompanii [Elektronnyi resurs] / Yu. V. Aleskerova, T. S. Onufriets // Infrastruktura rynku : elektron. nauk.-prakt. zhurn. – 2019. – Vyp. 28. – S. 304–307. – Rezhym dostupu : <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/20170.pdf>
2. Hovorushko T. A. Upravlinnia finansovoiu diialnistiu strakhovoi kompanii z metoiu zabezpechennia yii efektyvnoho rozvytku : monohrafiia / T. A. Hovorushko, V. M. Stetsiuk, O. Yu. Tolstenko. – K. : Tsentri uchbovoi literatury, 2012. – 168 s.
3. Domanchuk A.I. Formuvannia systemy upravlinnia finansamy strakhovykh kompanii / A.I. Domanchuk // Prychornomorski ekonomichni studii. – 2018. – № 30-2. – С. 60–67.
4. Polishchuk O.A. Orhanizatsiia upravlinnia finansamy strakhovykh kompanii v Ukraini [Elektronnyi resurs] / O.A. Polishchuk, D.S. Leimich // V Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya Internet-konferenciya «Kachestvo ekonomicheskogo razvitiya: globalnye i lokalnye aspekty» (17–18 yunია 2013 h.). – Rezhym dostupu : http://www.confcontact.com/2013-kachestvo-economicnogo-rozvitku/7_polishchuk.htm.
5. Prystupa L.A. Otsiniuvannia finansovoi stiikosti strakhovoi kompanii yak bazys upravlinnskoi diialnosti / L.A. Prystupa // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia Ekonomichni nauky. – 2019. – № 2. – S. 16–22.
6. Chaikovska V.P. Upravlinnia finansamy strakhovykh orhanizatsii: metodolohichni aspekt / V.P. Chaikovska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – № 8. – S. 320–326.
7. Kalishchuk I. Sutnist ta osoblyvosti finansovoho menedzhmentu strakhovoi kompanii / I. Kalishchuk // Prohrama i materialy ІІV seukrainskoi naukovopraktychnoi konferentsii molodykh vchenykh i studentiv «Suchasni problemy rozvytku pidpriemstv kharchovoi promyslovosti: teoriia ta praktyka», 13–14 lystopada 2014. – K. : NUKhT, 2014. – S. 184–186.
8. Slynko O.Iu. Vplyv ekonomichnoi kryzy na finansovu nadiinist strakhovykh kompanii v Ukraini / O.Iu. Slynko // Molodyi vchenyi. – 2015. – № 12 (27). – S. 157–160.
9. Chyzh L.M. Sutnist, struktura ta funksiі strakhovoho kapitalu [Elektronnyi resurs] / L. M. Chyzh // Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. – 2011. – № 1(7). – Rezhym dostupu : http://www.nbu.gov.ua/ejournals/eui/2012_1/PDF/12%D1%81hlmfsk.pdf.
10. Stratehichne upravlinnia strakhovoiu kompaniieiu : kol. monohrafiia / [V.M. Furman, O.F. Filoniuk, M.P. Nikolenko, O.I. Baranovskiyi ta in.] ; nauk. red. ta ker. avt. V. M. Furman. – K. : KNEU, 2008. – 440 s.
11. Prystupa L.A. Stratehichne upravlinnia finansovym kapitalom strakhovyka / L.A. Prystupa // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2015. – № 3. – Т. 3. – S. 205–208.
12. Vasylenko V. O. Stratehichne upravlinnia : navch. posib. / V. O. Vasylenko, T. I. Tkachenko. – K. : Tsentri uchbovoi literatury, 2009. – 396 s.

Надійшла / Paper received: 06.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 04.05.2020

УДК 339.138

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-24

ПРОЦІЩИН Ю. Т., БОРИСОВА Т. М.

Тернопільський національний економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЕКТОРІВ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ МІСЬКОГО ГРОМАДСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

Актуальність дослідження полягає у необхідності виявити сучасні тренди розвитку цифрового маркетингу у сфері міського громадського транспорту. Потреба застосувати методи цифрового маркетингу у сфері міського громадського транспорту проявляється у забезпеченні можливості збільшити цінність для споживачів таких послуг через зменшення їх витрат часу на очікування транспортного засобу, оптимізації маршруту, отримання корисної інформації та додаткових послуг. Стаття присвячена мережеві комунікації, а саме використанню інструментів інтернет-маркетингу у діяльності підприємств-надавачів послуг таксі. Проаналізовано ефективність використання інструментів інтернет-маркетингу та присутність тернопільських служб таксі у мережі Інтернет. Автори дійшли висновку, що рівень використання інструментів інтернет-маркетингу досліджуваними службами можна охарактеризувати як середній. Встановлено, що досліджувані служби таксі мають свої акаунти в соціальних мережах, YouTube-канали та сайти, проте слабкою ланкою є періодичність їх наповнення корисним та цікавим фото та відео-контентом, комунікація з цільовою аудиторією. Запропоновано шляхи покращення інтернет-маркетингової діяльності досліджуваних служб таксі.

Ключові слова: інтернет-маркетинг, маркетинг соціальних мереж, міський громадський транспорт, таксі.

PROTSYSHYN Y., BORYSOVA T.

Ternopil National Economic University

RESEARCH OF VECTORS OF USING INTERNET MARKETING IN THE FIELD OF URBAN PUBLIC TRANSPORT

Permanent global economic production is transforming and using the digital economy, which has a significant result in all economic entities that exist in the national economy. It is projected that by the end of 2020, the intensive use of digital technologies may add 1.36 trillion dollars. USA. This, with its help, relevantly studies the adoption of digital tools of enterprises and organizations that do not belong to a large number, economic economies, stages of development of the development cycle and others. Active use of digital techniques and technology will allow to compete at the appropriate level in the world economy. In turn, this poses a challenge for marketers to realize the need for new and state-of-the-art skills to develop their knowledge in digital, internet marketing and search marketing.

The purpose of the article is to study the main tools of Internet marketing and the level of their use in the marketing activities of taxi services as providers of public transport. The relevance of the study lies in the need to identify current trends in digital marketing in the field of urban public transport. The need to use digital marketing methods in the field of urban public transport is manifested in the opportunity to increase the value for consumers of such services by reducing their time spent waiting for the vehicle, optimizing the route, obtaining useful information and additional services. The article is devoted to network communication, namely the use of Internet marketing tools in the activities of enterprises providing taxi services. The effectiveness of the use of Internet marketing tools and the presence of Ternopil taxi services on the Internet are analyzed. The authors concluded that the level of use of Internet marketing tools by research services can be described as average. It was found that the studied taxi services have their accounts on social networks, YouTube channels and sites, but the weak link is the frequency of their filling with useful and interesting photo and video content, communication with the target audience. Ways to improve the Internet marketing activities of the studied taxi services are proposed.

Keywords: Internet marketing, social media marketing, urban public transport, taxi.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Перманентне глобальне економічне зростання обумовлює трансформацію та розвиток цифрової економіки, що чинить вагомий вплив на всі господарюючі суб'єкти кожної галузі народного господарства. Автори емпіричного дослідження [1] прогнозують, що до кінця 2020 року інтенсивне використання цифрових технологій може додати 1,36 трлн дол. США. Це, в свою чергу, актуалізує питання прийняття цифрових інструментів підприємствами та організаціями не залежно від розміру, галузі економіки, етапу життєвого циклу розвитку та ін. Активне використання цифрових технік та технології дозволить на належному рівні конкурувати у світовій економіці. У свою чергу, це ставить завдання перед фахівцями з маркетингу усвідомити потребу в нових і найсучасніших навичках, щоб розвивати свої знання в сфері цифрового, інтернет-маркетингу та пошукового маркетингу. Таким чином, інтернет-маркетинг сьогодні є одним з найперспективніших напрямів розвитку маркетингу в Україні. Ця сфера активно розвивається, незважаючи на економічні кризи, карантинні умови та різні зовнішні і внутрішні перешкоди.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання інтернет-маркетингу та його інструменти досліджувалися у працях Котлера Ф. [2], Холленсена С. [3], Грищенко О. [4], Ілляшенко Н. [5], Мозгової В. [6], Старицького Т. [7], Успенського І. [8], Окландера М.А. [9], Литовченко І.Л. [10] та інших. Проблеми імплементації окремих аспектів маркетингу у діяльність підприємств-надавачів послуг міського громадського транспорту, питання якості таких послуг досліджувались Телетовим О.С. [11], Борисовою Т.М. [12–15], Монастирським Г.Л. [13–15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не зважаючи на вагомий внесок науковців і практиків до питання інтернет-маркетингу, методики імplementації його інструментів у діяльність суб'єктів господарювання сфери міського громадського транспорту є маловивчені, хоча дуже актуальні. Впровадження комплексу інтернет-маркетингу дозволяє сучасним українським компаніям автоматизувати процес взаємодії з клієнтами, надаючи індивідуальне обслуговування в зручний час, ефективно організувати зворотний зв'язок, оперативно отримувати маркетингову інформацію і на цій основі приймати ефективні, обґрунтовані маркетингові рішення, проводити високоефективні рекламні кампанії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження основних інструментів інтернет-маркетингу та рівень їх використання у маркетинговій діяльності служб таксі як надавачів послуг міського громадського транспорту.

Викладення основного матеріалу дослідження. Конвергенція технологій, що обумовлює зближення традиційного та інтернет-маркетингу, принесла багато проблем та питань. Інтернет-маркетинг (англ. «Internet marketing») — це практика використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернет, яка зачіпає основні елементи маркетинг-міксу: ціна, продукт, місце продажу і просування. Основна мета — отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії сайту. Пріоритетними цілями інтернет-маркетингу є такі: лідогенерація (англ. «lead generation») — маркетингова тактика, спрямована на пошук потенційних клієнтів із контактними даними; підтримка off-line бізнесу; візуалізація бренду.

Загалом у Інтернет-маркетингу виокремлюють такі канали трафіку: платна реклама; SMM (маркетинг соцмереж); реклама в мобільних телефонах; SEO; сайти-партнери; прямий трафік; e-mail маркетинг; off-line (поза Інтернет). Важливим каналом трафіку на сайт є SEO (англ. *Search Engine Optimization*) або пошуковий маркетинг – практика збільшення кількості та покращення якості трафіку до веб-сайту через органічний пошук за допомогою коректування структури сайту, його коду, навігації, юзабіліті, контенту таким чином, щоб ресурс був максимально зручним та інформативним для відвідувача, а також добре індексувався пошуковими системами.

Важливим каналом трафіку на сайт є SEO (англ. «*Search Engine Optimization*») або пошуковий маркетинг – практика збільшення кількості та покращення якості трафіку до веб-сайту через органічний пошук за допомогою коректування структури сайту, його коду, навігації, юзабіліті, контенту таким чином, щоб ресурс був максимально зручним та інформативним для відвідувача, а також добре індексувався пошуковими системами. Аналіз теоретичних та емпіричних джерел [1–3; 16] дозволив стверджувати, що в Україні мають місце такі актуальні проблеми застосування пошукового маркетингу на підприємствах сфери міського транспорту: проблема підготовки кадрів SEO-спеціалістів в Україні; проблема плинності кадрів; заборона пошукової мережі Яндекс в Україні; часті зміни алгоритмів у пошукових системах; відсутність платформ для юридичного апгрейту у діджитал-сфері; нерозвиненість правового середовища в Україні з приводу регулювання відносин у цифровій сфері.

SMM (аббревіатура від англ. «*social media marketing*») – реклама в соціальних мережах, форумах, блогах та інших медіа порталах. Це відгалуження від SEO, його різновид. Тут лише різниця у прямому просуванні сайтів, а не через пошуковики. Головним вмінням в SMM буде правильна реклама для певної мережі, оскільки вона має викликати інтерес у користувачів. При тому відправник має не потрапити у списки спамерів для цієї соціальної мережі. Таким чином, SMM – ефективний засіб просування продукту чи послуги в соціальних мережах. Специфіка цього виду маркетингу полягає в тому, що успіх залежить від популярності у конкретних споживачів, від знання цільової аудиторії та вміння спілкуватися. Інструменти SMM ближчі до телешоу, стендапу і мистецтва прямих продаж, аніж до традиційного маркетингу. Довіру аудиторії важко завоювати і легко втратити, агресивні продажі тут не працюють, проте працюють давні дружні зв'язки і досконале знання потреб цільової аудиторії. Ще одна складність маркетингу соціальних мереж – те, що соцмережі постійно змінюють правила гри, алгоритми видачі постів у стрічці, рекомендації користувачів, вагу вподобань і поширень, систему статистики, а також штрафні санкції.

Контекстна реклама (англ. «*content-targeted advertising*») – вид розміщення реклами, який має за основу тематику сайту та зацікавлення користувачів, які його відвідують. Наприклад, на сайті про машини будуть розміщувати рекламу про їх деталі або послуги для машин. Тут використовують геотаргетинг (вказівки за місцем перебування) та часові рамки для реклами. Це є своєрідними її фільтрами, що допомагають ефективніше просувати продукт. Окремо виділяють пошукову рекламу, коли в пошуковику зверху або збоку показують сайти, що рекламуються.

Проте використання лише одного виду інтернет-маркетингу не може дати максимального ефекту просування, варто поєднувати різні види реклами та просування товару чи послуги, що матиме синергійний ефект. Якщо розглядати сферу громадського транспорту як от таксі, то можна помітити різке зростання використання інтернет-маркетингу в просуванні їхніх послуг. Онлайн платформа стала зручним способом продажу товару/послуги та купівлі для сучасної людини. Такі види реклами на деяких ринках цілком змінили спосіб продажу товару/послуги. Це і призводить до того, що користуються популярністю ті таксі, про які можна з легкістю дізнатися за допомогою пошукового сервісу Google, де є їх сайт або можна зайти на їхню сторінку у соціальних мережах та отримати усю необхідну інформацію.

Дослідження було проведено методом спостереження. Проаналізувавши рейтинг таксі на сайті міста Тернополя, нами було обрано найпопулярніші служби таксі м. Тернопіль: служби таксі «549», «Пілот», «Орті», що присутні в мережі Інтернет, мають свій web-сайт, а також сторінки у соціальних мережах (див. табл. 1).

Використовуючи дані таблиці 1, нами проаналізовано аспекти присутності компаній у просторах Інтернету. Компанія таксі «549» має свій веб-сайт, на якому зазначає: «Замовляй онлайн – отримуй кешбек», здійснює стимулювання споживачів до замовлення авто за допомогою веб-сайту та онлайн-сервісів, а при запрошенні друзів отримують додаткові бонуси. На сайті є кнопка виклику авто онлайн та необхідна контактна інформація. На Instagram сторінці до 24 грудня 2020 р. був відсутній єдиний стиль оформлення та наявні 42 дописи, з 24 грудня відбувся перезапуск сторінки та оновлення публікацій з єдиним стилем, копірайтинг слабо виражений. У пошуку Google сторінку знайти легко. На Facebook сторінці також спостерігається повністю оновлений контент з грудня 2020 р. Присутня можливість виклику таксі через месенджер, швидкі відповіді. Таксі 549 має свій додаток, що автоматично знайде місце перебування пасажирів, йому лише необхідно підтвердити звідки забрати та натиснути «Поїхали». Переваги цього мобільного додатку: бонусна система нарахувань; можливість введення адреси вручну; замовлення миттєво зможуть побачити всі вільні водії, що знаходяться поряд; час подачі автомобіля буде мінімальним; звуковий сигнал поінформує про прибуття автомобіля; миттєвий підрахунок вартості проїзду; вибір додаткових послуг (кондиціонер, технічна допомога, та ін.); маршрут руху авто на карті онлайн; історія замовлень; самостійне призначення авто на замовлення. Youtube канал налічує 9 підписників, відеоролики до однієї хвилини за 2018 рік. Проаналізувавши вищенаведене можна виокремити наступні рекомендації: частіше створювати публікації відео-формату; попрацювати над копірайтингом, особливо в соціальній мережі Інстаграм; створити різні акції чи конкурси для зацікавлення цільової аудиторії; регулярно додавати сторіз впорядковувати їх; активно займатися та поновлювати контент на Youtube-каналі; вести у Facebook дискусійні розмови про задоволення клієнтами сервісом, що дасть можливість бути більш проінформованим та краще задовольняти свого споживача.

Таблиця 1

Аналіз наявності параметрів інтернет-маркетингу служб таксі м. Тернополя

Параметр	Досліджувані служби таксі		
	549	Пілот	Орті (579)
Web-сайт	https://549.com.ua/	https://taxipilot.ua/	https://optima.fm/adsonline/
Акаунт Facebook	https://www.facebook.com/549.ua	https://www.facebook.com/taxi.pilot.ua	https://www.facebook.com/opti.global/
Акаунт Instagram	https://www.instagram.com/549.ua/	https://www.instagram.com/taxi.pilot.5210/	https://www.instagram.com/opti.global/?hl=uk
Інтерактивна можливість (мобільний додаток)	+	-	+
Наявність чат-ботів	Youtube – канал telegram-bot, viber-bot, messenger-bot	telegram-bot, messenger-bot	Youtube – канал telegram-bot, viber-bot, messenger-bot
Наявність контактної інформації	+	+	+
Швидкий взаємозв'язок	онлайн замовлення на сайті, додаток, по телефону, telegram-bot	онлайн замовлення на сайті, по телефону, telegram-bot	онлайн замовлення на сайті, по телефону, додаток
Позиціонування	одне з найвідоміших таксі міста, можна сказати, що є лідером.	одне з найвідоміших таксі міста	загальноукраїнська компанія, одне з найвідоміших таксі міста
Наявність слогана	Найрозумніший спосіб дібратись будь-куди	«Таксі Пілот» - живи без запізньєнь!	Орті – рух надихає
Брендованість (логотип, фірмовий стиль, колір)	+	+(варто оновити на більш сучасний)	+
Оперативність оновлення інформації на онлайн платформах	2-3 публікації щомісяця (Instagram)	3 рази в тиждень нова публікація (Facebook, Instagram)	1-2 публікації в тиждень (Facebook, Instagram), але це загальної мережі, а не Тернополя.
Наявність акцій	-	-	+
Кількість підписників у соціальних мережах (Instagram/Facebook)	1230/981	806/703	3715/30744

Джерело: складено авторами за даними з офіційних сторінок соцмереж Instagram, Facebook, YouTube

Сайт компанії таксі «Пілот» наповнений всією необхідною інформацією (вакансії, послуги, тарифи, контакти), має функцію «онлайн-замовлення» та «чекаю на дзвінок». Instagram-сторінка має єдиний стиль оформлення (брендований), хороший копірайтинг, наявність впорядкованих сторіз, періодичність постів 2–4 дні. Активну свою діяльність в соціальній мережі Інстаграм розпочали в жовтні 2019 році, за цей період опубліковано 30 дописів. Є корисна іконка «Бюро знахідок». Дану компанію таксі знайти у пошуку не

спричиняє проблем, сторінка знаходиться миттєво. Facebook-сторінка наповнена різноманітним контентом (фото, відео та текстовим), спостерігаються інформативно-навчальні пости, періодично реклама сервісу, наявність інформації про деталі зв'язку та розташування офісу, посилання на сайт. Для того, щоб легше було викликати таксі, компанія створила телеграм- та вайбер-боти. Щодо компанії таксі «Пілот», то у майбутніх постах в Facebook потрібно попрацювати над якіснішою концепцією фото; вивести на свої діючі онлайн платформи відеоконтент; налаштувати детально таргетинг для покращення впізнаваності бренду; створити свій додаток; оновити свій дизайн на більш сучасний.

«Орті» – всеукраїнський сервіс замовлення таксі. Має свій зручний у використанні додаток, у якому присутня історія поїздок, замовлення завчасно, виклик через геолокацію. «Орті» дає всім користувачам додатку 5 % кешбек на бонусний рахунок. Служба дозволяє розрахуватися банківською картою, GPay, бонусами або готівкою. Instagram-сторінка має яскравий та єдиний стиль оформлення, особливо останні 15 публікацій. Переважає молодіжний контент та інформаційні пости про новини компанії, а також різноманітні акції та конкурси, містить впорядковані сторіз. Усього на сторінці 279 дописів, що свідчить про активність даного аканту. Facebook-сторінка є відзеркаленням Інстаграм-сторінки, оскільки публікується аналогічний контент. В інформації є посилання на скачування мобільного додатку. Сторінка має відеообкладинку, що візуально вирізняє компанію від інших. Таксі «Орті» має свою лендінг-сторінку, яка стимулює споживача встановити додаток та дає можливість онлайн замовлення таксі. Ще однією перевагою таксі «Орті» є наявність YouTube каналу, кількість підписників прихована, завантажені короткі (до 3 хв) рекламні, інформаційні відеоролики про дану компанію. Пропонуємо декілька рекомендацій щодо всеукраїнського таксі «Орті»: створити та наповнити окремі аканти у соціальних мережах для кожного з міст України; налаштувати окремий таргетинг на локальні представництва компанії; аналізувати та реагувати на коментарі клієнтів у соціальних мережах; активно почати просувати YouTube-канал.

Висновки з проведеного дослідження. Прийняття суспільством цифрової трансформації як аксіому розвитку обумовлює потребу пошуку алгоритму оперативної імплементації маркетингових цифрових технологій у внутрішнє середовище підприємств та організацій. У таких умовах критичним є наявність належних навичок та вмінь у фахівців з маркетингу. Це створює виклик для вітчизняної системи освіти у напрямку підготовки спеціалістів-маркетологів, які б володіли сучасними компетентностями пошукового маркетингу, маркетингу у соціальних мережах, маркетингу розсилок, навиками продажу у Інтернет та ін. На жаль, як підтверджують емпіричні джерела, сучасні маркетологи вважають, що вони не володіють необхідними навичками. Такі спеціалісти – традиційні маркетологи – намагаються підвищити кваліфікацію шляхом самоосвіти або короткотермінового навчання у приватних фірмах, які вже мають деякий досвід. Проблемою залишається те, що випускники ЗВО за спеціальністю «Маркетинг» здебільшого вивчають освітню програму, яка не включає цифрові технології, а фахівці-практики в галузі цифрових технологій на короткострокових курсах не навчають системно та послідовно через відсутність навичок стандартизованого навчання. Емпіричні дані, отримані в ході дослідження, підтвердили доцільність інтенсифікації розвитку нашого суспільства у напрямку цифрової економіки, що забезпечить зростання цінності транспортних послуг для споживачів. Перспективами подальших наукових розвідок у даному напрямі є дослідження векторів розвитку маркетингової комунікаційної діяльності в інтернет-середовищі підприємств-надавачів послуг міського громадського транспорту.

Література

1. Missing The Mark: The Digital Marketing Skills Gap In The USA, UK & Ireland. URL: <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/missing-the-mark-the-digital-marketing-skills-gap-in-the-usa-uk-ireland>.
2. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Філіп Котлер, Герман Катарджая, Іван Сетьяван ; пер. з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. – К. : Вид. група КМ-БУКС, 2018. – 208 с.
3. Hollensen S. Global Marketing / Svend Hollensen. – 6th edition. – Edinburgh : Pearson Education Limited, 2014. – 792 p.
4. Грищенко О.Ф. Соціальний медіа маркетинг як інструмент просування продукту підприємства / О. Ф. Грищенко, А.Д. Нешева // Маркетинг і менеджмент інновацій. Серія: Інновації у маркетингу. – 2013. – № 4. – С. 86–98.
5. Ілляшенко Н.С. SEO-оптимізація як сучасний інструмент Інтернет-маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_3_63_74.pdf.
6. Мозгова В.Г. Інструменти Internet-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств / Г.В. Мозгова // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – С. 79–86.
7. Старицький Т.М. Використання соціального медіа маркетингу як ефективного засобу просування продукції / Т.М. Старицький // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4. – С. 221–226.
8. Успенский И. В. Интернет-маркетинг [Электронный ресурс] : [учеб.] / И. В. Успенский. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m80/>.
9. Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя : монографія / авт. кол. : М.А. Окландер, Т.О. Окландер, О.І. Яшкіна [та ін.] ; за ред. М.А. Окландера. – Одеса : Астропринт, 2017. – 292 с.
10. Литовченко І. Л. Інтернет-маркетинг : навчальний посібник / Литовченко І. Л. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 332 с.
11. Телетов О.С. Маркетингові дослідження в системі міських пасажирських перевезень / О.С. Телетов, О.А. Васильєва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 13–21.
12. Борисова Т.М. Оцінка якісних параметрів послуг надавачів міського громадського транспорту Тернополя : результати емпіричного дослідження / Т.М. Борисова // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 3. – С. 8–15.
13. Борисова Т.М. Marketing innovation activity of urban public transport: results of the empirical study [Електронний ресурс] / Т.М. Борисова, Г.Л. Монастирський // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2018. – № 3. – С. 229–240. - Режим доступу : https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/68744/1/Borysova_marketing_innovation.pdf.

14. Borysova T. Innovation Activity Development of Urban Public Transport Service Providers: Multifactor Economic and Mathematical Model / T. Borysova, G. Monastyrskyi, A. Zielinska, M. Barczak // *Marketing and Management of Innovations*. – 2019. – 4. – P. 98–109. – URL : <http://doi.org/10.21272/mmi.2019.4-08>.
15. Борисова Т.М. Інтернет-дослідження комунікаційної активності надавачів послуг міського громадського транспорту України / Т.М. Борисова, Г. Монастирський, А. Крулевський // *Економічний аналіз*. – Тернопіль, 2019. – Т. 29. – № 1. – С. 7–12.
16. Google дослідив особливості поведінки українських інтернет-користувачів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zik.ua/news/2017/10/02/google_doslidyv_osoblyvosti_povedinky_ukrainskyh_internetkorystuvachiv_1178461.

References

1. Missing The Mark: The Digital Marketing Skills Gap In The USA, UK & Ireland. URL: <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/missing-the-mark-the-digital-marketing-skills-gap-in-the-usa-uk-ireland>.
2. Kotler F. *Marketynh 4.0. Vid tradytsiinoho do tsyfrovoho* / Filip Kotler, Hermavan Katardzhaia, Yivan Setiavan ; per. z anh. K. Kunytskoi ta O. Zamaievoi. – K. : Vyd. hrupa KM-BUKS, 2018. – 208 s.
3. Hollensen S. *Global Marketing* / Svend Hollensen. – 6th edition. – Edinburgh : Pearson Education Limited, 2014. – 792 p.
4. Hryshchenko O.F. *Sotsialnyi media marketynh yak instrument prosuvannya produktu pidpriemstva* / O. F. Hryshchenko, A.D. Niesheva // *Marketynh i menedzhment innovatsii. Seriya: Innovatsii u marketynhu*. – 2013. – № 4. – S. 86–98.
5. Illiashenko N.S. *SEO-optymizatsiia yak suchasnyi instrument Internet-marketynhu* [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_3_63_74.pdf.
6. Mozghova V.H. *Instrumenty Internet-marketynhu ta yikh perevahy dlia suchasnykh ukrainskykh pidpriemstv* / H.V. Mozghova // *Efektivna ekonomika*. – 2013. – № 10. – S. 79–86.
7. Starytskyi T.M. *Vykorystannia sotsialnoho media marketynhu yak efektyvnoho zasobu prosuvannya produktsii* / T.M. Starytskyi // *Innovatsiina ekonomika*. – 2015. – № 4. – S. 221–226.
8. Uspenskyi Y. V. *Ynternet-marketynh* [Elektronnyi resurs] : [ucheb.] / Y. V. Uspenskyi. – Rezhym dostupa : <http://www.aup.ru/books/m80/>.
9. *Tsyfrovyy marketynh – model marketynhu KhKhI storichchia : monohrafiia* / avt. kol. : M.A. Oklander, T.O. Oklander, O.I. Yashkina [ta in.] ; za red. M.A. Oklandera. – Odesa : Astroprint, 2017. – 292 s.
10. Lytovchenko I. L. *Internet-marketynh : navchalnyi posibnyk* / Lytovchenko I. L. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2011. – 332 s.
11. Tielietov O.S. *Marketynhovi doslidzhennia v systemi miskykh pasazhyrskykh perevezhen* / O.S. Tielietov, O.A. Vasylieva // *Marketynh i menedzhment innovatsii*. – 2012. – № 2. – S. 13–21.
12. Borysova T.M. *Otsinka yakisnykh parametriv posluh nadavachiv miskoho hromadskoho transportu Ternopolia : rezultaty empirychnoho doslidzhennia* / T.M. Borysova // *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky*. – 2017. – Tom 2. – № 3. – S. 8–15.
13. Borysova T.M. *Marketing innovation activity of urban public transport: results of the empirical study* [Elektronnyi resurs] / T.M. Borysova, H.L. Monastyrskyi // *Marketynh ta menedzhment innovatsii*. – 2018. – № 3. – S. 229–240. – Rezhym dostupu : https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/68744/1/Borysova_marketing_innovation.pdf.
14. Borysova T. Innovation Activity Development of Urban Public Transport Service Providers: Multifactor Economic and Mathematical Model / T. Borysova, G. Monastyrskyi, A. Zielinska, M. Barczak // *Marketing and Management of Innovations*. – 2019. – 4. – P. 98–109. – URL : <http://doi.org/10.21272/mmi.2019.4-08>.
15. Borysova T.M. *Internet-doslidzhennia komunikatsiinoi aktyvnosti nadavachiv posluh miskoho hromadskoho transportu Ukrainy* / T.M. Borysova, H. Monastyrskyi, A. Krulevskyi // *Ekonomichnyi analiz*. – Ternopil, 2019. – Т. 29. – № 1. – С. 7–12.
16. Google дослідив особливості поведінки українських інтернет-користувачів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zik.ua/news/2017/10/02/google_doslidyv_osoblyvosti_povedinky_ukrainskyh_internetkorystuvachiv_1178461.

Надійшла / Paper received: 01.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 04.05.2020

УДК 330.322:338.45

DOI: 10.31891/2307-5СТРАНА740-2020-280-2-25

РАТУШНЯК О. Г., ЛЯЛЮК О. Г., ПРИЧЕПА І. В.

Вінницький національний технічний університет

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА БАЗІ ТЕОРІЇ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

У статті проаналізовано існуючі методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства та сформовано критерії оцінки для промислового підприємства. Розроблено методику оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства на базі теорії нечіткої логіки, яка враховує кількісні та якісні фактори впливу. Проведено оцінку інвестиційної привабливості промислового підприємства за розробленою методикою.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиції, нечітка логіка, промислове підприємство.

RATUSHNYAK O., LYLUK O., PRYCHERA I.

Vinnitsia National Technical University

ASSESSMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES BASED ON FUZZY LOGIC THEORY

The purpose of the article is to develop a methodology for assessing the investment attractiveness of an industrial enterprise based on the theory of fuzzy logic, which allows to take into account quantitative and qualitative factors of influence.

The paper analyzes the existing methods of assessing the investment attractiveness of the enterprise, identifies their advantages and disadvantages. A method for assessing the investment attractiveness of an industrial enterprise based on the theory of fuzzy logic, which allows to take into account quantitative and qualitative factors of influence, namely property status, liquidity, financial stability, business activity, profitability, enterprise management system was proposed. All the influencing factors that affect the assessment of the investment attractiveness of an industrial enterprise are described as linguistic variables, which are reflected in the inference tree and the system of equations. Based on the performed formalization and hierarchical classification of factors influencing the assessment of investment attractiveness of an industrial enterprise, the membership functions are constructed. The paper presents an example of the membership function for the level of personnel qualification and a system of fuzzy logical equations that characterize the membership surface of the variables to the corresponding term. On the example of an industrial enterprise, its investment attractiveness was assessed according to the developed methodology and appropriate conclusions were made.

The developed methodology provides an objective assessment of the investment attractiveness of an industrial enterprise in decision making process which is being performed by management because it takes into account not only quantitative indicators but as well qualitative ones.

Keywords: investment attractiveness, investments, fuzzy logic, industrial enterprise.

Вступ. Інвестиції є головним джерелом ефективного розвитку промислового підприємства. Вони дають можливість вдосконалювати виробництво, оновлювати основні фонди, використовувати інноваційні технології, виготовляти нову або удосконалювати продукцію, впроваджувати нові методи та підходи в роботі підприємства тобто бути конкурентоспроможним та займати лідируючі позиції на ринку. Оцінка інвестиційної привабливості промислового підприємства є найважливішим етапом при прийнятті управлінського рішення інвестором щодо об'єкта інвестування. Сьогодні є велика кількість методик проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємства але не всі вони враховують інтереси інвестора. Тому розробка методики оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства з врахуванням кількісних і якісних факторів впливу на роботу підприємства для прийняття виваженого управлінського рішення інвестором щодо об'єкту інвестування залишається актуальною.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Питанням оцінки інвестиційної привабливості підприємства займалась велика кількість як вітчизняних та іноземних вчених, зокрема Балацький О. Ф., Бланк І. А., Боярко І. М., Донцов С. С., Іванов А. П., Рзаєв Г. І. Соколов М. О., Теліженко О. М. та ін. [1–8]. Вагомий внесок серед них зробили Н. Ф. Стеблюк, В. В. Опаренко розробили матричну модель оцінки інвестиційної привабливості [1]. І. А. Бланк розробила методику на основі визначення життєвого циклу підприємства [2]. Н. Ю. Брюховецька, О. В. Хасанова провели аналіз існуючих методик та визначили їх основні недоліки [3]. Незважаючи на велику кількість публікацій, які присвячені даній темі є потреба в розробці методичного інструментарію, який дозволить зробити об'єктивну оцінку інвестиційної привабливості промислового підприємства.

Метою статті – є розробка методики оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства, яка дозволяє враховувати кількісні і якісні фактори впливу на базі теорії нечіткої логіки.

Основна частина. На сьогодні оцінка інвестиційної привабливості підприємства промислового підприємства відіграє важливу роль при формуванні його конкурентоспроможності та займанні лідируючих позицій на ринку. Для прийняття рішення інвестором щодо об'єкта інвестування йому необхідно володіти інформацією щодо сильних і слабких сторін діяльності підприємства, його ефективності, перспектив його розвитку тобто реально оцінювати ефективність вкладених інвестицій.

Сьогодні існує велика кількість методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства, в кожній з яких є свої переваги та недоліки. Аналіз методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства наведено в таблиці 1. Більшість науковців зводяться до аналізу фінансових показників діяльності підприємства, а саме до оцінки майнового стану підприємства, його ліквідності, рентабельності та інших показників ефективності. Ці методики є зручними оскільки є доступ до фінансової звітності і не потребують залучення експертів для проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Однак їх недоліком є те що вони не враховують якісні фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства і не завжди можуть відобразити об'єктивну ситуацію на підприємстві.

З проведеного аналізу методик оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства (табл. 1) виявлено, що більшість з них враховують тільки кількісні показники, які використовуються з фінансової звітності підприємства і не дають можливість врахувати якісні показники для отримання більш об'єктивного результату.

Для проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємства пропонуємо використовувати теорію нечіткої логіки, яка дозволяє враховувати як кількісні і якісні фактори впливу. На основі аналізу літературних джерел [1–10] було сформовано фактори, які потрібно враховувати при оцінці інвестиційної привабливості промислового підприємства та побудовано дерево логічного висновку (рис. 1).

Використовуємо на системному рівні лінгвістичну змінну Y . Вона характеризує вплив сукупності факторів впливу. Її можна представити у вигляді встановленого співвідношення:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6), \quad (1)$$

де X_1 – лінгвістична змінна (ЛЗ), яка описує майновий стан підприємства; X_2 – лінгвістична змінна (ЛЗ), яка описує ліквідність, X_3 – лінгвістична змінна (ЛЗ), яка описує фінансову стійкість, X_4 – лінгвістична змінна (ЛЗ), яка описує ділову активність, X_5 – лінгвістична змінна (ЛЗ), яка описує рентабельність, X_6 – лінгвістична змінна (ЛЗ), яка описує систему управління підприємством.

Лінгвістична змінна X_1 , яка описує майновий стан підприємства, може бути представлена виразом:

$$X_1 = f(x_{11}, x_{12}, x_{13}), \quad (2)$$

де x_{11} – ЛЗ коефіцієнт зносу основних засобів; x_{12} – ЛЗ коефіцієнт придатності необоротних активів, x_{13} – ЛЗ коефіцієнт придатності основних засобів.

Лінгвістична змінна X_2 , яка описує ліквідність підприємства, може бути представлена виразом:

$$X_2 = f(x_{21}, x_{22}, x_{23}, x_{24}, x_{25}), \quad (3)$$

де x_{21} – ЛЗ маневреність власних оборотних коштів; x_{22} – ЛЗ коефіцієнт покриття; x_{23} – ЛЗ коефіцієнт швидкої ліквідності; x_{24} – ЛЗ коефіцієнт абсолютної ліквідності; x_{25} – ЛЗ частка оборотних коштів в активах.

Таблиця 1

Аналіз методик оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства

Методика	Автор	Пояснення
Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств	Н. Ф. Стеблюк, В. В. Опаренко [1]	Визначає узагальнений показник інвестиційної привабливості підприємства з врахуванням кількісних і якісних факторів
Визначення стадії життєвого циклу підприємства	І.А. Бланк [2]	Передбачає, якщо підприємство проходить ефективно певний етап життєвого циклу – це свідчить про ефективність його роботи, а саме ефективне використання ресурсів та забезпечення ефективного функціонування. Недоліком є те що при негативному інвестиційному кліматі в країні не можна правильно визначити стадію життєвого циклу підприємства
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій	Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій [4]	Здійснюється інтегральна оцінка інвестиційної привабливості підприємства на основі балансу та звіту про фінансові результати. При розрахунку інтегрального показника використовують показники: майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності та ринкової активності. Недоліком даної методики є те що вона дає оцінку теперішнього стану об'єкта інвестування і не здійснює прогноз на майбутнє
Оцінка рівня інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання	Боярко І. М. [5]	Методика надає можливість об'єктивно визначити рівень перспективності інвестиційних вкладень в діяльність певних підприємств, виявити рівень взаємозалежності і збалансованості інвестиційного потенціалу і інвестиційного ризику, з'ясувати „критичні зони” для залучення інвестицій
Фундаментальний аналіз інвестиційної привабливості з використанням методів технічного аналізу	Іванов А. П., Кравченко Ю. Я., Мендрула О. Г., Шелудько В. М. [6, 7]	Додають до показників, які характеризують фінансово-господарський стан підприємства ще капіталізовану вартість (ринкова вартість акціонерного товариства), показник співвідношення ринкової і балансової вартості акцій. Недоліком є те що вона може застосовуватись тільки для акціонерних товариств
Кваліметрична модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства	Севрюгін Ю. В. [9]	Розраховується інтегральний коефіцієнт, який охоплює кількісні і якісні фактори фінансового стану, ринкового оточення та рівня корпоративної культури
Оцінка інвестиційної привабливості підприємства на основі психологічного аспекту	Чорна Л. О. [10]	Проводиться якісна оцінка інвестиційної привабливості підприємства з врахуванням інвестиційного ризику, привабливості кадрів, інновацій, фінансів, території, екології, соціальної політики та продукції підприємства Недоліком є потреба обробки великого обсягу інформації для отримання потрібного результату

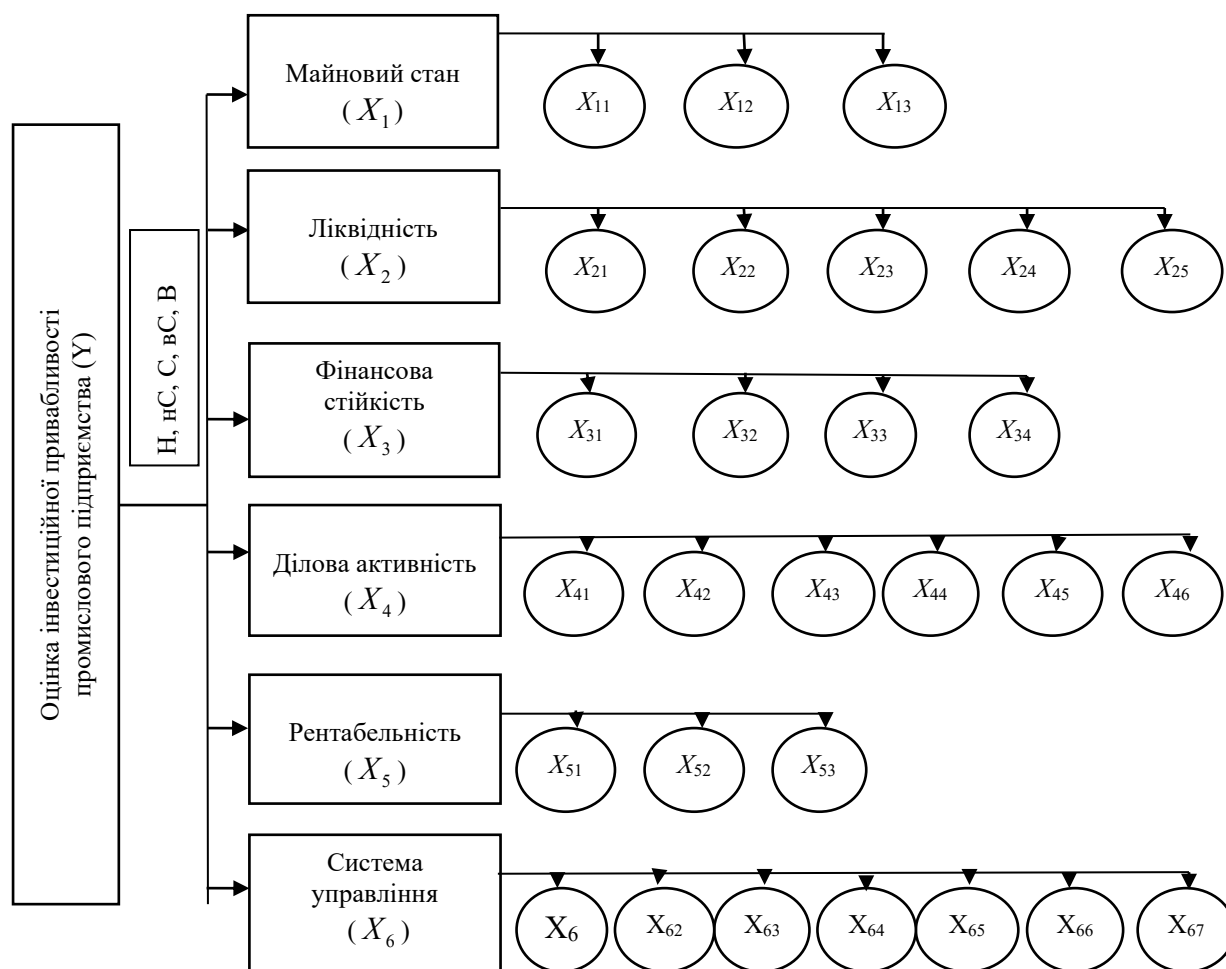


Рис. 1. Дерево логічного висновку ієрархічних зв'язків факторів, що впливають на оцінку інвестиційної привабливості промислового підприємства

Лінгвістична змінна X_3 , яка описує фінансову стійкість підприємства, може бути представлена виразом:

$$X_3 = f(x_{31}, x_{32}, x_{33}, x_{34}), \quad (4)$$

де x_{31} – ЛЗ коефіцієнт фінансової автономії; x_{32} – ЛЗ коефіцієнт фінансової залежності; x_{33} – ЛЗ коефіцієнт маневреності власного капіталу; x_{34} – ЛЗ коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів.

Лінгвістична змінна X_4 , яка описує ділову активність підприємства, може бути представлена виразом:

$$X_4 = f(x_{41}, x_{42}, x_{43}, x_{44}, x_{45}, x_{46}), \quad (5)$$

де x_{41} – ЛЗ фондвіддача; x_{42} – ЛЗ коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; x_{43} – ЛЗ коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; x_{44} – ЛЗ коефіцієнт оборотності запасів; x_{45} – ЛЗ коефіцієнт оборотності активів; x_{46} – ЛЗ коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості.

Лінгвістична змінна X_5 , яка описує ділову активність підприємства, може бути представлена виразом:

$$X_5 = f(x_{51}, x_{52}, x_{53}), \quad (6)$$

де x_{51} – ЛЗ рентабельність продукції; x_{52} – ЛЗ рентабельність активів; x_{53} – ЛЗ рентабельність власного капіталу.

Лінгвістична змінна X_6 , яка описує ділову активність підприємства, може бути представлена виразом:

$$X_6 = f(x_{61}, x_{62}, x_{63}, x_{64}, x_{65}, x_{66}, x_{67}), \quad (7)$$

де x_{61} – ЛЗ рівень кваліфікації персоналу; x_{62} – ЛЗ професіоналізм керівництва; x_{63} – ЛЗ відповідальність підприємства перед партнерами; x_{64} – ЛЗ стадія життєвого циклу підприємства; x_{65} – ЛЗ місце розташування підприємства до сировини та споживача; x_{66} – ЛЗ рівень впровадження інновацій на підприємстві; x_{67} – ЛЗ рівень розвитку системи менеджменту в організації.

Всі фактори впливу, які впливають на оцінку інвестиційної привабливості промислового підприємства, розглядаються як лінгвістичні змінні, що задані на відповідних універсальних множинах і

оцінюються нечіткими термами. Як нечіткі терми для оцінювання лінгвістичних змінних в співвідношеннях (1–7) прийняті кількісні вирази «низька» (Н), «нижче середньої» (нС), «середня» (С), «вище середньої» (вС) та «висока» (В).

Виконана формалізація та ієрархічна класифікація факторів, які впливають на оцінку інвестиційної привабливості промислового підприємства, дозволяє побудувати функції належності нечітких оцінок впливу факторів. Ці функції будуть використані при моделюванні інтелектуальної підтримки прийняття управлінського рішення щодо вибору об'єкта інвестування після проведення оцінки інвестиційної привабливості. На рис. 2 наведена функція належності для рівня кваліфікації персоналу (x_{61}).

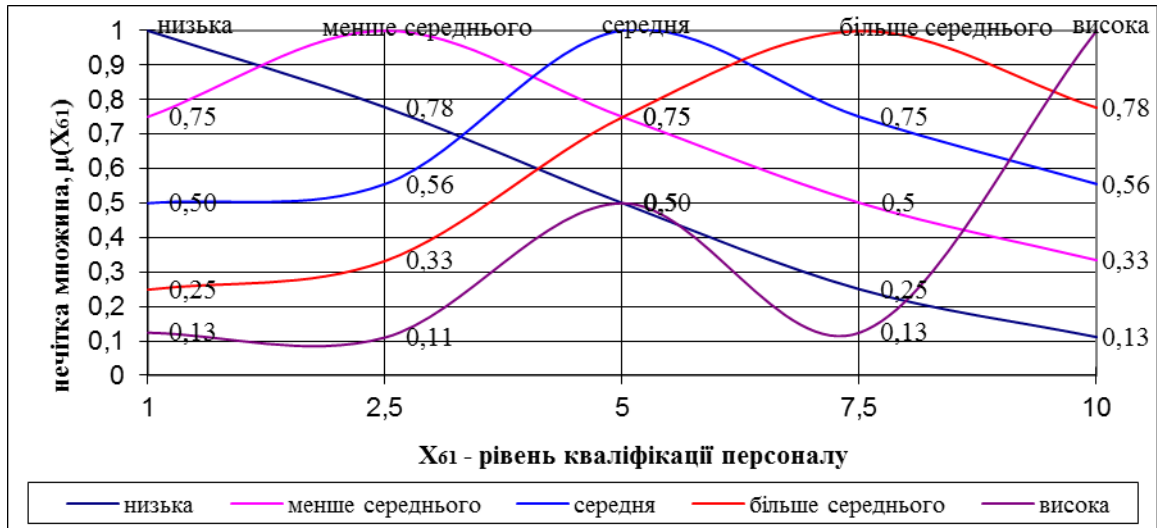


Рис. 2. Функція належності для рівня кваліфікації персоналу

При оцінці інвестиційної привабливості промислового підприємства використано нечіткі логічні рівняння. Кожному нечіткому логічному рівнянню передують база знань у вигляді експертних висловлювань про зв'язки нечітких термів вхідних та вихідних лінгвістичних змінних в співвідношеннях (1) – (7).

Оцінку рівнів лінгвістичних змінних, що встановлює зв'язок між факторами впливу на оцінку інвестиційної привабливості промислового підприємства, виконано з використанням системи термножини:

$$T(Y) = \langle \text{низька, нижче середньої, середня, вище середньої, висока} \rangle;$$

$$T(X_1) = \langle \text{низькі, середні, високі} \rangle;$$

$$T(X_2) = \langle \text{низькі, середні, високі} \rangle;$$

$$T(X_3) = \langle \text{низькі, нижче середніх, середні, вище середніх, високі} \rangle.$$

$$T(X_4) = \langle \text{низькі, середні, високі} \rangle;$$

$$T(X_5) = \langle \text{низькі, середні, високі} \rangle;$$

$$T(X_6) = \langle \text{низькі, нижче середніх, середні, вище середніх, високі} \rangle.$$

Техніка нечіткого логічного висновку допомагає розрахувати прогнозований показник у вигляді нечіткої множини за допомогою системи лінгвістичних висловлювань «ЯКІЦО – ТО». Вона об'єднує нечіткі терміни вихідних і вхідних змінних за допомогою операцій І та АБО, які відповідають операціям min та max [11].

Лінгвістичним висловлювань відповідає система нечітких логічних рівнянь, які характеризують поверхню належності змінних відповідного терміну

$$\begin{aligned} \mu_H(Y) = & \mu_H(X_1) \wedge \mu_H(X_2) \wedge \mu_H(X_3) \wedge \mu_H(X_4) \wedge \mu_H(X_5) \wedge \mu_H(X_6) \vee \mu_{HC}(X_1) \wedge \\ & \wedge \mu_H(X_2) \wedge \mu_{HC}(X_3) \wedge \mu_H(X_4) \wedge \mu_H(X_5) \wedge \mu_H(X_6) \vee \mu_H(X_1) \wedge \mu_H(X_2) \wedge \\ & \wedge \mu_{HC}(X_3) \wedge \mu_H(X_4) \wedge \mu_{HC}(X_5) \wedge \mu_H(X_6), \end{aligned} \quad (8)$$

$$\begin{aligned} \mu_{HC}(Y) = & \mu_{HC}(X_1) \wedge \mu_H(X_2) \wedge \mu_C(X_3) \wedge \mu_H(X_4) \wedge \mu_C(X_5) \wedge \mu_H(X_6) \vee \mu_{HC}(X_1) \wedge \\ & \wedge \mu_C(X_2) \wedge \mu_H(X_3) \wedge \mu_C(X_4) \wedge \mu_H(X_5) \wedge \mu_H(X_6) \vee \mu_C(X_1) \wedge \mu_C(X_2) \wedge \mu_C(X_3) \wedge \\ & \wedge \mu_H(X_4) \wedge \mu_H(X_5) \wedge \mu_H(X_6), \end{aligned} \quad (9)$$

$$\begin{aligned} \mu_C(Y) = & \mu_{HC}(X_1) \wedge \mu_C(X_2) \wedge \mu_{BC}(X_3) \wedge \mu_H(X_4) \wedge \mu_C(X_5) \wedge \mu_C(X_6) \vee \mu_{HC}(X_1) \wedge \\ & \wedge \mu_C(X_2) \wedge \mu_C(X_3) \wedge \mu_C(X_4) \wedge \mu_C(X_5) \wedge \mu_H(X_6) \vee \mu_{BC}(X_1) \wedge \mu_H(X_2) \wedge \mu_C(X_3) \wedge \\ & \wedge \mu_C(X_4) \wedge \mu_C(X_5) \wedge \mu_C(X_6), \end{aligned} \quad (10)$$

$$\begin{aligned} \mu_{BC}(Y) = & \mu_B(X_1) \wedge \mu_C(X_2) \wedge \mu_{BC}(X_3) \wedge \mu_B(X_4) \wedge \mu_C(X_5) \wedge \mu_{BC}(X_6) \vee \mu_{BC}(X_1) \wedge \\ & \wedge \mu_C(X_2) \wedge \mu_B(X_3) \wedge \mu_{BC}(X_4) \wedge \mu_B(X_5) \wedge \mu_C(X_6) \vee \mu_{BC}(X_1) \wedge \mu_C(X_2) \wedge \mu_{BC}(X_3) \wedge \\ & \wedge \mu_B(X_4) \wedge \mu_{BC}(X_5) \wedge \mu_C(X_6), \end{aligned} \quad (11)$$

$$\begin{aligned} \mu_B(Y) = & \mu_{BC}(X_1) \wedge \mu_B(X_2) \wedge \mu_B(X_3) \wedge \mu_B(X_4) \wedge \mu_B(X_5) \wedge \mu_{BC}(X_6) \vee \mu_B(X_1) \wedge \\ & \wedge \mu_B(X_2) \wedge \mu_{BC}(X_3) \wedge \mu_B(X_4) \wedge \mu_B(X_5) \wedge \mu_{BC}(X_6) \vee \mu_{BC}(X_1) \wedge \mu_B(X_2) \wedge \mu_B(X_3) \wedge \\ & \wedge \mu_B(X_4) \wedge \mu_{BC}(X_5) \wedge \mu_B(X_6). \end{aligned} \quad (12)$$

Щоб перейти від одержаної нечіткої множини до кількісної оцінки, необхідно виконати процедуру дефазифікації, що означає перетворення нечіткої інформації в чітку форму [12]. Модель нечіткого логічного висновку разом із процедурою дефазифікації забезпечує можливість спостереження за змінами вихідного показника, а саме оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

За розробленою методикою на прикладі ПрАТ «Вінницька кондитерська фабрика» було проведено оцінку інвестиційної привабливості підприємства за 2016–2018 роки. Отримані результати наведені на рис. 3. Результати зазначені у відносних одиницях від 0 до 100 %. Даний інтервал поділений на проміжки: 0–20 % – низька, 20–40 % – нижче середньої, 40–60 % – середня, 60–80 % – вище середньої, 80–100 % – висока інвестиційна привабливість. Відповідно чим більше результат тим вище інвестиційна привабливість.

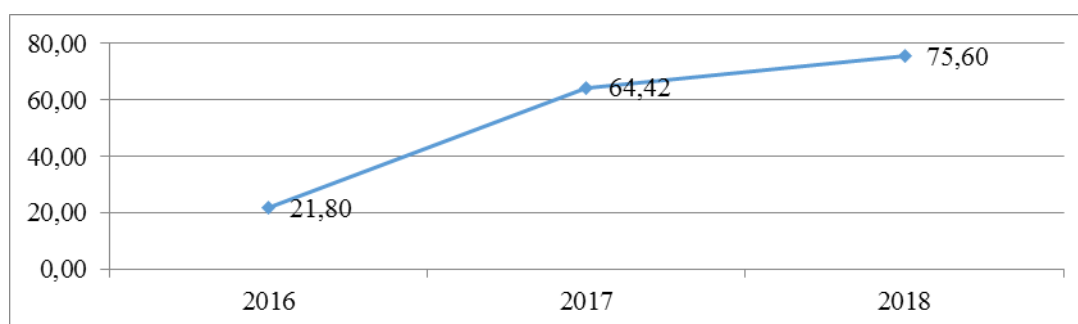


Рис. 3. Оцінка інвестиційної привабливості ПрАТ «Вінницька кондитерська фабрика» протягом 2016–2018 рр.

З отриманих результатів оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємств, які наведені на рис. 3 видно, що ПрАТ «Вінницька кондитерська фабрика» за період, що досліджується є інвестиційно привабливим для інвестора.

Висновки. Розроблено методику оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства, яка дозволяє з врахуванням величин універсальних множин, які характеризують кількісні і якісні показники майнового стану, ліквідність, фінансову стійкість, ділову активність, рентабельність, систему управління підприємством, приймати управлінське рішення щодо вибору об'єкта інвестування.

Перевагами розробленої методики оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства є можливість доповнення ієрархічної моделі новими факторами, а нечітких баз знань – новими правилами, що надає моделі властивостей гнучкості та адаптивності до динамічних змін в ринковій економіці.

Література

1. Стеблюк Н. Ф. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Н. Ф. Стеблюк, В. В. Опаренко // Вісник економічної науки України. – 2019. – № 2. – С. 176-178.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: МП "ИТЕМ, Лтд", "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. – 448 с.
3. Брюховецька Н. Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик [Електронний ресурс] / Н. Ю. Брюховецька, О. В. Хасанова. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2864/st_44_15.pdf?sequence=1
4. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.1997 р. № 22 // Державний інформ. бюл. про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 18–28.
5. Боярко І. М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / І. М. Боярко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 90–99.
6. Иванов А.П. Инвестиционная привлекательность акций. / Иванов А. П. – М.: Изд. центр «Акционер», 2002. – 192 с.
7. Ткаченко А. М. Економічна оцінка інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Ткаченко, О. Кушнір. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_154.pdf С. 154-161
8. Рзаев Г.І. Методичні підходи оцінки інвестиційної привабливості підприємства [Текст] / Г. І. Рзаев, В. О. Вакулова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 141-149.
9. Северюгин Ю. В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия : автореф. дис. канд. экон. наук / Ю. В. Северюгин. – Ижевск, 2004. – 26 с.
10. Чорна Л. О. Результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства [Текст] / Л. О. Чорна // Фондовый рынок. – 2009. – № 7. – с. 32-36.

11. Suresh B. Mathematical modelling, finite element simulation and experimental validation of biogas–digester slurry temperature / S. Baral, S. P. Pudasaini, S. N. Khanal, D. B. Gurung // *International Journal of Energy and Power Engineering*. – 2013. – V. 2. – № 2. – P. 128–135.
12. Ратушняк О. Г. Управління змістом інноваційних проєктів термомодернізації будівель: монографія / О. Г. Ратушняк – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 128с.

References

1. Steblyuk N. F. Matrichna model ocinki investicijnoyi privablivosti pidpriyemstv / N. F. Steblyuk, V. V. Oparenko // *Visnik ekonomichnoyi nauki Ukraini*. – 2019. – № 2. – S. 176-178.
2. Blank I.A. Investicionnyj menedzhment / I. A. Blank. – K.: МР "ITEM, Ltd", "Yunajted London Trejd Limited", 1995. – 448 s.
3. Bryuhovecka N. Yu. Ocinka investicijnoyi privablivosti pidpriyemstva: viznachennya nedolikiv deyakih isnyuchih metodik [Elektronnij resurs] / N. Yu. Bryuhovecka, O. V. Hasanova. – Rezhim dostupu: http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2864/st_44_15.pdf?sequence=1
4. Metodika integralnoyi ocinki investicijnoyi privablivosti pidpriyemstv i organizacij: Zatv. nakazom Agentstva z pitan zapobigannya bankrutstvu pidpriyemstv ta organizacij 23.02.1997 r. № 22 // *Derzhavnij inform. byul. pro privatizaciyu*. – 1998. – № 7. – S. 18-28.
5. Boyarko I. M. Ocinka investicijnoyi privablivosti sub'yektiv gospodaryuvannya / I. M. Boyarko // *Aktualni problemi ekonomiki*. – 2008. – № 7. – S. 90 -99.
6. Ivanov A.P. Investicionnaya privlekatelnost akcij. / Ivanov A. P. – M.: Izd. centr «Akcioner», 2002. – 192 s.
7. Tkachenko A. M. Ekonomichna ocinka investicijnoyi privablivosti pidpriyemstva [Elektronnij resurs] / A. M. Tkachenko, O. Kushnir. – Rezhim dostupu: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_154.pdf S. 154-161
8. Rzayev G.I. Metodichni pidhodi ocinki investicijnoyi privablivosti pidpriyemstva [Tekst] / G. I. Rzayev, V. O. Vakulova // *Visnik Hmelnickogo nacionalnogo universitetu. Ekonomichni nauki*. – 2016. – № 1. – S. 141-149.
9. Severyugin Yu. V. Ocenka investicionnoj privlekatelnosti promyshlennogo predpriyatiya : avtoref. dis. kand. ekon. nauk / Yu. V. Severyugin. – Izhevsk, 2004. – 26 s.
10. Chorna L. O. Rezultativna strategiya dosyagnennya investicijnoyi privablivosti pidpriyemstva [Tekst] / L. O. Chorna // *Fondovyj rynok*. – 2009. – № 7. – s. 32-36.
11. Suresh B. Mathematical modelling, finite element simulation and experimental validation of biogas–digester slurry temperature / S. Baral, S. P. Pudasaini, S. N. Khanal, D. B. Gurung // *International Journal of Energy and Power Engineering*. – 2013. – V. 2. – № 2. – P. 128–135.
12. Ratushnyak O. G. Upravlinnya zmistom innovacijnih proektiv termomodernizaciyi budivel: monografiya / O. G. Ratushnyak – Vinnicya: VNTU, 2010. – 128с.

Надійшла / Paper received: 19.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 04.05.2020

УДК 339.5

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-26

РУДНІЧЕНКО Є. М., КРИМЧАК Л. А., ГАВЛОВСЬКА Н. І.,
ЯДУХА С. Й., ЛІСОВСЬКИЙ І. В.

Хмельницький національний університет

ВЗАЄМОДІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З МИТНИМИ ОРГАНАМИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено необхідність впровадження сучасних інформаційних технологій в усі сфери господарської діяльності вітчизняних підприємств, що зумовлено умовами розвитку цифрової економіки. Зазначено вплив цифрових технологій на взаємодію підприємств з державними контролюючими органами, зокрема митними органами. Визначено суть поняття «цифровізація» та його характерні ознаки для підприємства. Розкрито основні переваги для вітчизняних підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності від впровадження електронних сервісів та автоматизації процесів митного оформлення товарів. В даній статті розкрито суть електронних систем, які сьогодні використовуються в митній сфері, а саме: електронна система «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» та система NCTS. Визначено головні їх переваги та можливості для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: цифрова економіка, цифрові технології, електронна система, митні органи, митний контроль.

RUDNICHENKO Ye., HAVLOVSKA N., KRYMCHAK L.,
YADUKHA S., LISOVSKIY I.

Khmelnytskyi National University

INTERACTION OF DOMESTIC SUBJECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY WITH CUSTOMS AUTHORITIES IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

The article is devoted to determining the need for the introduction of modern information technologies in all areas of economic activity of domestic enterprises, due to the conditions of development of the digital economy. The influence of digital technologies on the interaction of enterprises with state regulatory authorities, in particular customs authorities, is noted. The essence of the concept of "digitalization" and its characteristics for the enterprise are defined. Such features are the following: the functioning of a single information space, use of information technologies in all spheres of economic life, automation of management and production processes, use of the Internet and access to world information resources, access to electronic services of government agencies and regulatory authorities, interaction of enterprises with state controlling bodies through information and telecommunication systems in real time, etc. The main advantages for domestic enterprises-subjects of foreign economic activity from the introduction of electronic services and automation of customs clearance of goods are revealed. Such advantages are automation of customs clearance of goods and acceleration of such processes, simplification of the procedure for submitting documentation for inspections, increasing opportunities for analysis of customs risks and their minimization. This article reveals the essence of electronic systems currently used in the customs sphere, namely: the electronic system "Single Window for International Trade" and the NCTS system. Their main advantages and opportunities for subjects of foreign economic activity are determined by the authors.

Key words: digital economy, digital technologies, electronic system, customs authorities, customs control.

Постановка проблеми. Головною тенденцією розвитку суспільства останніх років стало широке впровадження цифрових технологій в усі сфери життєдіяльності людини. Такі технології стали рушійною силою трансформації усіх без виключення систем – соціально-економічних, політичних, управлінських тощо. Цифровізація економіки сприяє її переходу на якісно новий рівень функціонування. Звичайно, такі тенденції не проходять осторонь вітчизняної економіки. І сьогодні невідворотною є необхідність впровадження цифрових технологій в господарську діяльність підприємств. У зв'язку з цим виникає потреба формування інформаційно-телекомунікаційних систем підприємства, цифровізації усіх сфер його господарського життя, а також актуалізується питання дослідження впливу сучасних технологій на взаємодію підприємств з інституціональним середовищем його функціонування, зокрема взаємодії з митними органами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців, які зробили свій внесок в дослідження впливу цифрових технологій на функціонування економіки країни, можна виділити праці Гудзь О.Є., Кленіна О.В., Пуцентейла П.Р., Шкарлета С.М. З іншого боку, проблеми розвитку взаємодії вітчизняних підприємств з митними органами розглядалися у працях Бережнюка І.Г., Кормича Б.А., Пашка П.В., Прокопенка В.В. та ін. Проте, не зважаючи на значну кількість напрацювань в даних напрямках, все ж питання взаємодії вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з митними органами в умовах розвитку цифрової економіки потребує подальших досліджень.

Метою даної роботи є дослідження впливу цифрових технологій на взаємодію вітчизняних підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з митними органами.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні, як би це дивно не звучало, принцип «йти в ногу з часом» є надзвичайно важливим для вітчизняних підприємств, і тим більше, для підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Цей факт легко пояснити розвитком сучасних цифрових технологій, який

сприяє всебічній цифровізації суспільних відносин. Це означає не лише необхідність підприємству надавати продукцію чи послуги, що відповідають ринковому попиту та потребам споживачів, а й необхідність гармонізації системи управління суб'єктів господарювання відповідно до тенденцій розвитку інформаційного суспільства та світової економіки в цілому.

Термін «цифровізація», як зазначено в Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки, має таке тлумачення: «цифровізація – насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливує інтегральну взаємодію віртуального та фізичного, тобто створює кіберфізичний простір» [5].

Для підприємства цифровізація має наступні характерні ознаки:

- функціонування єдиного інформаційного простору;
- використання інформаційних технологій у всіх сферах господарського життя;
- автоматизація процесів управління та виробництва;
- застосування мережі Інтернет та доступ до світових інформаційних ресурсів;
- доступ до електронних сервісів державних установ та контролюючих органів;
- взаємодія підприємств з державними контролюючими органами через інформаційно-телекомунікаційні системи в реальному часі тощо.

Впровадження та широке застосування цифрових технологій у господарській діяльності будь-якого підприємства сприяє вдосконаленню усіх сфер його діяльності, налагодженню відносин з численними контрагентами, розширює можливості для інформаційно-комунікаційної взаємодії з контролюючими органами, зокрема з митними. Однак для налагодження вказаних процесів існують певні передумови, а саме:

- забезпечення підприємства необхідними цифровими технологіями (комп'ютерне обладнання, ліцензійне програмне забезпечення, доступ до мережі Інтернет тощо);
- наявність IT-спеціалістів, а також фахівців із кібербезпеки;
- підготовка персоналу підприємства для роботи в «цифровому» режимі та отримання навиків роботи з інформаційними технологіями;
- наявність ефективної системи захисту від несанкціонованого зовнішнього доступу до інформаційно-телекомунікаційної системи підприємства, іншими словами, ефективної системи кібербезпеки тощо.

В той час, коли у сфері управління вітчизняні суб'єкти господарювання широко застосовують цифрові технології, зокрема в обліково-аналітичній системі, системі управління персоналом, в системі реалізації та збуту продукції тощо, то в сфері взаємодії з інституціональним середовищем такі технології знаходяться лише на етапі розробки та впровадження.

З початку реформування фіскальної сфери – 2012 року – всі спроби налагодження взаємодії митних органів з вітчизняними суб'єктами господарювання направлені саме на формування конструктивної комунікації на основі використання сучасних цифрових технологій – електронних сервісів. Очевидною перевагою впровадження електронних сервісів та підвищення рівня автоматизації процесів митного оформлення товарів є можливість мінімізувати значну кількість ризиків та загроз, пов'язаних з суб'єктивною оцінкою зовнішньоекономічних операцій посадовими особами. А також те, що сумлінні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які певний період часу не були зафіксовані у відповідній електронній базі як порушники або у переліку суб'єктів з підвищеним рівнем ризикованості операцій, набувають переваги у митному оформленні товарів з відповідним ступенем довіри. Така ситуація розповсюджена у багатьох розвинених країнах світу і поступово здійснюються аналогічні кроки і у вітчизняному митному просторі [3].

Так, сьогодні досить ефективними інформаційними механізмами у системі відносин «митниця – підприємство» є автоматизована електронна система «Єдине вікно для міжнародної торгівлі», запровадження якої припало на 2016 рік, а також електронна система NCTS (New Computerised Transit System), яка на даний час знаходиться на етапі впровадження (див. рис. 1).

Принцип дії електронної системи «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» полягає в тому, що документообіг між вітчизняними підприємствами, що здійснюють експортну чи імпорتنу діяльність, відбувається в електронній формі. Тобто підприємство здійснює електронне декларування товарів, що підлягають державним видам контролю під час переміщення через митний кордон України. Повідомлення про це митний орган отримує від «Єдиного вікна». Після завершення контрольних перевірок посадова особа митниці приймає відповідне рішення, інформацію про яке вносить у електронну систему. «Єдине вікно», відповідно, надсилає електронне повідомлення підприємству. В повідомленні зазначаються види державного контролю, які завершено в пункті пропуску, види державного контролю, які необхідно завершити у зонах митного контролю на митній території України, та вичерпний перелік документів, які необхідно подати відповідному контролюючому органу для завершення необхідного виду державного контролю [1].

Варто зазначити, що електронна система «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» передбачає взаємодію з чотирма основними Web-блоками (рис. 1), за допомогою яких підприємства-суб'єкти ЗЕД надають інформацію про експорт або імпорт товарів, а їм надаються необхідні дозвільні документи, а саме: Web-інтерфейс державного контролю за дотриманням законодавства про харчові продукти та корми; Web-інтерфейс ветеринарно-санітарного контролю; Web-інтерфейс державних установ, що видають дозвільні

документи; Web-інтерфейс фітосанітарного контролю [3]. Документообіг та визначені види контролю знову ж таки відбуваються у безконтактній формі через дану електронну систему, яка інформує відповідний контролюючий орган про надходження документів шляхом розміщення відповідної інформації у веб-блоці.

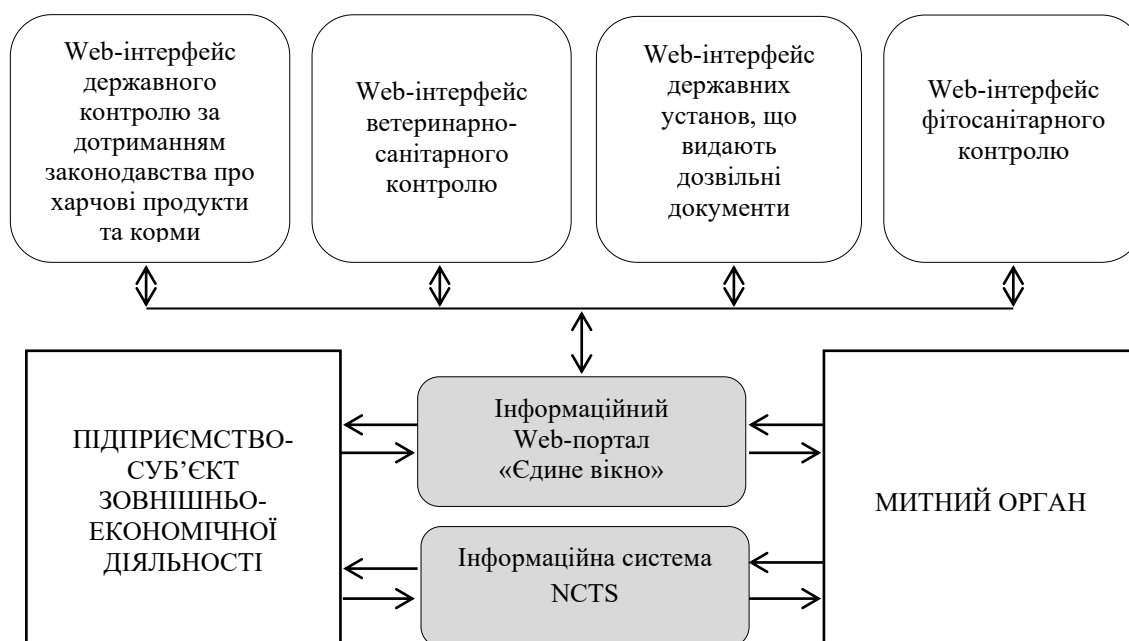


Рис. 1. Інформаційна взаємодія підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності з митними органами
*сформовано автором

Особливістю даної електронної системи є принцип «мовчазної згоди». Його суть полягає в тому, що якщо протягом чотирьох робочих годин з моменту отримання через веб-блок електронного повідомлення і сканованих документів уповноважена посадова особа чи адміністратор контролюючого органу не вносили до інформаційної системи будь-якого рішення, інформаційна система автоматично формує рішення про здійснення відповідного виду державного контролю. У цьому разі відповідні види державного контролю вважаються проведеними. Зазначене рішення є підставою для завершення митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України [1].

Можна виділити переваги функціонування «Єдиного вікна», які отримують вітчизняні підприємства-суб'єкти ЗЕД. Найбільш значимими з них є:

- новий формат взаємодії – новий рівень відносин в системі «митниця – підприємство»;
- автоматизація процесу митного оформлення товару;
- зменшення часу для здійснення всіх необхідних митних процедур;
- спрощення процедури подачі документації для проходження контрольних перевірок;
- зменшення безпосередніх контактів з посадовими особами митних органів, мінімізація їх участі у здійсненні державного контролю товарів та, відповідно, зниження рівня корупційної складової тощо.

Ще однією системою, що передбачає електронний обмін деклараціями між суб'єктами ЗЕД та митними органами, є система NCTS (New Computerised Transit System) – це IT продукт, який дає можливість налагодити обмін інформацією про етапи митного оформлення товарів з використанням електронних повідомлень в режимі реального часу та підвищити ефективність використання системи аналізу ризиків [6].

Дана електронна система лише почала впроваджуватися у діяльність вітчизняних митних органів в межах виконання положень Конвенції про процедуру спільного транзиту [2]. І лише після одного року її успішного використання держави отримують офіційне запрошення щодо приєднання до даної конвенції. Також для запровадження в українському законодавстві положень Конвенції про процедуру спільного транзиту було прийнято відповідний Закон України «Про режим спільного транзиту та запровадження національної електронної транзитної системи» [4], в якому зазначено, що «режим спільного транзиту – це різновид митного режиму транзиту, відповідно до якого товари переміщують під митним контролем між двома митними органами України або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання таких товарів з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами, без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та з урахуванням особливостей, визначених цим Законом» [4].

Конвенція про процедуру спільного транзиту – це 35 країн європейського регіону (члени ЄС, ЄАВТ, Туреччина, Македонія та Сербія), які запровадили єдині для всіх членів правила декларування та контролю за транзитними переміщеннями товарів із використанням спільного IT продукту – електронної системи NCTS [6].

Конвенція про процедуру спільного транзиту – це 35 країн європейського регіону (члени ЄС, ЄАВТ, Туреччина, Македонія та Сербія), які запровадили єдині для всіх членів правила декларування та контролю за транзитними переміщеннями товарів із використанням спільного IT продукту – електронної системи NCTS [6].

Суть електронної системи полягає в тому, що обмін даними щодо результатів митного контролю буде напряму відбуватися між вітчизняною митницею та митними органами країн-учасниць конвенції. Крім того, українські митники матимуть можливість отримувати повідомлення від митниць інших країн про вантаж ще до перетину ним українського кордону. Це матиме значний позитивний вплив на здатність аналізу вітчизняними митними органами операцій на предмет їх ризиковості та дозволить мінімізувати велику кількість митних ризиків та загроз.

Основними перевагами системи NCTS є:

- використання єдиної митної декларації для переміщення товарів від країни-відправлення до країни-призначення через треті країни в межах учасниць Конвенції за єдиними правилами [6];
- зменшення часу на оформлення транзиту вантажів;
- надання суб'єктам ЗЕД, які не були зафіксовані в інформаційній базі як порушники, транзитних спрощень;
- можливість визначення форм митного контролю ще до перетину вантажем вітчизняного кордону;
- збільшення можливостей для аналізу митних ризиків та їх мінімізації тощо.

Таким чином, переваги, що отримують вітчизняні суб'єкти ЗЕД від функціонування електронної системи «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» та системи NCTS сприятимуть налагодженню їх доброякості відносин з митними органами, формуванню позитивного образу держави і, звичайно, розвитку міжнародної торгівлі.

Висновки. Цифрові технології є сьогодні невід'ємною частиною життя кожної людини та чинять значний вплив на розвиток суспільних процесів, зокрема економічних процесів на макро-, мезо- та мікрорівнях кожної країни світу, піднімаючи при цьому економічну та управлінську системи на якісно новий рівень. В господарському житті будь-якого підприємства цифровізація визначає гостру необхідність перегляду механізмів взаємодії підприємств з численними економічними агентами. І ключовою тенденцією розвитку таких відносин є саме впровадження сучасних цифрових технологій, а в системі відносин «митниця – підприємство» – розвиток взаємодії на основі електронного сервісу «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» та системи NCTS, які були розглянуті в даній статті.

Література

1. «Єдине вікно» на митниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ru/publication/100008428-yedine-vikno-na-mitnitsi>.
2. Конвенція про процедуру спільного транзиту від 20.05.1987 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_001-87#n5.
3. Кримчак Л. А. Інформаційна взаємодія підприємств з митними органами / Л. А. Кримчак // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – 2018. – № 29 (18). – Т. 2. – С. 206–210.
4. Про режим спільного транзиту та запровадження національної електронної транзитної системи [Електронний ресурс] : закон України 2019. – № 41. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/78-IX>.
5. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
6. Режим спільного транзиту : закон ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100014151-rezhim-spilnogo-tranzitu-vru-priynala-zakon>.

References

1. «Iedyne vikno» na mytnytsi [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.visnuk.com.ua/ru/publication/100008428-yedine-vikno-na-mitnitsi>.
2. Konventsiia pro protseduru spilnogo tranzytu vid 20.05.1987 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_001-87#n5.
3. Krymchak L. A. Informatsiina vzaiemodiia pidpriemstv z mytnymy orhanamy / L. A. Krymchak // Sotsialno-ekonomichni rozvytok rehioniv v konteksti mizhnarodnoi intehratsii. – 2018. – № 29 (18). – Т. 2. – С. 206–210.
4. Pro rezhym spilnogo tranzytu ta zaprovadzhennia natsionalnoi elektronnoi tranzitnoi systemy [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy 2019. – № 41. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/78-IX>.
5. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoi ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018–2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii [Elektronnyi resurs] : rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy vid 17 sichnia 2018 r. № 67-r. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
6. Rezhym spilnogo tranzytu : zakon VRU [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100014151-rezhim-spilnogo-tranzitu-vru-priynala-zakon>.

Надійшла / Paper received: 12.03.2020
Надрукована / Paper Printed: 06.05.2020

УДК 332.873.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-27

САВЕНКО К. С.

Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ ТА ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

У роботі проаналізовано причини виникнення ризиків та загроз економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг, систематизовано та класифіковано основні ризики та загрози за різними класифікаційними ознаками та розроблено рекомендації щодо підвищення рівня економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг в рамках клієнто-орієнтованого управління.

Ключові слова: ризики, загрози, економічна безпека, споживачі житлово-комунальних послуг.

SAVENKO K.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

DETERMINATION OF RISKS AND THREATS OF ECONOMIC SECURITY OF CONSUMERS IN THE MARKET OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

The purpose of this paper is to study the causes of risks and threats to the economic security of consumers of housing and communal services in the framework of customer-oriented management of housing and communal services. Ensuring the safety of consumers of housing and communal services is considered to be a necessary condition for the realization of interests and the safety of all housing and communal services. This statement is especially important given that in fact the consumer is at the sight of almost all types of risks and threats that accompany the process of housing and communal services. Lack of transparency in decision-making on housing and communal services of both local authorities and housing and communal services, restrictions on public access to this process, and sometimes simply lack of information pose a danger to service consumers. Transparency, accountability and integrity of public authorities and civil society will reduce the level of corruption, which directly threatens the economic security of consumers of housing and communal services. For the housing and communal sector of Ukraine's economy, the considered and proposed innovations will allow to form a model of a specific market, which will be dominated by enterprises that take into account the economic interests of consumers and minimize the shortcomings of housing and communal services. Further research will focus on the development of methods for assessing the economic security of consumers of housing and communal services.

Key words: risks, threats, economic security, consumers of housing and communal services.

Вступ. Ринок житлово-комунальних послуг є складною системою відносин між державною владою (виконавчими органами місцевого самоврядування) та виробниками (комунальними підприємствами, підприємствами, що виробляють, виконують та/або надають житлово-комунальні послуги) зі споживачами послуг, їх господарських зв'язків, соціально-економічних контактів, в процесі виробництва, надання, споживання, формування тарифів, розрахунків за спожиті послуги, надання пільг та субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот.

При чому саме споживачі (клієнти) відіграють досить важливу роль в діяльності будь-якого підприємства, так як виробництво продукції (послуги) орієнтоване на споживачів і саме споживачі за рахунок оплати продукції (послуги) забезпечують прибуток підприємства. Тому діяльність підприємств, в тому числі і житлово-комунальних, повинна бути спрямована на забезпечення інтересів споживачів та зростання рівня їх економічної безпеки, що у стратегічній перспективі дозволить забезпечити зростання ефективності діяльності підприємств, їх цінності для споживачів і безпеки діяльності.

Зарубіжні економісти-практики так висловлюються про важливість клієнтоорієнтованого управління та його значення для підприємства: «Найважливіший актив компанії знаходиться не на її балансі. Це кількість задоволених клієнтів, які вона має» [1, с. 177]. Клієнтоорієнтоване управління впливає також і на безпеку діяльності підприємств: «96 відсотків незадоволених клієнтів ніколи не скаржаться, але якщо їхня проблема залишається невирішеною – вони зазвичай скажуть про це десятьом іншим клієнтам!» [1, с. 38]. Незадоволення споживачами від отриманих послуг може призвести до втрати їх лояльності, що вплине на ефективність діяльності підприємств та призведе до зменшення рівня їх економічної безпеки.

І хоча ринок житлово-комунальних підприємств є монополізованим, але він розвивається, відкриваються нові підприємства, готові надавати якісні житлово-комунальні послуги, що призведе до зростання конкуренції у майбутньому. Тому питання клієнтоорієнтованого управління житлово-комунальними підприємствами стає особливо актуальним. Що потребує перегляду діяльність підприємств з погляду забезпечення економічної безпеки споживачів та зменшення їх ризиків під час отримання житлово-комунальних послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В роботах зарубіжних авторів сьогодні досить часто піднімаються питання клієнтоорієнтованого управління. Велика кількість наукових праць присвячена вивченню впливу клієнтоорієнтованого управління на стратегічні показники діяльності підприємства [2–5].

Нові моделі оцінки діяльності підприємств та їх цінності, у яких ключовими аспектами є їх цінність для споживачів та здатність задовольняти вимоги споживачів, розглядають у своїй роботі Д. Александр і Ч. Тьорнер [6]. Основні технології клієнтоорієнтованого управління для підвищення цінності клієнта для підприємства досліджуються в роботі Ф. Батла та С. Маклана [7]. Основні етапи впровадження підприємствами клієнтоорієнтованого управління пропонує у своїй роботі Г. Робертс-Фелпс [1], а К. Андерсон та К. Керр [8] розглядають основні проблеми формування стратегії клієнтоорієнтованого управління. Попри значну кількість досліджень проблем клієнто-орієнтованого управління все ще не вирішеними залишаються питання забезпечення безпеки діяльності споживачів послуг в рамках клієнтоорієнтованого підходу до управління житлово-комунальними підприємствами.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження причин виникнення ризиків та загроз економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг в рамках клієнтоорієнтованого управління підприємствами житлово-комунального господарства.

Основними задачами є:

- визначити причини виникнення ризиків та загроз економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг;
- систематизувати та класифікувати основні ризики та загрози за різними класифікаційними ознаками;
- розробити рекомендації щодо підвищення рівня економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг.

Виклад основного матеріалу. На ринок житлово-комунальних послуг ринкові закони до останнього часу мали не значний вплив. Однак, Закон України «Про житлово-комунальні послуги» [9], яким регулюються відносини між мешканцями і тими, хто надає житлово-комунальні послуги, є ключовим кроком поступового реформування галузі та покликаний перевести ці відносини у ринкову площину і надати нові можливості споживачам послуг (співвласникам будинків). Цим законом регулюються відносини у сфері житлово-комунальних послуг, встановлюється новий порядок укладення договорів на отримання комплексу житлово-комунальних послуг водо-, газо-, тепло-, електропостачання, вивезення сміття, послуг управління будинком тощо.

Крім того даним законом регулюються правові відносини суб'єктів у процесі надання житлово-комунальної послуги:

- між управителем багатоквартирного будинку та виконавцями комунальних послуг;
- виконавцями комунальних послуг та споживачами в багатоквартирних будинках, де управління здійснюють самостійно співвласники або ОСББ.

Уточнений перелік суб'єктів відносин у сфері житлово-комунальних послуг та визначена нова класифікація житлово-комунальних послуг залежно від функціонального призначення та за порядком встановлення цін/тарифів. Також визначені та конкретизовані:

- основні права і обов'язки споживачів та виконавців житлово-комунальних послуг;
- особливості надання окремих житлово-комунальних послуг;
- вимоги до діяльності управителя, його повноважень та відповідальність;
- складові ціни з управління багатоквартирним будинком.

Врегулювання відносин суб'єктів на ринку житлово-комунальних послуг створює умови щодо розвитку ринку житлово-комунальних послуг у конкурентних секторах комунального господарства, стимулювання відновлення та розвитку інфраструктури природних монополій у сфері водо-, теплопостачання і водовідведення, підвищення рівня економічної безпеки споживачів. Проте суб'єкти природних монополій, маючи у своєму розпорядженні значні матеріальні та фінансові ресурси, а також гарантований монополий ринок збуту послуг з централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, не провадять заходи щодо зниження втрат ресурсів та витрат, які є складовими тарифів на комунальні послуги. Споживач житлово-комунальних послуг, в свою чергу, не має вибору у придбанні аналогічних послуг в іншого суб'єкта господарювання і на інших умовах, так як ринково-грошові закони у даному випадку не діють. Отже, основні загрози для економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг зосереджені у процесі виробництва та надання послуг суб'єктами природних монополій.

Проблеми державного управління в сфері захисту інтересів громадян і суспільства в цілому найбільш гостро виявляються на етапі становлення ринкових відносин, коли починають яскраво проявлятися основні ознаки ринкової економіки, тому захист економічних інтересів споживачів житлово-комунальних послуг повинен стати основним завданням державного регуляторного органу у житлово-комунальній сфері. На теперішній час органи державного регулювання природних монополій законодавчо покладаються функції з захисту інтересів споживачів щодо надання їм комунальних послуг належної якості, створення умов для ефективного функціонування суб'єктів природних монополій, залучення інвестицій у розвиток житлово-комунального господарства.

Державна політика у сфері житлово-комунальних послуг ґрунтується на певних принципах, порушення яких загрожує економічній безпеці споживачів. Головними загрозами економічній безпеці споживачів є такі:

- нераціональне використання наявних ресурсів;

- затримки у розвитку конкурентного середовища в ході вироблення та надання житлово-комунальних послуг;
- відсутність контролю у сфері діяльності природних монополій;
- функціонування підприємств, установ та організацій, що виробляють, виконують та/або надають житлово-комунальні послуги за умов фінансової підтримки з місцевого бюджету;
- здійснення економічно необґрунтованих витрат на виробництво житлово-комунальних послуг;
- регулювання цін/тарифів на житлово-комунальні послуги у випадках, визначених законом, без урахування досягнутого рівня соціально-економічного розвитку, природних особливостей відповідного регіону та технічних можливостей;
- відсутність рівних можливостей доступу до отримання мінімальних норм житлово-комунальних послуг для споживачів залежно від соціального, майнового стану, віку споживача, місцезнаходження та форми власності юридичних осіб тощо;
- недотримання встановлених стандартів, нормативів, норм, порядків і правил щодо кількості та якості житлово-комунальних послуг.

Найпоширенішими споживчими ризиками на ринку житлово-комунальних послуг, що загрожують їх економічним інтересам, є такі:

1. Виконавчий ризик – споживач не впевнений, що робота буде виконана вдало. Наприклад, новостворені українські керуючі компанії внаслідок недостатньої кваліфікації і практичного досвіду можуть допускати недбалість під час обслуговування будинків.
2. Фізичний ризик – споживач вагається, чи не буде завдано йому фізичної шкоди під час обслуговування. Наприклад, аварії або пошкодження будинку під час будівельних та ремонтних робіт.
3. Фінансовий ризик – чи буде компенсовано усі втрати споживача житлово-комунальних послуг. Наприклад, від надання не якісної або не в повному обсязі послуги.
4. Психологічний ризик – як придбання послуги відіб'ється на самолюбстві чи самоповазі людини. Наприклад, безпорадність у відстоюванні своїх законних прав.
5. Ризик втрати часу – споживач побоюється витрат часу, зусиль, зручностей під час обслуговування будинку (ремонти, заміни тощо).

Наведені споживчі ризики є загрозами прямого впливу на рівень економічної безпеки споживачів. Вони безпосередньо загрожують економічним інтересам споживача, який, в свою чергу, займаючи активну громадську позицію має можливість керувати даними ризиками.

Для зменшення споживчих ризиків постачальник, виробник послуги повинен визначити очікування споживача щодо одержання послуги та привести їх до реалістичного стану. Наприклад, виконавцю ЖКП слід переконати споживача, що бажаний благоустрій прибудинкової території з урахуванням особливостей розташування будинку не зможе задовольнити його запити. Обов'язково потрібно виконувати обіцянки, що давалися в рекламі, тому що під її впливом йде формування очікувань споживачем тих переваг керуючої компанії з управління будинком, які так і не справляться, іноді необхідно допомогти споживачеві оцінити надану послугу. Наприклад, під час вивозу сміття пояснити додаткові можливості (додатковий заробіток) за умови сортування сміття. Постійний відбір, навчання, підвищення кваліфікації та контролювання контактного персоналу підприємства постачальника чи надавача послуг також сприяє зниженню більшості споживчих ризиків.

Зменшення рівня розрахунків споживачів спричиняє дефіцит обігових коштів та негативно впливає на фінансовий стан виробників та виконавців житлово-комунальних послуг. Причиною такого стану, з одного боку, є недостатня платоспроможність населення, а з другого – відсутність у надавачів послуг реальних важелів впливу на боржників. В таких умовах підприємствам-надавачам важко надати споживачеві якісну та в повному обсязі житлово-комунальну послугу. Збільшення частки збиткових підприємств ЖКГ адміністративно-територіальної одиниці, зменшення рівня рентабельності, у тому числі від операційної діяльності та збільшення ступеню зносу основних фондів і виробничих потужностей свідчить про зниження рівня економічної безпеки споживачів ЖКП.

Крім того низька платоспроможність споживачів житлово-комунальних послуг адміністративно-територіальної одиниці є об'єктивною загрозою економічної безпеки споживачів. Дане твердження пояснюється тим, що оплата житлово-комунальних послуг населення є одним із прямих джерел фінансування підприємств-виробників житлово-комунальних послуг. Крім того податок на доходи фізичних осіб є значною складовою доходів місцевого бюджету, в структурі видатків якого закладені витрати на ЖКГ адміністративно-територіальної одиниці. Відповідно, рівень доходів населення впливає на бюджетний потенціал адміністративно-територіальної одиниці та фінансовий потенціал виконавців житлово-комунальних послуг. Падіння доходів населення і його нездатність виконувати свої фінансові зобов'язання призводить до недофінансування сфери ЖКГ територіальної громади, яка несе загрозу економічній безпеці споживачів галузі.

Якість прийняття управлінських рішень органами місцевого самоврядування адміністративно-територіальної одиниці у сфері ЖКГ є фактором, який безпосередньо впливає на рівень економічної безпеки споживачів. Якщо місцева влада ефективно та раціонально використовує фінансові, економічні, технічні ресурси громади, у тому числі стосовно ЖКГ міста, враховує економічні інтереси своїх мешканців-споживачів послуг, то рівень економічної безпеки споживачів підвищується.

Специфіка управління та фінансування ЖКГ обумовлює виникнення корупційних ризиків в процесі виконання ЖКП. Корупційні ризики в сфері ЖКГ представлені дрібним хабарництвом, отриманням «відкатів» за вибір «певного» підрядника на тендері, розкраданням коштів з бюджету ЖКГ, шляхом завищення цін на виконуваних роботи, круговою порукою, отриманням хабарів співробітниками, які приймають рішення про закупівлю, підкупом осіб, які приймають рішення про закупівлю товарів або послуг з боку замовника, наданням закритої інформації (ціни, клієнтської бази, умови за діючими договорами, несанкціонований доступ до інформаційної системи) третім особам за грошову винагороду, використання матеріальних ресурсів організації з метою особистої вигоди або збагачення та інше.

Дослідження сучасного стану та тенденцій виникнення корупційних проявів у діяльності державних органів при управлінні ЖКГ в процесі виробництва чи/та надання житлово-комунальної послуги свідчать про те, що головним місцем їх зосередження є фінанси ЖКГ у системі місцевих фінансів.

Несумлінне виконання посадових обов'язків відповідальними працівниками органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, суб'єктів господарювання державного і комунального секторів економіки ставить під загрозу можливість ефективного управління державними фінансовими ресурсами. Зазначені корупційні ризики у сфері ЖКГ несуть загрозу головним принципам державної політики, спрямованої на захист національних інтересів і забезпечення безпеки особистості.

Стан економічної безпеки споживача визначається і якістю житлово-комунальних послуг. Головною метою діяльності органів місцевого самоврядування у сфері житлово-комунального господарства, поряд з забезпеченням надійного та безперебійного його функціонування, покращення якості надання споживачеві житлово-комунальних послуг, що відповідають стандартам. Недотримання даних вимог та не впровадження заходів щодо покращення якості ЖКП загрожує економічній безпеці споживачів житлово-комунальних послуг міста. Незадоволення споживача якістю послуг ЖКГ, які надаються виконавцями та органами місцевого самоврядування, виступає індикатором існування загрози їх економічній безпеці.

Відсутність прозорості у прийнятті рішень з приводу ЖКГ як місцевих органів, так і виконавців житлово-комунальної послуги, обмеження доступу до цього процесу громадськості, часом просто брак інформації зумовлюють небезпеку для споживачів послуг. Прозорість, підзвітність та доброчесність публічної влади і громадянського суспільства дозволить знизити рівень корупції, яка напряму загрожує економічній безпеці споживачів послуг ЖКГ. В Україні триває реформа децентралізації, і як результат – більше влади та фінансових ресурсів делеговані на рівень муніципалітетів для зміцнення місцевого самоврядування. Це є ризиком для збільшення корупції на локальному рівні. Тому дуже важливим на даному етапі є підвищення прозорості міст, адже без цього вся користь від децентралізації може бути нівельованою.

Висновки. Сформована система державного управління ЖКГ адміністративно-територіальних одиниць України як соціально-важливої галузі міського господарства, що забезпечує споживачів (населення, підприємства та організації) необхідними першочерговими послугами у прийнятних умовах життєдіяльності, зумовлює пошук нових дієвих шляхів його розвитку. Його здійснення є неможливим без визначення загроз та ризиків, що перешкоджають сталому функціонуванню відповідного ринку послуг та економічній безпеці споживачів житлово-комунальних послуг зокрема. Особливу увагу доцільно приділити можливості впровадження концепції забезпечення економічної безпеки споживачів у діяльність підприємств – природних монополістів, що надають житлово-комунальні послуги.

Для житлово-комунального сектору економіки України розглянуті та запропоновані нововведення дадуть змогу сформувати модель специфічного ринку, на якому переважатимуть підприємства, що враховуватимуть економічні інтереси споживачів та мінімізуватимуть недоліки існування житлово-комунальних послуг. В подальших дослідженнях приділятиметься увага розробці методики оцінки економічної безпеки споживачів ЖКП.

Сучасна система державного управління житлово-комунальною сферою, безрезультативність реформ обумовлюють необхідність теоретичного осмислення і посилення орієнтації держави на забезпечення економічної безпеки споживачів ЖКП.

При зниженні економічної безпеки відбувається ослаблення основи суспільства – людини, а також її положення в соціумі. З цієї позиції найбільший інтерес для дослідження представляє саме економічна безпека споживача, підвищення його активності, запобігання виникненню під час відсутності такої безпеки девіантної поведінки, яке стає масовим явищем, що свідчить про соціальні хвороби суспільства. Отже, безпека споживача ЖКП повинна бути гарантована державою. Споживач являє собою вихідну категорію не тільки економічної безпеки, а й всіх інших складових національної безпеки.

Всеосяжне забезпечення безпеки споживача житлово-комунальних послуг розглядається як необхідна умова реалізації інтересів і досягнення безпеки всього ЖКГ. Це твердження особливо важливо з урахуванням того, що фактично споживач знаходиться під прицілом практично всіх видів ризиків та загроз, що супроводжують процес виконання житлово-комунальної послуги.

Це обумовлюється тим, що саме на споживача, перш за все, роблять свій деструктивний вплив різного роду екологічні, економічні, соціально-політичні, технічні та інші процеси, що протікають у сфері ЖКГ адміністративно-територіальної одиниці країни.

Література

1. Roberts-Phelps, G. (2003) Customer Relationship Management: How to turn a good business into a great one!, Reprinted by Thorogood, London, 243 p.
2. Seleznova, O. O., Zakharchenko, O. V. (2015) "Development of Companies' Marketing Communication Tools", Australian and New Zealand Journal of Fundamental and Applied Sciences, № 1 (15), Volume III, "Sydney University Press", P. 171–176.
3. Porter, M. (2008) The Five Competitive Forces that Shape Strategy, Harvard Business Review, p. 86.
4. Sheth, J., Sisodia, R. (2002) "Marketing Productivity: Issues and Analysis", Journal of Business Research, Vol. 55 (5), P. 349–362.
5. Ambler, T., Kokkinaki, F., Puntoni, S. (2004) "Assessing Marketing Performance: Reasons for Metric Selection", Journal of Marketing Management, Vol. 20, P. 475–498.
6. Alexander, D., Turner, C. (2002) The C.R.M. Pocketbook, Published by Management Pocketbooks Ltd, U.K., 128 p.
7. Buttle, F., Maklan S. (2015) Customer Relationship Management: Concepts and Technologies, Third edition, Published by Routledge, Abingdon, Oxon, 427 p.
8. Anderson, K., Kerr, C. (2002) Customer Relationship Management, Published by The McGraw-Hill Companies, USA, 177 p.
9. Про житлово-комунальні послуги : закон України від 2 квітня 2020 р. № 2189-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19> (дата звернення: 11.04.2020).

References

1. Roberts-Phelps, G. (2003) Customer Relationship Management: How to turn a good business into a great one!, Reprinted by Thorogood, London, 243 p.
2. Seleznova, O. O., Zakharchenko, O. V. (2015) "Development of Companies' Marketing Communication Tools", Australian and New Zealand Journal of Fundamental and Applied Sciences, № 1 (15), Volume III, "Sydney University Press", P. 171–176.
3. Porter, M. (2008) The Five Competitive Forces that Shape Strategy, Harvard Business Review, p. 86.
4. Sheth, J., Sisodia, R. (2002) "Marketing Productivity: Issues and Analysis", Journal of Business Research, Vol. 55 (5), P. 349–362.
5. Ambler, T., Kokkinaki, F., Puntoni, S. (2004) "Assessing Marketing Performance: Reasons for Metric Selection", Journal of Marketing Management, Vol. 20, P. 475–498.
6. Alexander, D., Turner, C. (2002) The C.R.M. Pocketbook, Published by Management Pocketbooks Ltd, U.K., 128 p.
7. Buttle, F., Maklan S. (2015) Customer Relationship Management: Concepts and Technologies, Third edition, Published by Routledge, Abingdon, Oxon, 427 p.
8. Anderson, K., Kerr, C. (2002) Customer Relationship Management, Published by The McGraw-Hill Companies, USA, 177 p.
9. Pro zhytlovo-komunalni posluhy : zakon Ukrainy vid 2 kvitnia 2020 r. № 2189-VIII / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19> (data zvernennia: 11.04.2020).

Надійшла / Paper received: 19.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 332.146

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-28

САКУН Л. М., ПЕТРУХНЕНКО Л. Е., ДОРОЖКИНА Г. М.
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

АНАЛІЗ ТА НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розроблено основні напрями покращення формування інвестиційної діяльності як необхідної умови індивідуального кругообігу засобів господарюючого суб'єкта. Досліджені питання, що пов'язані з поняттями «інвестиції» та «інвестиційна діяльність». Використані та проаналізовані статистичні дані та визначена класифікація інвестицій за різноманітними критеріями, яка уможливує детальний аналіз специфіки інвестиційної діяльності. Систематизована частка прямих інвестицій за видами економічної діяльності та визначено список лідерів з 10 країн-інвесторів в Україні. Обґрунтована доцільність планування інвестиційної діяльності та визначена позитивна тенденція зростання обсягів інвестування ключових галузей промисловості міста Кременчука. Проаналізовано розвиток інвестиційної діяльності на регіональному рівні та оцінено основні ринки реалізації продукції підприємств-експортерів. Досліджено основні країни-інвестори та надані рекомендації щодо поліпшення економічної діяльності в Україні.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, капітальні вкладення, експортери, прями інвестиції.

SAKUN L., PETRUHNENKO L., DOROZHKINA G.
Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky

ANALYSIS AND AREAS OF IMPROVEMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The priority direction of Ukraine's economic development is the intensification of investment activity. Every enterprise develops on the basis of financing and investments, because they ensure its dynamic development.

In this article deals with the main directions of improving the formation of investment activity as a necessary condition for individual circulation of funds of a business entity. The issues related to the concepts of investment and investment activities are explored. The statistics used and analyzed and the classification of investments according to various criteria, which allows a detailed analysis of the specificity of investment activity. The systematic share of direct investment by type of economic activity and the list of leaders from 10 investor countries in Ukraine. The expediency of investment planning is substantiated and the positive trend of investment growth of the key industries of the city of Kremenchuk is determined. The development of investment activity at the regional level has been analyzed and the main markets for the sale of products of exporting enterprises have been evaluated. The main investor countries were researched and recommendations were given on how to improve economic activity in Ukraine. The study was based on usage special methodology, which is determined by the specificity of this scientific work and the need for comprehensive consideration of the problem. The main investor countries were researched and recommendations were given on how to improve economic activity in Ukraine. The most pressing issues for Ukraine are the problems of increasing the volume of resources and the structure of investment activity. Going to review investment activity at the regional level determined that during 2018 in the Poltava region there are positive trends of economic development due to stable functioning of the main industries.

Keywords: investments, investment activity, capital investments.

Постановка проблеми та її актуальність. Пріоритетний напрямок розвитку економіки України – активізація інвестиційної діяльності. Кожне підприємство розвивається на основі фінансування та інвестицій, адже саме вони забезпечують його динамічний розвиток [1].

Функціонування власного виробництва та його успішна діяльність, сучасний рівень фізичного, фінансового та людського капіталів, все це залежить від ефективності інвестиційної діяльності. За сучасних умов сталого розвитку, науково-технічного та соціального прогресу можна сподіватися на належне місце у світовому господарстві. Внаслідок цього спеціалістам необхідно володіти основами інвестиційної діяльності, адже на сьогодні вона є одним із найважливіших напрямків стабільного економічного розвитку України.

Тому тема дослідження є актуальною і має практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблемних аспектів інвестиційної діяльності присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Г.В. Козаченко [2], А.К. Вишняков [3], А.А. Пересада [4] та ін. Разом з цим недостатньо обґрунтовано розвиток інвестиційної діяльності саме на регіональному рівні, вимагає додаткового вивчення надходження прямих інвестицій в Україну та окремі регіони. Все це вказує на необхідність проведення додаткових досліджень у цій сфері та оцінки основних ринків реалізації продукції підприємств-експортерів.

Метою статті є дослідження є аналіз розвитку інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкові відносини, які склалися в Україні обумовили необхідність застосовувати терміни «інвестиції», «інвестування», «інвестиційна діяльність» та інші. Але як показав аналіз праць відомих вчених і законодавства України, поняття і сутність цих термінів висвітлюються по-різному. Базою для решти супутніх категорій є поняття «інвестиції».

Інвестиційну діяльність пропонується визначити як процес, у ході якого здійснюється перетворення ресурсів у витрати урахуванням цільових установок інвесторів – одержання доходу.

У вчених-економістів немає одностайної позиції щодо визначення класифікації інвестицій. В табл. 1 наведена зведена класифікація інвестицій за різними критеріями, які у своїх працях виділяють вітчизняні і закордонні вчені-економісти [1–4].

Інвестиції класифікують за певними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація інвестицій

Критерій	Характеристика інвестицій
За об'єктами вкладень	Фінансові – передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів та інших фінансових інструментів
	Корпоративні – це право власності на статутний капітал юридичної особи або його частку (пай), включаючи права на управління, отримання відповідної частки прибутку такої юридичної особи, а також активів у разі її ліквідації відповідно до чинного законодавства
	Капітальні – передбачають придбання будинків, споруд, машин та інших об'єктів основних засобів і нематеріальних активів, які підлягають амортизації
	Реінвестиції – передбачають здійснення капітальних або фінансових шляхом доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій
За характером участі	Прямі – передбачають внесення коштів або майна до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою
	Портфельні, які передбачають придбання цінних паперів, їх похідних та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку
За формою власності ресурсів	Приватні – здійснюються громадянами, недержавними підприємствами, організаціями та установами, спілками й товариствами, громадськими та релігійними організаціями, заснованими на приватній власності
	Державні – здійснюють органи влади й управління України, місцевих рад народних депутатів шляхом коштів бюджетів і позабюджетних фондів
	Іноземні – здійснюються іноземні держави, юридичні особи та громадяни
	Спільні – здійснюють громадяни і юридичні особи
За регіональною ознакою	При внутрішніх інвестиціях діяльність проводять винятково на території України, а при зовнішніх – як на території України, так і за її межами
За ступенем ризику	Безризиковими вважають вкладення в короткострокові державні облігації провідних країн світу. Ризикові – це такі, які мають певний ступінь ризику

*складено авторами за даними [1–4].

Визначення «інвестиційна діяльність» щільно пов'язане з категорією «інвестиції». Виразу «інвестиційна діяльність» можливо дати широке й вузьке формулювання. У обширному значенні це діяльність, поєднана із вкладенням капіталу в предмети інвестування з наміром одержати прибуток. Аналогічне тлумачення розташоване в Законі «Про інвестиційну діяльність» [5], відповідно до якого під нею розуміється вкладення інвестицій і практичні дії з ціллю отримання приросту й (або) досягнення іншого корисного ефекту. У вузькому значенні це інвестування, яке являє собою процес перетворення ресурсів у вкладення. Планування цієї діяльності сприяє зниженню ризику, що пов'язаний із прийняттям рішень.

Найактуальнішими для України є проблеми збільшення обсягів ресурсів та структури інвестиційної діяльності. Лише успішне вирішення цих проблем призведе до формування позитивного виробничого та інвестиційного іміджу країни, а так і до значних економічних успіхів.

Досліджуючи основні країни-інвестори у 2017–2018 рр. [6], можемо виділити топ-десять країн, на які припадає 79 % від загального обсягу надходжень прямих інвестицій (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз прямих інвестицій з країн світу в економіці України

Країна	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США		Відхилення	
	2017	2018	абс., млн дол. США	відн., %
Кіпр	8 785,5	8 932,7	+147,2	1,7
Нідерланди	6 028,4	6 395,0	+366,6	6,1
Велика Британія	1 947,0	1 944,4	-2,6	0,1
Німеччина	1 564,2	1 682,9	+118,7	7,6
Швейцарія	1 436,9	1 515,9	+79	5,5
Віргінські Острови (Брит.)	1 358,4	1 358,4	0	0
Австрія	1 099,9	1 038,8	-61,1	5,9
Франція	615,6	723,4	+107,8	17,5
Польща	509,1	571,3	+62,2	12,2
Інші країни	6246,4	6646,4	+400	6,4

*систематизовано автором на підставі опрацювання наукових джерел

За період з 2017 до 2018 р. спостерігається збільшення обсягу прямих інвестицій з Нідерландів на 366,6 млн дол. США, (6,1 %) та зменшення з Австрії на 61,1 млн дол. США, (5,9 %).

Список лідерів з 10 країн-інвесторів в Україні за 2017 та 2018 роки, як і раніше, очолюють Кіпр (28,3% від загального обсягу ПІІ) та Нідерланди (20,2 % від загального обсягу ПІІ) (рис. 1, рис. 2).

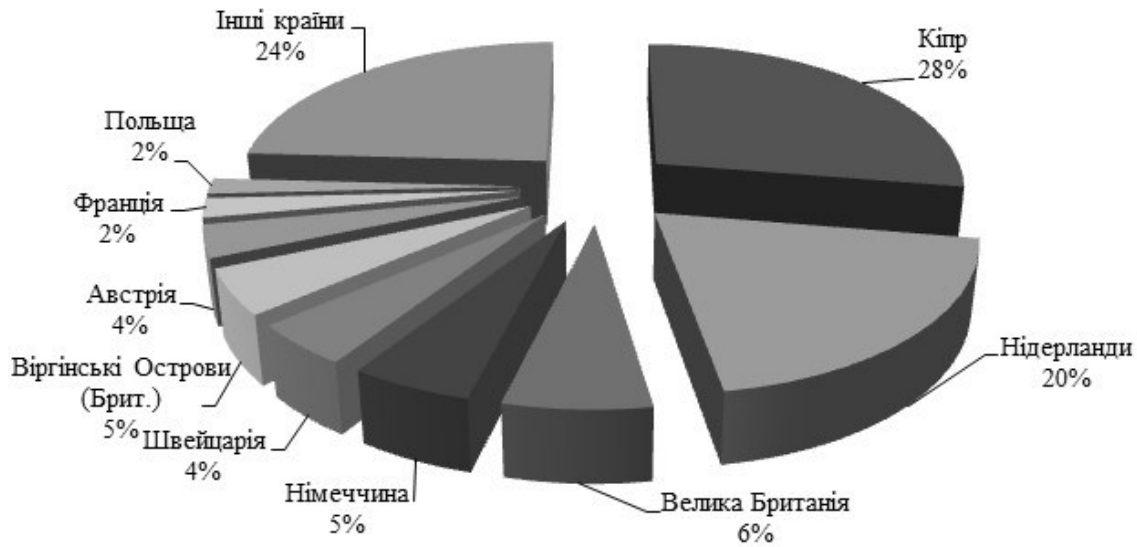


Рис. 1. Частка найбільших країн-інвесторів в економіці України за 2017 рік, %

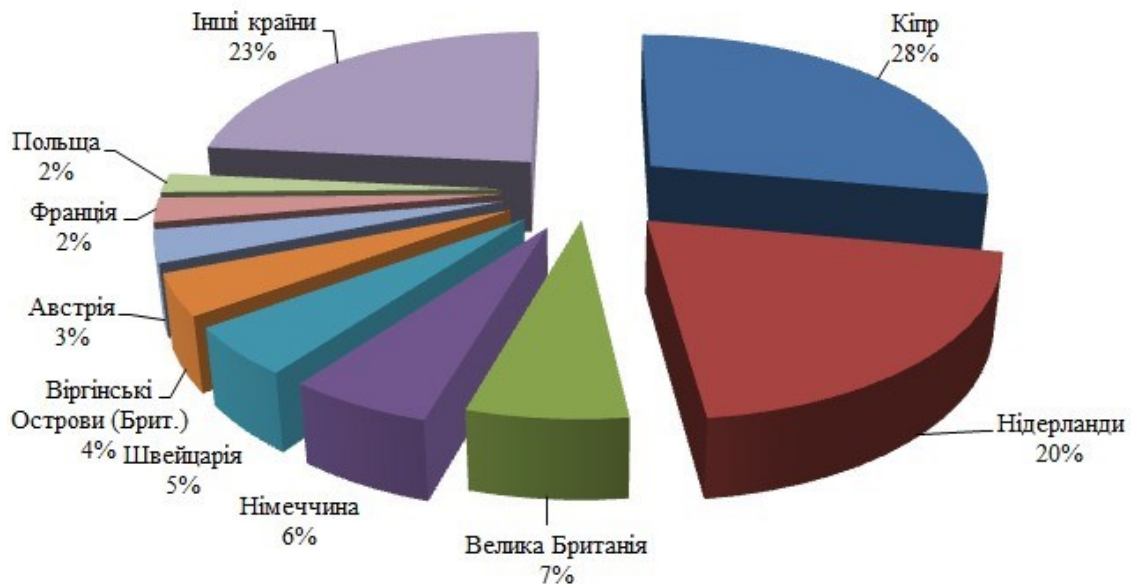


Рис. 2. Частка найбільших країн-інвесторів в економіці України за 2018 рік, %

Попри значне скорочення прямих інвестицій внаслідок ускладнення соціальної, політичної та економічної ситуації, у країні за 2017 та 2018 рік їх концентрація за видами економічної діяльності залишається майже незмінною (табл. 3).

Таблиця 3

Структура прямих інвестицій за видами економічної діяльності в Україні

Вид діяльності	2017 р.	2018 р.	Відхилення, %
Промисловість	33,1	35,9	8,5
Будівництво	12,3	11,7	5,1
Сільське, лісове та рибне господарство	14,0	12,0	16,7
Інформація та телекомунікація	4,1	8,9	117,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	7,0	8,1	15,7
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	8,7	9,2	5,7
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	7,4	2,1	252,4

*систематизовано автором на підставі опрацювання наукових джерел

Згідно з проведеним дослідженням визначено, що найбільше прямі інвестиції надходять у державне управління й оборону (252,4 %), а найменше – у будівництво (5,1 %).

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій. Інвестори готові вкладати свої кошти лише у розвинуті сфери діяльності, де рентабельність буде на високому рівні.

Отже, Україна залишається цікавою для фінансування, водночас вона не знаходиться окремо від світових процесів, є досить інтегрованою у світове виробництво і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має своє відбиття в країні. Перейдемо до аналізу інвестиційної діяльності на регіональному рівні. Протягом 2018 року в Полтавській області спостерігаються позитивні тенденції економічного розвитку за рахунок стійкого функціонування основних галузей, які формують обсяг, індекс промислової продукції склав 101,5 %. Полтавщина є одним із лідерів з продукування зерна, сої, соняшнику, цукрових буряків в Україні. У 2018 році отримано рекордний валовий збір зернових культур – 6,4 млн т.

Прямі інвестиції в основному надходять із найбільших міст області – Горішні Плавні, Полтава, Кременчук, Миргород, Лубни.

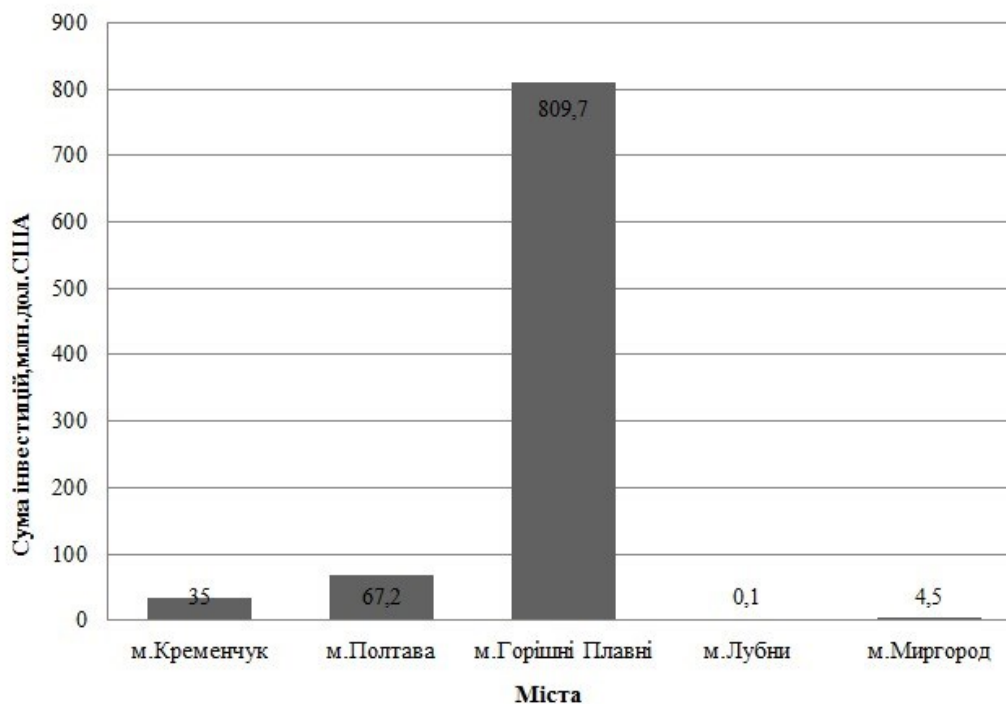


Рис. 3. Обсяг прямих інвестицій в Полтавській області за 2018 р.

Як бачимо, Кременчук є одним з першочергових промислових, адміністративних, фінансових і торговельних центрів Полтавщини. Позитивний показник розвитку міста – переваги експорту над імпортом.

Кременчук – місто, відкрите для економічного співробітництва, де відбувається позитивна тенденція зростання ключових галузей промисловості, перш за все, внаслідок промисловості та видобування корисних копалин. Джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств. За січень–червень 2017 року підприємствами та організаціями шляхом усіх джерел фінансування їх освоєно 23,9 млн дол.

Для підвищення ефективності співпраці з закордонними партнерами міським врядуванням укладено 5 угод та 3 меморандуми про співпрацю з такими містами: м. Бидгощ (Польща), Свіштов (Болгарія), Бітола (Македонія), Сніна (Словаччина), Борисов (Білорусь), Міхаловце (Словаччина), Веньчжоу (КНР), Цзяюйгуань (КНР). Всі документи укладені на безстроковий термін дії.

Позитивним фактором експортного потенціалу Кременчука є відносно галузеве й товарне володіння найрізноманітнішими фінансовими активами, кожен з яких має різний рівень ризику, що дозволяє прилаштовуватися до зміни ринкової кон'юнктури та створює додаткові можливості розвитку інноваційних продуктів. Пріоритетним видом економічної діяльності є промисловість, що у загальному обсязі сягає 78,9 %. В місті функціонує понад 86 промислових підприємств, до найбільших його експортерів належать ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (ПАТ «КВБЗ»), ПрАТ «Кременчуцький завод технічного вуглецю» (ПрАТ «КЗТВ»), ПрАТ «Кременчуцький колісний завод», (ПрАТ «КрКЗ»). Кількісно більшість експортерів належать до категорії середніх підприємств. На графіку показана структура споживчих ринків ПАТ «КВБЗ», ПрАТ «КЗТВ», ПрАТ «КрКЗ» за 2018 рік по географічній ознаці (див. рис. 4).

Основними ринками реалізації продукції підприємств-експортерів є Україна, країни СНД і далекого закордоння. Найбільша частка продукції йде в країни СНД.

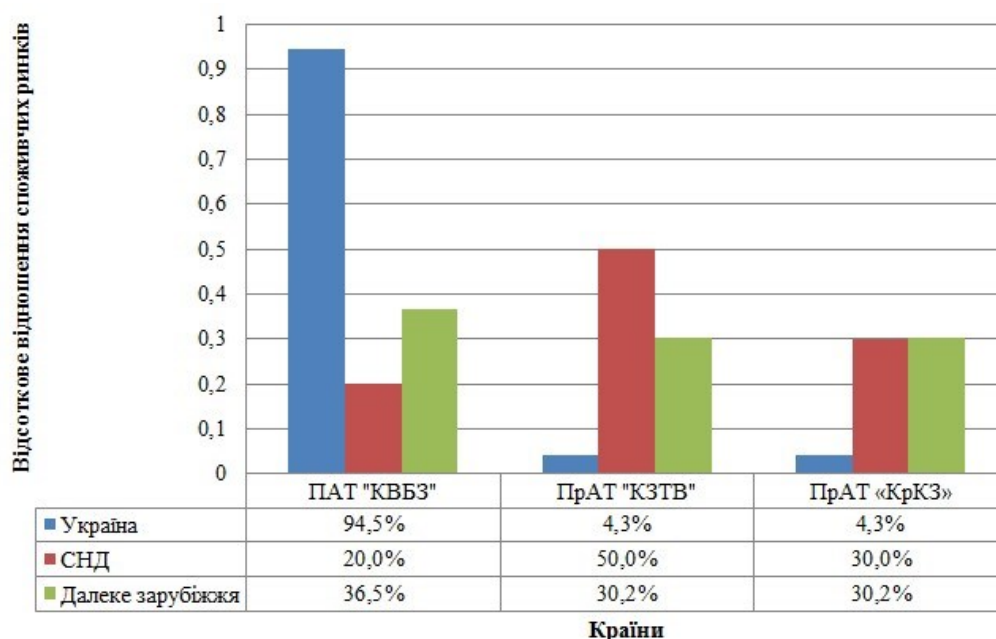


Рис. 4. Структура споживчих ринків ПАТ «КВБЗ», ПрАТ «КЗТВ», ПрАТ «КрКЗ» за 2018 р.

Висновки. В результаті проведеного дослідження розроблено наступні рекомендації щодо поліпшення інвестиційної діяльності в Україні:

- ще одним способом стимулювання експортної діяльності може бути часткове покриття відсотків за кредитами під окремі експортні проекти, при чому також відбуватиметься конкурсний відбір;
- з метою привернення іноземних інвесторів, у тому числі з міст-побратимів, міською адміністрацією також раціонально надавати аналогічні репутаційні гарантії компаніям-експортерам;
- необхідно залучити працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування до навчальних та тренінгових програм, оскільки вони повинні володіти високими навичками розв'язання проблем та глибоким розумінням потреб інвесторів;
- надання підтримки розвитку різних секторів економіки;
- надання підтримки в проблемах супроводу інвестиційних проектів (передбачає роботу з великими інвесторами, як правило, впродовж перших двох років після початку їхньої діяльності), зокрема в таких питаннях, як розвиток постачальників, навчання та наймання персоналу, надання послуг тощо.

Література

1. Безус П. І. Фактори впливу на формування та реалізацію інноваційної стратегії підприємства / П. І. Безус, А. М. Безус. // Науковий вісник. Серія "Економіка": збірник наукових праць науково-педагогічних працівників. – 2014. – № 1. – С. 61–69.
2. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві / Г. В. Козаченко. – Київ: Лібра, 2004. – 368 с.
3. Вишняков А. К. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / А. К. Вишняков. – Харків: ТОВ "Одисей", 2005.
4. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – Київ: Лібра, 2002. – 472 с.
5. Про інвестиційну діяльність: закон України від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ зі змінами від № 3370-ІV (3370-15) від 19.01.2006 // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 22. – С. 184.
6. Сайт державної служби статистики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Bezus P. I. Faktory vplyvu na formuvannya ta realizatsiiu innovatsiinoi stratehii pidpriemstva / P. I. Bezus, A. M. Bezus. // Naukovyi visnyk. Seriya "Ekonomika": zbirnyk naukovykh prats naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv. – 2014. – № 1. – S. 61–69.
2. Kozachenko H. V. Upravlinnia investytsiiami na pidpriemstvi / H. V. Kozachenko. – Kyiv: Libra, 2004. – 368 s.
3. Vyshniakov A. K. Rehuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti v Ukraini / A. K. Vyshniakov. – Kharkiv: TOV "Odysei", 2005.
4. Peresada A. A. Upravlinnia investytsiynym protsesom / A. A. Peresada. – Kyiv: Libra, 2002. – 472 s.
5. Pro investytsiynu diialnist: zakon Ukrainy vid 18.09.1991 r. № 1560-XII zi zminamy vid № 3370-IV (3370-15) vid 19.01.2006 // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2006. – № 22. – S. 184.
6. Sait derzhavnoi sluzhby statystyky v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла / Paper received: 19.03.2020
Надрукована / Paper Printed: 06.05.2020

УДК 338.48

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-29

СТАДНИК В. В., СОКОЛЮК Г. О., ГРИЗОВСЬКА Л. О.

Хмельницький національний університет

ІНФОРМАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ КРЕАТИВНОСТІ Й РІЗНОМАНІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

З позицій інформаційної та поведінкової економіки обґрунтовано основні завдання інформаційного менеджменту. Зазначено, що цільові установки інформаційної економіки формуються у площині вибору засобів і способів використання менеджментом підприємства інформаційної асиметрії ринку для нарощування доданої вартості у структурі ціни продукту чи послуги, а цільові установки поведінкової економіки – у площині максимізації споживчої цінності через цілеспрямований вплив на поведінку споживачів. З урахуванням цих двох типів завдань виділено основні інформаційні потоки функціонального забезпечення прийняття стратегічних рішень в системі менеджменту підприємства сфери гостинності. Зазначено, що для розвитку конкурентних переваг і зростання бізнесу на підприємствах важливо створити середовище підтримки креативності. Виділено основні складові цього середовища і показано їх стимулюючий вплив на реалізацію творчого потенціалу працівників і потенціалу різноманітності підприємства.

Ключові слова: індустрія гостинності, споживча цінність послуги, конкурентоспроможність, інформаційна економіка, поведінкова економіка, інформаційний менеджмент, середовище креативності.

STADNYK V., SOKOLIUK G., HRYZOVSKA L.

Khmelnitsky National University

INFORMATION MANAGEMENT IN CREATIVITY AND HETEROGENEITY POTENTIAL REALIZATION OF THE HOSPITALITY INDUSTRY ENTERPRISES

Changes in the business environment due to the growing global economic crisis caused by the COVID-19 pandemic require a radical rethinking of approaches to the management of hospitality industry organizations. After all, the quarantine measures taken by the governments of most countries to slow down the spread of COVID-19 have effectively stopped the activities of many service companies, leading to the loss of their working capital and the accumulation of debt. Therefore, the governments of many countries are developing measures to support small and medium-sized businesses, especially those involved in this area.

The main tasks of information management that are substantiated from the standpoint of information and behavioural economy have been determined. It has been noted that the target settings of the information economy are formed in the means and methods choice field of using the market information asymmetry for increasing added value in the product or service price structure, and the behavioural economy target settings are formed in the maximizing consumer value field through the targeted influence on consumer behaviour. Taking into account these two types of tasks, the main information flows of the strategic decision-making functional support in the hospitality enterprise management system have been identified. The marketing communications special role for information management tasks both types realization has been underlined and organizational interaction contours with general management other subsystems have been outlined. It has been noted that for the competitive advantages development and business growth for enterprises it is important to create the creativity support environment. The main components of this environment have been highlighted and their stimulating influence on the employees creative potential realization and the enterprise heterogeneous potential have been shown.

Key words: hospitality industry, service consumer value, competitiveness, information economy, behavioural economy, information management, creative environment.

Постановка проблеми. Зміни в середовищі господарювання внаслідок наростання глобальної економічної кризи, викликаної пандемією COVID-19, вимагають радикального переосмислення підходів до управління організаціями індустрії гостинності. Адже карантинні заходи, що вживаються урядами більшості країн для уповільнення темпів поширення COVID-19, фактично зупинили діяльність багатьох підприємств сфери обслуговування, призвівши до втрати їх обігових коштів і накопичення боргів. Тому уряди багатьох країн розробляють заходи для підтримки малого і середнього бізнесу, особливо – задіяного у цій сфері.

Проте підтримка з боку держави здебільшого обмежується відтермінуванням податкових зобов'язань. Це лише невелика частина тих втрат, які понесли і ще нестимуть підприємства сфери обслуговування в умовах перманентності загрози пандемії COVID-19, адже суттєве обмеження соціальних контактів потребує переформатування бізнесу для його збереження, а значить вимагає гнучкості та інноваційності у стилях, методах, інструментах і технологіях управління, у способах організації операційної діяльності, у формах взаємодії з іншими учасниками процесів обміну товарами і послугами, тобто в усіх тих процесах, які визначають сутність і результати діяльності підприємств і організацій сфери послуг гостинності. Це вдається лише тим підприємствам (суб'єктам господарювання), що здатні до креативності у виявленні нових ринкових можливостей або ефективних способів протистояння зовнішнім викликам.

В свою чергу, ефективність бізнес-процесів залежить від релевантності інформаційного підґрунтя, використаного для їх створення, а також повноти, своєчасності й достовірності інформації, що влітається в інформаційні потоки в управлінській вертикалі і складає інформаційну основу прийняття різного роду рішень (як поточних, так і стратегічних). Доволі багато з них за своїм змістом відносяться до креативних. Взаємозв'язок і взаємообумовленість цих процесів дає підстави говорити про необхідність системного

управління інформаційними потоками, тобто побудови системи інформаційного менеджменту підприємства, яка в епоху інформаційної економіки покликана відігравати провідну роль у забезпеченні ефективного функціонування кожного підприємства, його розвитку і кількісного зростання. Важливість формування середовища підтримки креативності для розвитку туристичного і готельно-ресторанного бізнесу в умовах обмеження соціальної взаємодії, викликаного пандемією COVID-19, є очевидною. І також очевидною є нагальність їх вирішення для українських підприємств сфери гостинності, які зазвичай більше уваги приділяли традиційним формам роботи зі споживачами, а нині такі форми розглядаються як потенційно небезпечні для збереження здоров'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування системи інформаційного менеджменту суб'єктів господарювання в умовах зростання мінливості середовища господарювання і розбудови інформаційного суспільства є предметом наукового пошуку багатьох дослідників – як зарубіжних, так і вітчизняних. Зокрема, найбільш вагомі результати таких досліджень представлено у працях Д. Белла, Н. Вінера, В. Глушкова, У. Ешбі, К. Коліна, С. Курдюмова, Ф. Махлупа, К. Поппера, І. Пригожина, А. Урсула, Р. Фішера, Г. Хакена, Р. Хартлі, К. Шеннона, які наділили інформаційний чинник пріоритетністю у структурі джерел формування конкурентних переваг. Синтезом основних наукових здобутків у цій сфері є праці лауреатів Нобелівської премії у сферах інформаційної (Дж. Стігліц, М. Спенс, Дж. Акерлоф) та поведінкової економіки (Р. Талер), де інформація розглядається як простір, ресурс і засіб формування конкурентних переваг, в тому числі тих, що діють у когнітивній площині. Завдяки роботам цих та інших науковців було закладено фундаментальні основи інформаційного менеджменту, визначено його основні цілі і завдання, виокремлено пріоритетні напрями роботи з інформаційними ресурсами і потоками в розрізі загальних функцій генерального менеджменту [1–4]. Проте в контексті системного підходу до роботи з інформацією та з урахуванням особливостей функціонування підприємств індустрії гостинності публікацій у наукових джерелах недостатньо. Між тим, в індустрії послуг гостинності (і особливо туризмі, у структурі продуктів якого послуги гостинності складають доволі значну частку) інформація та інформаційні технології забезпечують основу життєздатності суб'єктів господарювання.

З огляду на те, що сфера обслуговування виконує значну роль у реалізації завдань сталого розвитку соціально-економічних систем, проблему ефективного функціонування суб'єктів ринку послуг у всьому її різноманітті і багатоаспектності досліджують багато вітчизняних науковців [5–7]. Доволі значна увага дослідників приділяється й питанням інформаційного забезпечення потреб менеджменту підприємств, що формують структуру споживчої цінності туристичних послуг та інших послуг гостинності, проте переважно в розрізі функції маркетингу. Зокрема, це бачимо у роботах О. Телетова і Н. Косолап [8], Ю. Головчук [9], С. Пономарева [10] та інших, в яких розглядається вплив на ринок або ж вивчення його кон'юнктури за допомогою різного роду маркетингових інструментів, досліджуються методи й способи інформаційного забезпечення оцінки цінності туристичного продукту в порівнянні з конкурентами (у контексті пошуку способів розвитку конкурентних переваг) та ін. Однак це лише частина тих завдань роботи з інформацією, яку необхідно організувати менеджменту підприємства, щоб повною мірою забезпечити свої інформаційні потреби і при цьому оптимізувати витрати на їх задоволення. Нові, системні підходи до роботи з інформацією можуть стати інформаційною платформою для розвитку бізнесу в кризових умовах.

Мета дослідження – формування концептуальних підходів до побудови системи інформаційного менеджменту підприємств індустрії гостинності з виокремленням її специфічних завдань стосовно підтримання життєздатності і конкурентоспроможності бізнесу через формування і реалізацію потенціалу креативності і різноманітності.

Викладення основних результатів дослідження. Відмітною особливістю сучасного середовища господарювання є висока мінливість процесів, що відбуваються в сфері обміну товарами і ресурсами, а значить – зростання обсягів інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень. Інформаційний простір, з яким працюють суб'єкти прийняття рішень, наразі інтенсивно розширюється, а методи роботи з ним перманентно трансформуються, чому сприяє постійне нарощування можливостей інформаційних технологій. Працівники підприємства мусять володіти і вміло використовувати інструменти й технології для отримання необхідної і достовірної інформації про середовище функціонування за усіма учасниками, які формують мікросередовище бізнес-процесів і впливають на їх ефективність.

Очевидно, що кожна соціально-економічна система для максимізації своїх економічних результатів має своєчасно реагувати на зміну зовнішніх чинників господарювання, адаптуючи під них свої бізнес-процеси. Розвиток інформаційних технологій впливає на функціонування підприємств багатогранно, втручаючись у всі аспекти їх діяльності і вимагаючи відповідного оновлення ресурсів і процесів. Це оновлення не може бути спорадичним і безсистемним, навпаки, воно має заздалегідь і цілеспрямовано готувати підприємство до адекватної відповіді на нові виклики. Це завдання відноситься до сфери менеджменту і потребує комплексності і системності у роботі з інформацією – інформаційного менеджменту.

У наукових джерелах термін «інформаційний менеджмент» зазвичай охоплює такі аспекти роботи з інформацією [1–3]:

- інформаційне забезпечення прийняття рішень для управління суб'єктами господарювання;
- управління інформаційними ресурсами і потоками для оптимізації роботи суб'єктів господарювання;

– управління процесами інформатизації, тобто введенням (упровадженням) в процеси управління інформаційних технологій.

Виокремлення цих завдань є правомірним, підкреслюючи основну роль інформації в управлінському процесі – слугувати підставою для прийняття обґрунтованих і ефективних рішень у оптимальні терміни, мінімізуючи при цьому витрати на їх підготовку і реалізацію. При цьому критерій оптимізації витрат має встановлюватися з урахуванням цінності різних інформаційних блоків для потреб прийняття рішень в різних сферах діяльності – як особи, що приймає рішення, знаходячись на певному місці в управлінській ієрархії, так і специфіки економічної діяльності підприємства.

Цілком очевидно, що практична цінність інформації залежить від її значення для ухвалення рішення. Але не менше – від розуміння цього значення особою, яка нею оперує у своїй роботі. Саме нестача необхідних компетенцій стосовно формування інформаційних потреб і використання наявної інформації і пояснює різну ефективність працівників з різним досвідом роботи і кваліфікацією. Тому важливою складовою інформаційного менеджменту є не тільки формування інформаційного простору прийняття рішень в розрізі функцій і рівнів управління з урахуванням специфіки діяльності суб'єктів господарювання (яка впливає на вибір засобів інформатизації бізнес-процесів), а й підготовку/перепідготовку працівників підприємства для роботи з ними.

Тобто, як вірно зазначають В. Спрінсян і Т. Бірюкова, під час формування системи інформаційного менеджменту мають вирішуватись «завдання визначення цінності й ефективності використання інформації і знань (щоб усі менеджери отримували тільки релевантну інформацію), а також цінності інших ресурсів підприємства, що входять у контакт із інформацією: технологічних, кадрових, фінансових» [11, с. 15]. Посилюючи цю тезу про цінність інформації в розрізі завдань менеджменту підприємства, вважаємо за доцільне диференціювати ці завдання в контексті основних напрямів розвитку конкурентних переваг підприємств сфери гостинності для підтримання їх конкурентоспроможності в довготривалому періоді.

В індустрії гостинності працює велика множина підприємств різних масштабів, видів і різних організаційно-правових форм діяльності, які є продуцентами різноманітних благ, призначених для відтворення й розвитку людини через споживання відповідних продуктів і послуг. Кожне підприємство прагне підвищити інтерес потенційних споживачів до придбання тих продуктів чи послуг, на яких воно спеціалізується, тобто забезпечити його споживчу цінність. З цих позицій (тобто з позицій здатності підприємства індустрії гостинності до створення споживчої цінності) доцільно розглядати і його конкурентоспроможність як здатність функціонувати і динамічно зростати на обраному сегменті ринку за рахунок пропозиції на ньому продуктів (послуг) з більшою, ніж у конкурентів споживчою цінністю. В свою чергу, споживчу цінність продуктів чи послуг у сфері гостинності пропонуємо розглядати як таке співвідношення ціни та якісних характеристик (структури, змістового наповнення, параметрів обслуговування при споживанні), яке робить продукт (послугу) привабливим для цільових груп споживачів і спонукає до його придбання [12].

Схематично процес формування стратегічних планів підприємств індустрії гостинності на основі аналізу інформації про стан і тенденції розвитку споживчих потреб та пропозиції конкурентів на відповідному сегменті ринку надано на рис. 1. Як видно, він опирається на результати опрацювання значної кількості різних за змістовим наповненням потоків інформації – для виявлення специфічних запитів споживачів і пошуку ресурсів для їх задоволення.

Дослідження основних мотивів придбання продуктів і послуг й аналіз поведінки споживачів озброює керівників і фахівців фірми потужним арсеналом інструментів не тільки для розуміння запитів клієнтів, а й для впливу на поведінку, без чого неможлива успішна діяльність на сучасному ринку. Тому маркетингові інструменти роботи з ринком мають бути невід'ємними і пріоритетними складовими інформаційного менеджменту, що створює необхідні умови для реалізації потенціалу різноманітності [13] суб'єкта індустрії гостинності.

Очевидно, що серед великого розмаїття ресурсів сфери гостинності (матеріальних, нематеріальних) і джерел їх залучення мають менеджерами відбиратися ті, що можуть забезпечити підприємству сильніші і більш тривалі конкурентні переваги. І, наприклад, у туризмі чим унікальніші ресурси залучаються до процесу створення споживчих цінностей, тим більше шансів у підприємства випередити конкурентів у завоюванні уваги споживачів і формуванні важливих для них і стійких (з погляду майбутніх продажів на ринку нового товару) споживчих переваг. Інформація про такі ресурси і можливість їх залучення є важливим елементом формування конкурентних переваг у сфері формування споживчої цінності кінцевого продукту.

При цьому підкреслимо важливість не лише достовірності і своєчасності інформації, а й її релевантності. Звідси одне із ключових завдань інформаційного менеджменту – сформувані релевантні інформаційні потоки для менеджерів функціональних служб управління. Релевантність забезпечує швидкість опрацювання інформації і оперативність та обґрунтованість прийняття рішень.

Разом з тим, кожне підприємство як економічний гравець прагне не лише конкурентоспроможності, а й ефективності, яка формує ту частину доходів, що може бути використана для винагороди учасникам бізнес-процесів та подальшого розвитку бізнесу. При цьому, прагнучи отримати підприємницький прибуток, менеджери намагаються розпізнати наявні чи приховані потреби споживачів, розвиваючи види послуг, змінюючи зміст і структуру продуктів, поліпшуючи якість послуг та підвищуючи їх споживчу цінність.

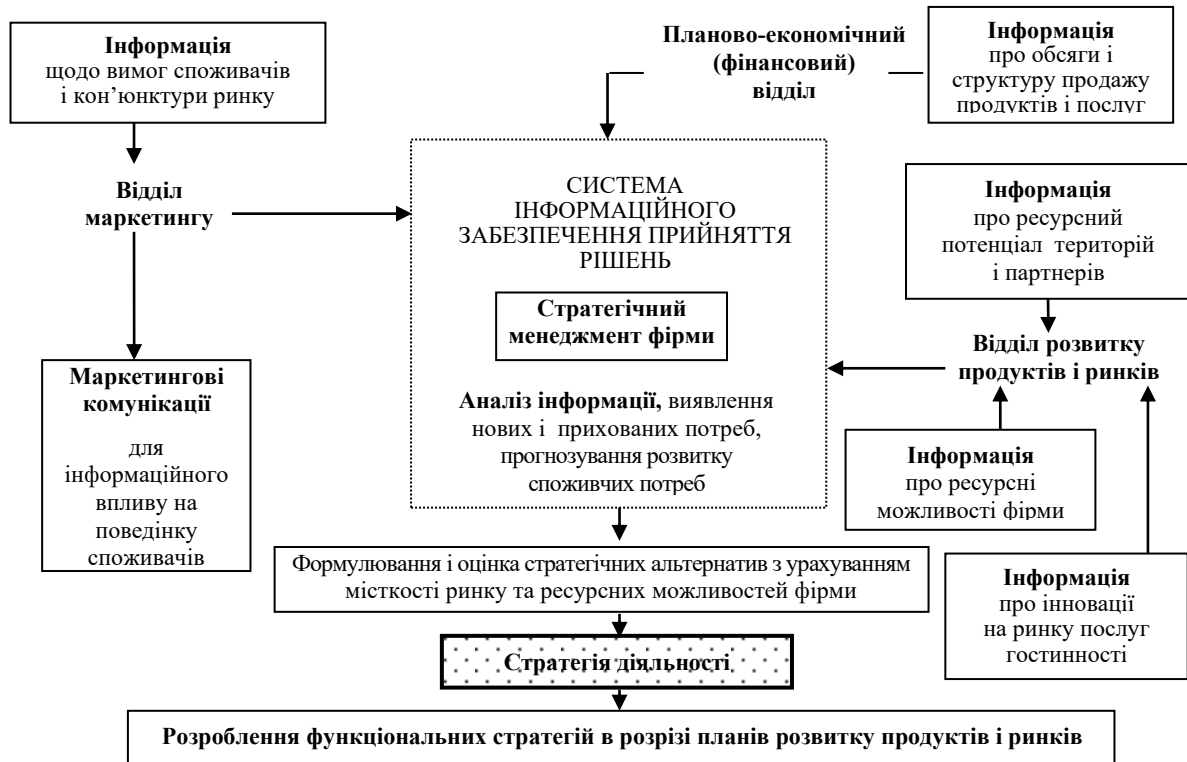


Рис. 1. Інформаційні потоки функціонального забезпечення прийняття стратегічних рішень в системі менеджменту підприємства сфери гостинності

Інформаційна підтримка зростання бізнесу і його ефективності є важливим завданням інформаційного менеджменту. На нашу думку, воно має вирішуватися через поєднання двох концептуальних підходів до побудови системи інформаційного менеджменту:

- з позицій інформаційної економіки – як засобів і способів вигідного використання інформаційної асиметрії для нарощування доданої вартості у структурі ціни продукту чи послуги;
- з позицій поведінкової економіки – як способів збільшення споживчої цінності через цілеспрямований вплив на поведінку споживачів.

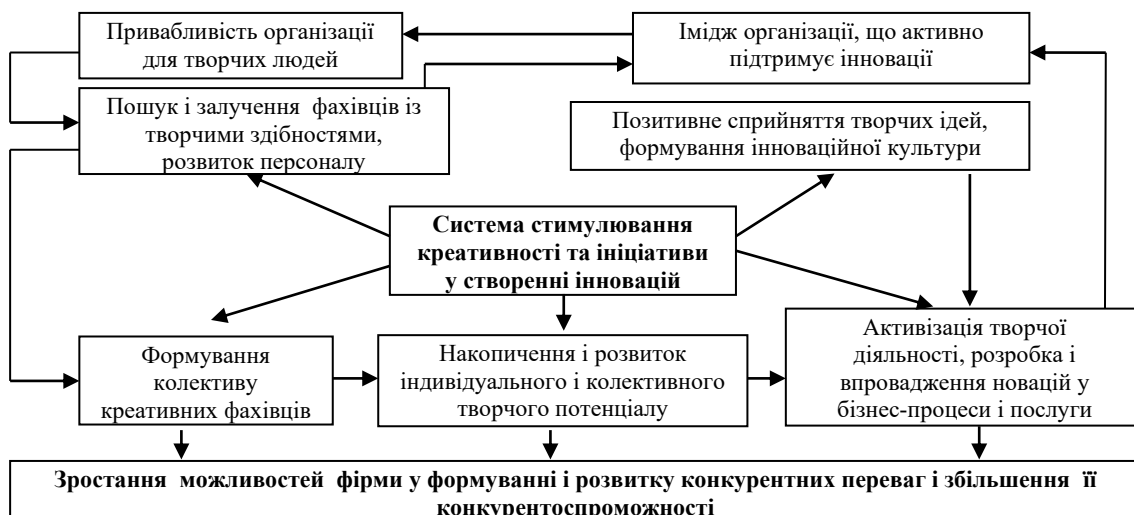


Рис. 2. Вплив системи стимулювання на розвиток середовища креативності та збільшення конкурентоспроможності організації сфери послуг

Наприклад, сучасні технології обробки інформації дають змогу суттєво зменшити інформаційну асиметрію у сфері туризму, яка, зважаючи на інформаційну обмеженість більшості потенційних споживачів туристичних послуг, завжди була основною перевагою туроператорів, даючи їм можливість пропонувати ринку привабливі туристичні продукти для групового відпочинку. І це ускладнило роботу туроператорів. Водночас надало і нові можливості розвитку туристичних продуктів, збільшуючи рівень їх мультифакторності і забезпечуючи тим самим їх привабливість для різних цільових груп споживачів.

Не менш важливим завданням під час побудови системи інформаційного менеджменту підприємств індустрії гостинності має бути створення умов для реалізації їх потенціалу різноманітності – у ресурсах, процесах і споживчих перевагах. Вирішення цього завдання потребує не тільки сучасних інформаційних технологій для виявлення напрямів урізноманітнення продуктів і послуг, а також технологій і методів активізації творчого пошуку, підвищення креативності персоналу у розробленні способів задоволення різноманітних споживчих потреб, в тому числі – засобами когнітивного впливу. Робота з інформацією в цьому контексті потребує створення середовища заохочення креативності – продуманої системи стимулювання ініціативності і творчого пошуку, яка забезпечує не лише розвиток персоналу, а й приваблює з інших організацій творчих особистостей, формуючи колектив креативних фахівців, нарощуючи інтелектуальний та інноваційний потенціал підприємства (див. рис. 2). Для результативності креативного середовища важливо розвивати колективне знання і стимулювати індивідуальний розвиток, що дає змогу працівникам набувати нових компетенцій в ході спільної діяльності. Креативне середовище наповнене неформальними відносинами, що формує в колективі той соціально-психологічний клімат, який сприяє генеруванню інноваційних ідей та їх реалізації. Водночас вона формує і атмосферу суперництва, що важливо для результативної діяльності і дає змогу реалізувати творчий потенціал кожної людини, що прагне розвивати свої здібності, приносячи користь собі і організації, в якій вона працює.

Висновки і перспективи наступних досліджень. Конкурентоспроможність підприємств сфери гостинності в умовах кризи визначається їх здатністю краще інших задовольняти потреби і запити споживачів. Від привабливості для потенційних споживачів пропозицій продуктів і послуг підприємства залежить його можливість кількісно зростати і розвиватись. Розвиток і урізноманітнення продуктів і послуг гостинності потребують креативності працівників, їх здатності по-новому підійти до розв'язання проблемної ситуації, згенерувати нові ідеї для розвитку бізнесу в умовах конкуренції за споживача.

Креативність як результат реалізації творчих здібностей певних індивідів в організаційному просторі суб'єктів господарювання розглядається передусім з позицій корисності їх здібностей для проектування й реалізації ефективних бізнес-процесів. Цього неможливо досягти без належного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень, тобто від повноти, своєчасності й достовірності інформації, що надходить до осіб, уповноважених приймати відповідні рішення, а також від її релевантності, що зменшує час її опрацювання і підвищує оперативність і точність управлінських впливів. Взаємообумовленість цих процесів дає підстави говорити про необхідність побудови системи інформаційного менеджменту підприємства.

У роботі визначено основні завдання інформаційного менеджменту, які обґрунтовано з позицій інформаційної та поведінкової економіки. Цільові установки інформаційної економіки формуються у площині вибору засобів і способів використання менеджментом підприємства інформаційної асиметрії ринку для нарощування доданої вартості у структурі ціни продукту чи послуги, а цільові установки поведінкової економіки – у площині максимізації споживчої цінності через цілеспрямований вплив на поведінку споживачів. З урахуванням цих двох типів завдань виділено основні інформаційні потоки функціонального забезпечення прийняття стратегічних рішень в системі менеджменту підприємства сфери гостинності. Підкреслено особливу роль маркетингових комунікацій для реалізації обох типів завдань інформаційного менеджменту і окреслено контури організаційної взаємодії з іншими підсистемами генерального менеджменту.

Зазначено, що для розвитку конкурентних переваг і зростання бізнесу на підприємствах важливо створити середовище підтримки креативності. Виділено основні складові цього середовища і показано їх вплив на реалізацію творчого потенціалу працівників і потенціалу різноманітності підприємства. Конкретизація напрямів мотиваційних впливів в розрізі стратегічних планів підприємств індустрії гостинності та формування інструментарію мотиваційної підтримки розвитку креативності становитиме предмет наступних досліджень.

Література

1. Гиляревский Р. С. Информационный менеджмент: управление информацией, знаниями, технологией : учеб. пособие / Гиляревский Р. С. – Санкт-Петербург : Профессия, 2009. – 304 с.
2. Мельник В. В. Формування концепції інформаційного менеджменту: сутність, задачі, основні напрями розвитку / В. В. Мельник // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2012. – Вип. 49. – С. 122–134.
3. Давидова І. Патерни інформаційних потреб управлінців у системі інформаційного менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkr_2015_2_12. – Назва з екрана.
4. Матвієнко О. Інформаційний менеджмент як основа концептуалізації моделі фахівця з інформаційної справи / О. Матвієнко, М. Цивін // Вісник Книжкової палати. – 2017. – № 4. – С. 27–30.
5. Горіна Г.О. Ринок туристичних послуг: управління розвитком в умовах просторової поляризації : монографія / Г.О. Горіна. – Кривий Ріг : Видавець ФОП Черняхівський Д.О., 2016. – 305 с.
6. Гришук А.М. До проблем визначення впливу розвитку туризму на національну економіку / А.М. Гришук, Ю.О. Масюк // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – 2015. – Т. 21. – С. 26–33.
7. Косар Н. Дослідження розвитку туризму в умовах кризи / Н. Косар, Н. Кузьо // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 2 (176). – С. 115–125.
8. Телетов О.С. Особливості та перспективи маркетингу туристичних послуг в Україні / О.С. Телетов, Н.Е. Косолап // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. С. – 21–34.
9. Головчук Ю. О. Маркетингова домінанта розвитку конкурентних переваг підприємства в умовах інформаційної економіки / Ю. О. Головчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 6, т. 1. – С. 69–73.

10. Пономарев С.В. Маркетинг как новая философия бизнеса / С.В. Пономарев // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 6, т. 1. – С. 291–294.
11. Спрінсян В.Г. Ресурси та технології інформаційного менеджменту : навчальний посібник / В.Г. Спрінсян, Т.Л. Бірюкова. – Одеса : ОНПУ, 2012. – 248 с.
12. Стадник В.В. Акцентуація ролі маркетингової складової системи менеджменту туристичного підприємства в контексті його конкурентоспроможності / В.В. Стадник, Л.О. Гризовська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 6. – С. 187–194.
13. Менеджмент многообразия : учебное пособие / [М.Н. Певзнер, П.А. Петряков, И.А. Донина, В.В. Стадник, У. Альгермиссен]. – В. Новгород : НовГУ, 2017. – 451 с.

References

1. Gilyarevskij R. S. Informacionnyj menedzhment: upravlenie informaciej, znaniyami, tehnologiej : ucheb. posobie / Gilyarevskij R. S. – Sankt-Peterburg : Professiya, 2009. – 304 s.
2. Melnyk V. V. Formuvannya kontseptsii informatsiinoho menedzhmentu: sutnist, zadachi, osnovni napriamy rozvytku / V. V. Melnyk // Humanitarnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. – 2012. – Vyp. 49. – S. 122–134.
3. Davydova I. Paterny informatsiinykh potreb upravlintsiv u systemi informatsiinoho menedzhmentu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkp_2015_2_12. – Nazva z ekrana.
4. Matviienko O. Informatsiinyi menedzhment yak osnova kontseptualizatsii modeli fakhivtsia z informatsiinoi spravy / O. Matviienko, M. Tsyvin // Visnyk Knyzhkovoї palaty. – 2017. – № 4. – S. 27–30.
5. Horina H.O. Rynok turystychnykh posluh: upravlinnia rozvytkom v umovakh prostorovoї poliaryzatsii : monohrafiia / H.O. Horina. – Kryvyi Rih : Vydavets FOP Cherniavskiy D.O., 2016. – 305 s.
6. Hryshchuk A.M. Do problem vyznachennia vplyvu rozvytku turyzmu na natsionalnu ekonomiku / A.M. Hryshchuk, Yu.O. Masiuk // Ekonomichniy analiz : zbirnyk naukovykh prats. – 2015. – T. 21. – S. 26–33.
7. Kosar N. Doslidzhennia rozvytku turyzmu v umovakh kryzy / N. Kosar, N. Kuzo // Aktualni problemy ekonomiky. – 2016. – № 2 (176). – S. 115–125.
8. Tielietov O.S. Osoblyvosti ta perspektyvy marketynhu turystychnykh posluh v Ukraini / O.S. Tielietov, N.E. Kosolap // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2012. – № 1. S. – 21–34.
9. Holovchuk Yu. O. Marketynhova dominanta rozvytku konkurentnykh perevah pidpriemstva v umovakh informatsiinoї ekonomiky / Yu. O. Holovchuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2017. – № 6, t. 1. – S. 69–73.
10. Ponomarev S.V. Marketynh kak novaia fylosofiia byznesa / S.V. Ponomarev // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2018. – № 6, t. 1. – S. 291–294.
11. Sprinsian V.H. Resursy ta tekhnologii informatsiinoho menedzhmentu : navchalnyi posibnyk / V.H. Sprinsian, T.L. Biriukova. – Odessa : ONPU, 2012. – 248 s.
12. Ctadnyk V.V. Aktsentuatsiia roli marketynhovoї skladovoї systemy menedzhmentu turystychnoho pidpriemstva v konteksti yoho konkurentospromozhnosti / V.V. Ctadnyk, L.O. Hryzovska // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2019. – № 6. – S. 187–194.
13. Menedzhment mnogoobraziya : uchebnoe posobie / [M.N. Pevzner, P.A. Petryakov, I.A. Donina, V.V. Stadnik, U. Algermissen]. – V. Novgorod : NovGU, 2017. – 451 s.

Надійшла / Paper received: 06.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 332.01

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-30

ТУЛЬЧИНСЬКА С.О., ШАШИНА М.В.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

Проведено дослідження питання СМАРТ-спеціалізації регіональних соціально-економічних, а насамперед – господарських систем на прикладі Запорізької та Одеської областей (на основі даних Державної служби статистики України). Розглянуто законодавчі засади та нормативно-правові методичні підходи до розробки, впровадження та моніторингу (оцінки) СМАРТ-спеціалізації регіональних господарських систем. Здійснено порівняльний аналіз задекларованої СМАРТ-спеціалізації господарських комплексів Запорізької та Одеської областей, виокремлено головні розбіжності організаційного, методичного та фінансового характеру, що прямо можуть впливати на результативність та ефективність реалізації стратегій регіонального розвитку цих територій. Зроблено висновок про переваги програми СМАРТ-спеціалізації регіональної господарської системи саме Одеської області.

Ключові слова. Регіональний розвиток, СМАРТ-спеціалізація, стратегія, інвестиції, інновації, сталий розвиток, конкурентоспроможність.

TULCHYNSKA S., SHASHYNA M.

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

METHODICAL APPROACHES TO ASSESSING THE SMART SPECIALIZATION OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

The article studies the issue of smart specialization of regional socio-economic systems, and above all – economic systems on the example of the Zaporizhzhia and Odesa regions (on the basis of information of State Statistics Service of Ukraine and the Regional Development Strategies 2021-2027, the decisions adopted by regional councils of deputies).

The legislative principles and the regulatory methodological approaches to the development, introduction and consistent monitoring (estimations) of smart specialization of the regional economic systems existing in Ukraine are considered. The comparative analysis of the declared smart specialization of economic complexes of the Zaporizhzhia and Odesa regions is carried out. The main organizational, methodical and financial divergences are identified, that can directly influence the efficiency of realization of the regional development strategies of these territories. The focus is on development of resorts and tourism, attraction of investments, modernization of a transport and logistic infrastructure which is due to the developed state and international highways, and also an access to the coast and ports of the Azov and Black seas, respectively. A conclusion is made about the greater orientation of smart specialization of the economic system of Zaporizhzhia region on combination of efforts of the different interested parties as co-operation, co-ordination, state private partnership, collaboration of separate territories.

The authors grounded the conclusion about advantages of the program of smart specialization of the regional economic system of Odesa region due to better organization, detailed goals and objectives, outline performance indexes to be achieved by the Regional Development Strategies 2027.

Keywords: Regional development, smart specialization, strategy, investments, innovations, sustainable development, competitiveness.

Постановка проблеми. Триваюча реформа децентралізації та зміни адміністративно-територіального устрою України актуалізувала питання управління стратегічним розвитком регіональних соціально-економічних, а насамперед – господарських систем. Від їх сталого розвитку прямо залежить наповнення місцевих бюджетів та виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток регіональних соціально-економічних і господарських систем досліджували І.Ю. Єгоров і Ю.О. Рижкова, О.М. Тищенко, М.А. Лендел, О.О. Носирев, М.С. Федяєва, Я. Пика та А. Янішевські та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз існуючих механізмів оцінки розвитку регіональних господарських систем в умовах цифровізації економіки та економіки знань на прикладі Запорізької та Одеської областей.

Виклад основного матеріалу. Від 2014 року в Україні оголошена та впроваджується реформа децентралізації та зміни адміністративно-територіального устрою, складовими якої є трансформація міжбюджетних відносин, зміна структури місцевих бюджетів, передача управлінських (адміністративно-господарських) функцій з центру на місця, утворення нових територіальних громад [1].

28 грудня 2014 року Верховна рада ухвалила зміни до Бюджетного кодексу України в частині передачі на регіональний та територіальний рівень нових джерел доходів місцевих бюджетів та зміни пропорції розподілу надходжень від основних податків (зокрема – податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток) [2]. Указані зміни набули чинності від 01 січня 2015 року, що дає можливість здійснити порівняльний аналіз підсумків виконання місцевих бюджетів і впливу їх результатів на розвиток регіонів і територіальних громад.

Офіційні дані Державної казначейської служби України свідчать, що сукупні доходи місцевих бюджетів за аналізований нами період (2019 р. проти 2014 р.) у номінальному вираженні зросли на 328,83 млрд грн, відносному – на 241,92 %.

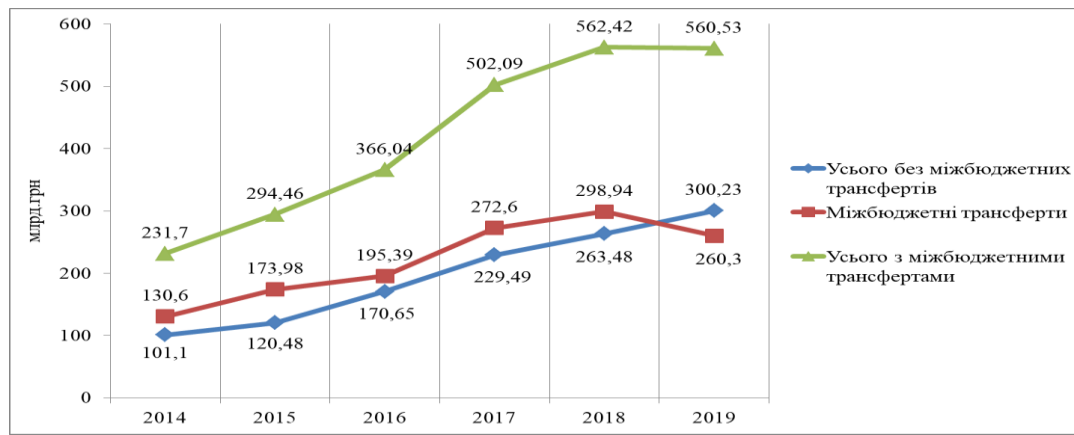


Рис. 1. Зведені доходи місцевих бюджетів в Україні*

*складено за даними Державної казначейської служби та Міністерства фінансів України [3–4]

Власні доходи (без міжбюджетних трансфертів) зросли на 199,13 млрд грн або на 297 %; доходи від міжбюджетних трансфертів – на 129,7 млрд грн або 199,31 %. При цьому слід врахувати наступний факт – частина податків і зборів «прив'язана» до мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, що арифметично збільшує надходження від них. Мінімальна заробітна плата за аналізований період зросла у 3,43 раза (від 1218 грн до 4173 грн), прожитковий мінімум – в 1,73 раза (від 1176 грн до 2027 грн) [5].

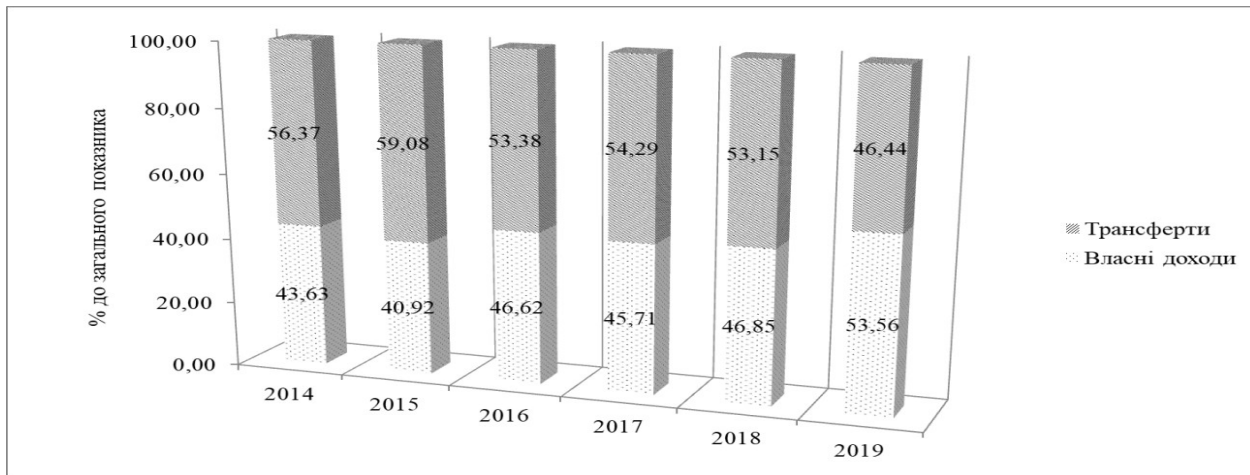


Рис. 2. Структура зведених доходів місцевих бюджетів України*

*складено автором за даними Державної казначейської служби України [3]

У показнику сукупних доходів місцевих бюджетів частка міжбюджетних трансфертів (субвенції та дотації) стабільно трималася вище 50 % до 2019 року (у 2019 році – 46,44 %), що може скласти уявлення про позитивний результат бюджетної децентралізації для регіонів. Однак цей результат пояснюється тим, що частина соціальних виплат населенню почала здійснюватися безпосередньо з державного бюджету напряду.

Виходячи з отриманих нами результатів, питання якісного сталого розвитку регіональних соціально-економічних (а насамперед – господарських) систем набуває актуальності. Важливе місце тут посідає SMART-спеціалізація таких систем зважаючи на необхідність переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в умовах цифровізації господарської діяльності та функціонування економіки знань.

SMART-спеціалізація посідає окреме місце в політиці органів місцевого самоврядування (обласні, міські, районні ради, ради ОТГ) за напрямком регіонального розвитку. Стратегії регіонального розвитку Запорізької Одеської областей до 2027 року містять окремі розділи, що розкривають питання SMART-спеціалізації економічного потенціалу цих територій.

Законодавчим і нормативно-правовим підґрунтям розробки таких Стратегій є Закон України «Про засади державної регіональної політики» та «Про стимулювання розвитку регіонів», Порядок розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів (затверджено постановою Кабінету міністрів України №932 від 11 листопада 2015 року), Методика розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації (затверджена наказом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України №79 від 31 березня 2016 р.). [6–7]

Відповідно до Порядку, затвердженого постановою № 932, **інноваційний потенціал регіону** – сукупність наявних у регіоні інтелектуальних, трудових, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним інфраструктурним забезпеченням, які за умови їх ефективного використання (поєднання) сприяють прийняттю та впровадженню нових технологічних рішень; **смарт-спеціалізація** – підхід, що передбачає аргументоване визначення суб'єктами регіонального розвитку в рамках регіональної стратегії окремих стратегічних цілей та завдань щодо розвитку видів економічної діяльності, які мають інноваційний потенціал з урахуванням конкурентних переваг регіону та сприяють трансформації секторів економіки в більш ефективні [6].

Розглянемо детальніше застосування методичних підходів до СМАРТ-спеціалізації регіональних господарських систем як складових соціально-економічного розвитку окремих територій.

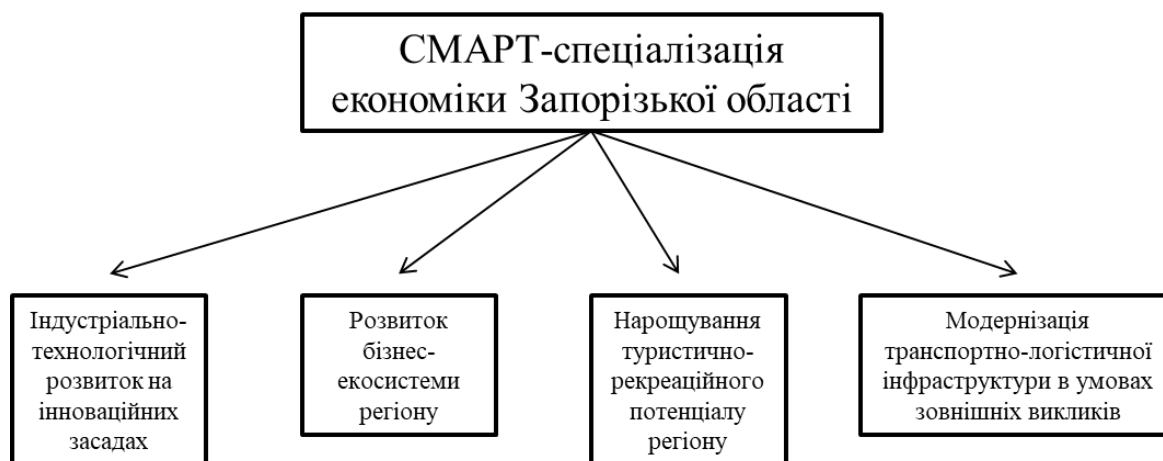


Рис. 3. Напрямки СМАРТ-спеціалізації Стратегії регіонального розвитку Запорізької області до 2027 року [8]

Черговість напрямків СМАРТ-спеціалізації Запорізької області пояснюється поточними тенденціями соціально-економічного розвитку регіону, де: провідне місце посідає промислове виробництво та експорт, представники якого є серед найбільших забруднювачів навколишнього середовища; наявні великі курортно-туристичні та оздоровчі зони на узбережжі Азовського моря (Бердянський, Приазовський, Приморський та Якимівський райони); розташовані транспортні магістральні шляхи державного значення.

Таблиця 1

Показники соціально-економічного розвитку Запорізької області [9–10]						
Показник (одиниці виміру)	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Індекс промислового виробництва, % до попереднього року	96,8	95,3	96,9	106,2	103,6	95,5
Кількість інноваційно-активних промислових підприємств, од.	75	45	45	37	36	н.д.
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, тис.т.	206,7	193,7	167,0	180,9	174,7	173,4
Кількість туристів, обслуговуваних туроператорами, осіб	39010	30922	40376	47675	56374	н.д.
у т.ч. іноземні	112	31	114	26	252	н.д.
Капітальні інвестиції в транспорт, складське господарство, пошту та кур'єрську діяльність, тис. грн	55807	133078	209832	340343	714077	1059187

Аналіз даних таблиці 1 свідчить про необхідність активізації зусиль за напрямком індустріально-технологічного розвитку господарського комплексу, адже в умовах цифровізації економіки старопромислові комплекси втрачають свої конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках. Особлива увага має бути приділена активізації інноваційної діяльності на промислових підприємствах за напрямками створення нових видів продукції, її екологізації та зниження споживання енергетичних ресурсів, що в цілому відповідає засадам сталого розвитку. Позитивна тенденція спостерігається в туризмі та транспортно-логістичній сфері, що свідчить про їх інвестиційний та виробничий потенціал.

Недоліком Стратегії регіонального розвитку Запорізької області до 2027 року є відсутність цільових показників її виконання за всіх можливих сценаріїв, хоча Порядком № 932 передбачено складання щоквартального та річного звіту про результати моніторингу виконання плану заходів з реалізації регіональної стратегії розвитку. Це суттєво обмежує можливість неупередженої та комплексної оцінки результатів виконання Стратегії в частині СМАРТ-спеціалізації господарського комплексу регіону.

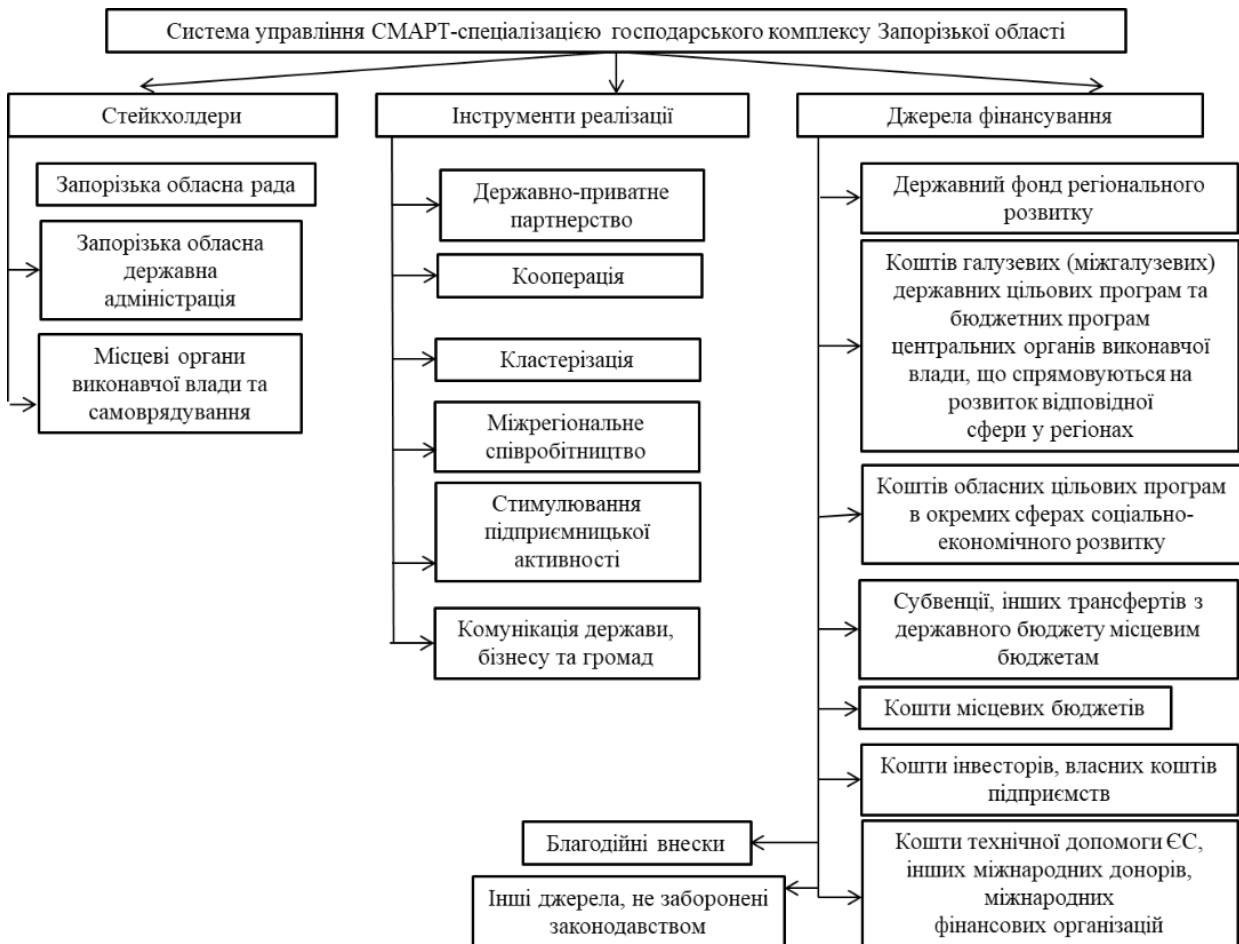


Рис. 4. Схема управління розвитком SMART-спеціалізації господарського комплексу Запорізької області*
*складено автором за [8]

SMART-спеціалізація господарського комплексу Одеської області охоплює шість напрямків і є більш деталізованою порівняно із Запорізькою областю. Спільним є акцент на розвитку логістичної діяльності, що пов'язано із транзитними потужностями автомагістралей, наявністю виходу у морські торговельні порти Азовського (Запорізька область) та Чорного (Одеська) морів. Окремо слід виділити розвиток малого та середнього підприємництва, що в цілому відповідає загальноєвропейським тенденціям; цифрову трансформацію в умовах промислової революції 4.0 та економіки знань; аграрний комплекс з огляду на перспективи початку масштабної земельної реформи в Україні; розбудову місцевої промисловості.

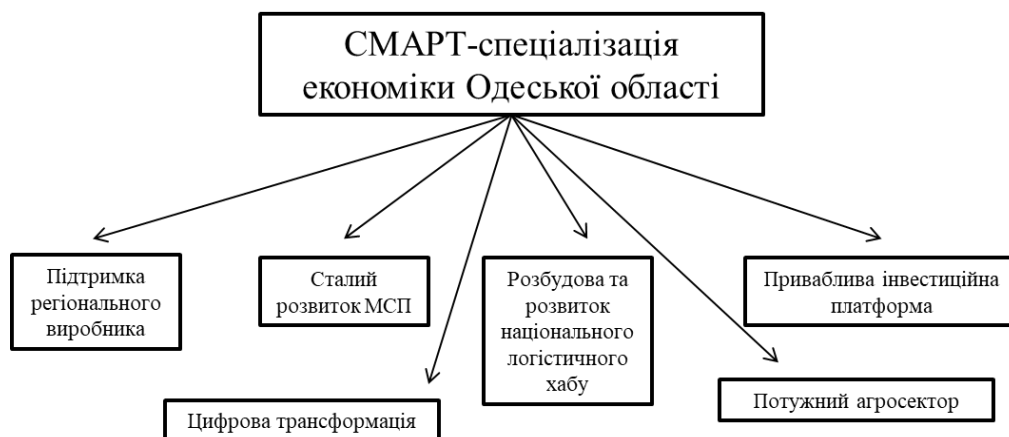


Рис. 5. Напрямки SMART-спеціалізації Стратегії регіонального розвитку Одеської області до 2027 року [11]

Програма SMART-спеціалізації Одеської області доповнена конкретними цільовими показниками, що мають бути досягнуті до 2027 року; проаналізуємо їх з урахуванням поточних тенденцій (див. табл. 2).

Таблиця 2

Показники SMART-розвитку Одеської області [9; 11–12]

Показник (одиниці виміру)	2014	2018	2019	2021	2023	2027
Інноваційні промислові підприємства, % від загальної кількості	16,8	13,7	Н.д.	16,0	16,5	17,5
Кількість впроваджених нових технологічних процесів, од.	30	46	Н.д.	55	58	63
Кількість промислових підприємств, од.	2259	2281	2407	2300	2320	2350
Індекс промислового виробництва, % до попереднього року	99,7	92,4	107,4	104,0	105,0	107,0
Зростання валового регіонального продукту, % до попереднього року	98,3	100,9	Н.д.	102,0	104,0	107,0
Частка МСП в обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), %	76,2	74,0	72,2	74,1	75,0	80,0
Збільшення обсягу вантажних перевезень підприємствами транспорту, млн т	50,97 (факт)	60,5 (факт)	58,59 (факт)	43,0	45,0	50,0
Обсяги виробництва зернових та зернобобових культур, тис. тонн	36772,0	43199,4	37479,0	44500,0	46000,0	48000,0

Як бачимо з даних таблиці 2, стає зрозуміло, що зростання закладено для всіх показників SMART-спеціалізації господарського комплексу Одеської області. Особливо слід виділити необхідність активізації розвитку потенціалу МСП, адже його частка у реалізації продукції (товарів, послуг) у 2014–2019 роках стабільно знижувалася.

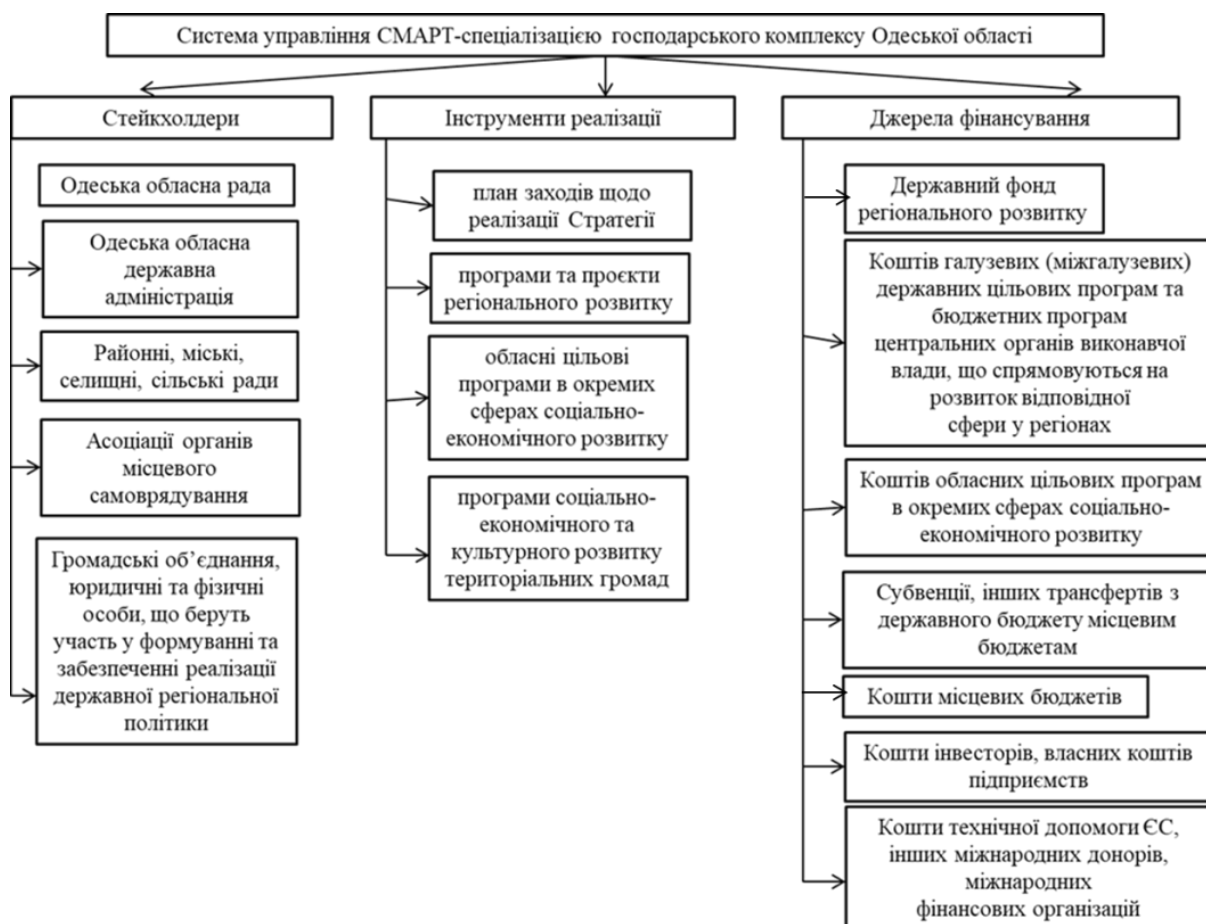


Рис. 6. Схема управління розвитком SMART-спеціалізації господарського комплексу Одеської області, складено автором за [11]

Передбачені Порядком № 932 моніторинг і звітність виконання поставлених завдань здійснюватимуть Департамент економічної політики та стратегічного планування, Департамент інвестицій, міжнародного та міжрегіонального співробітництва, Управління транспортно-комунікаційної інфраструктури та Управління аграрної політики Одеської обласної державної адміністрації.

Висновки. SMART-спеціалізація посідає важливе місце у системі управління стратегічним розвитком регіональних соціально-економічних, а насамперед – господарських систем в Україні під час триваючої реформи децентралізації та зміни адміністративно-територіального устрою. Існуюча на сьогодні законодавча та нормативно-правова база, з урахуванням міжнародного досвіду та технічної допомоги,

містить у собі структуровані методичні підходи до оцінки стану реалізації заходів із впровадження SMART-спеціалізації господарських комплексів на регіональному рівні.

Проведений нами порівняльний аналіз напрямків SMART-спеціалізації господарських комплексів Запорізької та Одеської областей виявив суттєві розбіжності між підходами та їх розробки та впровадження. Більш структурованою, базованою на конкретних цільових показниках, є програма SMART-спеціалізації Одеської області, до реалізації якої передбачається залучити широке коло стейкхолдерів – органи влади і місцевого самоврядування, приватний бізнес, міжнародних партнерів та інститути громадянського суспільства.

Література

1. Реформа децентралізації [Електронний ресурс] Законодавство України. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/efektivne-vryaduvannya/reforma-decentralizaciyi> (дата звернення: 28.12.2019).
2. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-19/print> (дата звернення: 28.12.2019).
3. Виконання місцевих бюджетів за доходами [Електронний ресурс] Державна казначейська служба України. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-miscevih-byudzhetiv-za-dohodami> (дата звернення: 28.12.2019).
4. Статистичний збірник Міністерства фінансів «Бюджет України» [Електронний ресурс] Міністерство фінансів України. Режим доступу : <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik> (дата звернення: 28.12.2019).
5. Ставки, індекси, тарифи [Електронний ресурс] Міністерство фінансів України. Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/> (дата звернення: 28.12.2019).
6. Про затвердження Порядку розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 р. № 932 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/932-2015-%D0%BF#Text> (дата звернення: 28.12.2019).
7. Про затвердження Методики розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації: Наказ від 31.03.2016 р. № 79 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16#Text> (дата звернення: 28.12.2020).
8. Про Стратегію регіонального розвитку Запорізької області на період до 2027 року та План заходів з її реалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zor.gov.ua/content/trydcyat-chetverta-cherhova-sesiya-somogo-sklykannya-rishennya-vid-71-140> (дата звернення: 28.12.2019).
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 28.12.2019).
10. Статистична інформація. Головне управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychna-informatsiia> (дата звернення: 28.12.2019).
11. Про затвердження Стратегії розвитку Одеської області на період 2021 – 2027 років. Одеська обласна рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/1228-VIII.pdf> (дата звернення: 28.12.2019).
12. Статінформація. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 28.12.2019).

References

1. Reforma decentralizaciyi [Elektronnij resurs] Zakonodavstvo Ukraini. Rezhim dostupu: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/efektivne-vryaduvannya/reforma-decentralizaciyi> (data zvernennya: 28.12.2019).
2. Pro vnesennya zmin do Byudzhetnogo kodeksu Ukraini shchodo reformi mizhbyudzhetnih vidnosin: Zakon Ukraini vid 28.12.2014 r. № 79-VIII. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-19/print> (data zvernennya: 28.12.2019).
3. Vikonannya miscevih byudzhetiv za dohodami [Elektronnij resurs] Derzhavna kaznachejs'ka sluzhba Ukraini. – Rezhim dostupu: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-miscevih-byudzhetiv-za-dohodami> (data zvernennya: 28.12.2019).
4. Statistichnij zbirnik Ministerstva finansiv «Byudzhet Ukraini» [Elektronnij resurs] Ministerstvo finansiv Ukraini. Rezhim dostupu : <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik> (data zvernennya: 28.12.2019).
5. Stavki, indeksy, tarif [Elektronnij resurs] Ministerstvo finansiv Ukraini. Rezhim dostupu: <https://index.minfin.com.ua/ua/> (data zvernennya: 28.12.2019).
6. Pro zatverdzhennya Poryadku rozroblennya regional'nih strategij rozvitku i planiv zahodiv z ih realizaciyi, a takozh provedennya monitoringu ta ocinki rezul'tativnosti realizaciyi zaznachenih regional'nih strategij i planiv zahodiv : Postanova Kabinetu Ministriv Ukraini vid 11.11.2015 r. № 932 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/932-2015-%D0%BF#Text> (data zvernennya: 28.12.2019).
7. Pro zatverdzhennya Metodiki rozroblennya, provedennya monitoringu ta ocinki rezul'tativnosti realizaciyi regional'nih strategij rozvitku ta planiv zahodiv z ih realizaciyi: Nakaz vid 31.03.2016 r. № 79 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16#Text> (data zvernennya: 28.12.2020).
8. Pro Strategiyu regional'nogo rozvitku Zaporiz'koї oblasti na period do 2027 roku ta Plan zahodiv z її realizaciyi [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://zor.gov.ua/content/trydcyat-chetverta-cherhova-sesiya-somogo-sklykannya-rishennya-vid-71-140> (data zvernennya: 28.12.2019).
9. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennya: 28.12.2019).
10. Statistichna informaciya. Golovne upravlinnya statistiki u Zaporiz'kij oblasti [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychna-informatsiia> (data zvernennya: 28.12.2019).
11. Pro zatverdzhennya Strategiyi rozvitku Odes'koї oblasti na period 2021 – 2027 rokov. Odes'ka oblasna rada [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/1228-VIII.pdf> (data zvernennya: 28.12.2019).
12. Statinformaciya. Golovne upravlinnya statistiki v Odes'kij oblasti [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennya: 28.12.2019).

Надійшла / Paper received: 29.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-31

ТЮРИНА Н. М., НАЗАРЧУК Т. В., КАРВАЦКА Н. С.

Хмельницький національний університет

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ОРГАНІЗАЦІЇ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ, СТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

У статті досліджено сутність основних понять теорії життєвого циклу організації (ЖЦО) та узагальнено підходи до їх розуміння. Розглянуто хронологію розвитку теорії ЖЦО. Критично проаналізовано основні моделі ЖЦО. Систематизовано особливості та характерні риси основних стадій ЖЦО. Досліджено методи та підходи до визначення стадій ЖЦО, означено недоліки. Обґрунтовано необхідність розробки агрегованого підходу до оцінювання стадій ЖЦО.

Ключові слова: життєвий цикл організації, стадія життєвого циклу, модель життєвого циклу, оцінка стадії життєвого циклу.

TYURINA N., NAZARCHUK T., KARVATSKA N.

Khmelnitsky National University

ORGANIZATION LIFE CYCLE: DETERMINATION AND EVALUATION PROBLEMS

The main discussion issues in the study of organization lifecycle theories were outlined as a method of diagnosing their state and defining the opportunities of their use to improve the quality of management. Investigated the essence of the basic concepts of the theory of organizational life cycle (OLC) and generalizes approaches to its understanding. Consistent patterns and main tendencies of cyclic development of organizations, features of their state at stages of their life cycle were determined. It is proved that the quality and efficiency of organization management requires from the management side the knowledge of the enterprise location on the life cycle curve. There was investigated the chronology of the development of the OLC theory. The main models of OLC were critically analyzed. Conclusions have been drawn about the existence of conflicting views on the organizations development, the number of stages that OLC, their main variables and structural characteristics. The features and characteristics of the main stages of the OLC were systematized. Qualitative and quantitative approaches and methods for the diagnosis of stages of OLC have been explored. It was concluded that the available methods and approaches to assessing the life cycle stage of an enterprise are either too simplistic or subjective. Further prospects for the study are to develop an aggregate approach to assessing the stages of OLC.

Keywords: organizational life cycle, life cycle stage, life cycle model, life cycle stage assessment

Вступ. Сьогодні бізнес, як ніколи, зіштовхується з величезною кількістю проблем та викликів, зумовлених, з однієї сторони, залежністю від надзвичайно мінливого зовнішнього середовища, а з іншої сторони, низкою внутрішніх проблем, які досить часто пов'язані із відсутністю системного стратегічного бачення у власників та топ-менеджменту й нерозумінням необхідності зміни (коригування) як цілей, так і засобів їхнього досягнення упродовж розвитку організації.

Як відомо, п'ять із десяти новостворених компаній закриваються у перший рік існування. Причин цьому є багато, таких як: високий рівень конкуренції, а відтак відсутність достатнього попиту на продукт чи послугу; нестача обігових коштів для розвитку бізнесу, відсутність або ж низька якість фінансового планування; необґрунтована цінова політика; суперечки в колективі через неякісний розподіл повноважень та зон відповідальності тощо. Упродовж наступних трьох років виживають ще не більше 10%. Якщо причини невдач у перші роки є зрозумілими і переважно типовими, то одним із вагомих першоджерел неефективної діяльності у подальшому, на наш погляд, є саме не розуміння та не врахування особливостей управління з урахуванням стадій життєвого циклу організації. Окрім цього, визначення стадії життєвого циклу та особливостей її протікання (проблеми, основні завдання, помилки, ризики тощо) дає управлінцям системне розуміння усіх процесів в організації та можливість вибору більш обґрунтованих інструментів управління змінами з урахуванням логіки розвитку компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закономірності та основні тенденції циклічного розвитку організацій, особливостей їх стану залежно від стадії життєвого циклу досліджували багато науковців та фахівців-практиків. Варто відмітити, що більшість фундаментальних досліджень з проблематики визначення та оцінки життєвих циклів організації припадає на другу половину ХХ ст. Зокрема, до таких досліджень варто віднести праці А. Даунса (1967), Г. Ліппітта, У. Шмідта (1967), Л. Грейнера (1972), У. Торберта (1974), І. Адізеса (1979), Д. Міллера (1983), Б. Мільнера (1984), С. Хенкса, (1993) та ін. [2, 3, 6–8, 10, 11]. Досить ґрунтовні емпіричні дослідження моделей ЖЦО були проведені групою російських вчених – Г. Широкова, І. Меркур'єва, О. Серова [11–15].

Праці вітчизняних дослідників головним чином присвячено теоретичним узагальненням та інтерпретації уже відомих моделей [19–21], або ж їхнього розгляду у контексті фінансового та антикризового управління [16–18]. Зокрема зазначена проблематика була об'єктом досліджень І.А. Бланка, Л.О. Лігоненко, С. В. Корягіної, О.І. Матюшенка, В. С. Домбровського, О. Д. Славич та ін.

Водночас, сьогодні залишається малодослідженою низка питань, пов'язаних з життєвим циклом організації, що потребують подальшого розвитку. Наразі, серед науковців не має єдиної точки зору не лише щодо визначення поняття «життєвий цикл організації» (ЖЦО), але й стосовно розуміння стадій ЖЦО, їх кількості та характеристик, які визначають ці стадії. Тому, вважаємо за доцільне у цій статті дослідити основні дискусійні положення з означеної проблематики (рис. 1).

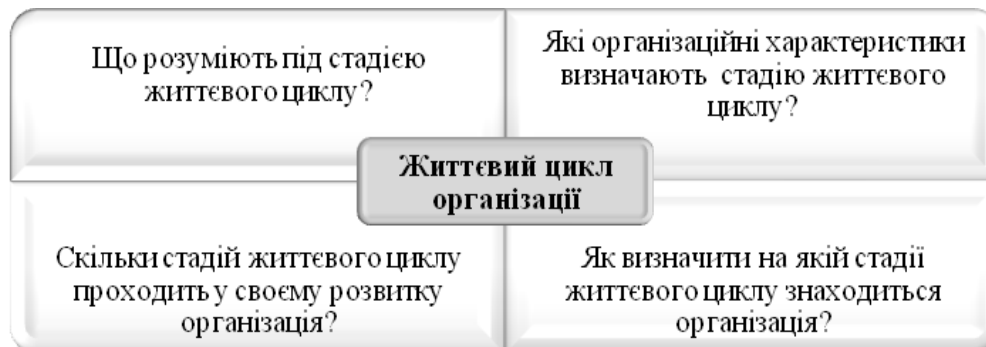


Рис. 1. Базові дискусійні поняття у дослідженні теорії життєвого циклу організації

Метою статті є дослідження та узагальнення теорій та моделей життєвого циклу організації як методу діагностики їх стану та визначення можливостей їхнього використання для підвищення якості управління, а також систематизація підходів щодо оцінки стадій життєвого циклу організації.

Виклад основного матеріалу. З моменту створення будь-якої організації знаходиться у постійному русі під впливом змін, які або сприяють її розвитку, або ж, навпаки, руйнують. Безумовно розвиток організації знаходить відбиток у її «життєвому циклі». У літературних джерелах міститься велика кількість різних точок зору стосовно визначення життєвого циклу організації. Досить часто в управлінській термінології зустрічається твердження, що життєвий цикл організації – це період від створення до ліквідації організації. Однак, такий підхід суперечить думці про перехід організації після проходження всіх стадій життєвого циклу до нового етапу розвитку – відродження та продовження життєдіяльності.

Поняття життєвий цикл організації слід відрізнити від поняття загальної тривалості життя організації. Життєвий цикл організації – це сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції організації, після якого його цінності й напрями діяльності можуть принципово змінюватися. Тому життєдіяльність організації від моменту створення і до ліквідації може бути циклічним спіралеподібним процесом.

Розділяємо також точку зору авторів [1, 3, 7, 11], що загальна тривалість життя організації може включати кілька життєвих циклів. У свою чергу, стадії життєвого циклу організації – це проміжки часу, протягом яких діяльність компанії характеризується відносною стабільністю таких параметрів, як:

- напрям та інтенсивність розвитку;
- стратегічні та тактичні цілі;
- способи і особливості формування ресурсного потенціалу;
- конфігурація організаційного механізму тощо.

Саме кількість та характеристика особливостей цих стадій лежить в основі різних моделей життєвого циклу організації.

Сьогодні існує щонайменше п'ятнадцять моделей, які у тій чи іншій мірі описують стадії життєвого циклу організації. Їх еволюційна хронологія виглядає так: А. Даунс, «Рушійні сили зростання» (1967 р.), Г. Ліппітт, У. Шмідт, «Управлінська участь» (1967 р.), Б. Лівехуд, «Органічний еволюційний розвиток» (1969 р.), Б. Скотт, «Стратегія і структура» (1971 р.), Л. Грейнер, «Етапи розвитку і кризи зростання організації» (1972 р.), У. Торберт, «Ментальність членів організації» (1974 р.), Ф. Ліден, «Функціональні проблеми» (1975 р.), Д. Кац, Р. Кан, «Організаційна структура» (1978 р.), І. Адісес, «Теорія життєвих циклів організації» (1979 р.), Дж. Кімберлі, «Зовнішній соціальний контроль, структура роботи і відношення з навколишнім середовищем» (1979 р.), Р. Куїнн, К. Камерон, «Інтеграційна модель» (1983 р.), Д. Міллер, П. Фрізен, «Траєкторії розвитку організації» (1983 р.), Є. Коротков, «П'ятиетапна модель» (1983), Б. Мільнер, «Життєвий цикл організації» (1984), С.Хенкс, К. Дж. Уотсон, Е. Янсен, Г.Чандлер, «Життєвий цикл організації високотехнологічних галузей» (1993), Д. Лестер, Дж. Парнелл, А. Каррагер, «Життєві цикли організації» (2003 р.).

За результатами дослідження наведених моделей можемо констатувати, що їх автори мають різні точки зору не лише щодо кількості стадій життєвого циклу організації, а й фокусу та ключових характеристик, що визначають зміни на кожній стадії. Так, А. Даунс, Г. Ліппітт, У. Шмідт, Б. Скотт, Д. Кац, Р. Кан у свої моделях виділяють три стадії розвитку. При цьому модель А. Даунса була розроблена на прикладі урядових комітетів та описує розвиток урядових організацій від обґрунтування доцільності їх

існування, далі розвитку творчості та інновацій, а на стадії «уповільнення» звертає увагу на необхідності формалізації шляхом посилення передбачуваності та координації.

Не дивлячись на те, що автори іншої моделі Г. Ліппіт та У. Шмідт також виділяють три стадії розвитку, проте фокусуються не на їх характеристиках, а на основних завданнях при переході від однієї стадії до іншої: створення системи та досягнення порогу виживання, стабільність та набуття репутації, досягнення унікальності та здатність відповідати на соціальні потреби тощо.

Б. Скотт стверджує, що кожна організація розвивається від неформальної до формалізованої бюрократії, а далі до промислових конгломератів, тим самим роблячи фокус на структурі і стратегії розвитку.

Ще однією моделлю, у якій виділяється три стадії розвитку, є модель Д. Каца і Р. Кана, фокусом та змінними характеристиками якої також виступає структура організації, а еволюція організації відбувається шляхом зміни структури від простої до стійкої.

Наступна група науковців – Б. Лівехуд, С.Хенкс, К. Дж. Уотсон, Е. Янсен, Г. Чандлер, Р. Куїнн, К. Камерон, Б. Мільнер у своїх роботах визначають чотири основних стадії організаційного розвитку.

У моделі Б. Лівехуда організація розглядається як сукупність трьох рівнозначних підсистем: економічної, соціальної та технічної. Відповідно будь-які організаційні зміни обов'язково торкаються одночасно усіх цих підсистем. Основними етапами моделі автор виділяє піонерську фазу, фазу диференціації, фазу інтеграції та асоціативну фазу. При цьому стверджує, що кордони цих етапів є розмитими, а акцент робиться на соціальних аспектах.

С. Хенкс, К. Дж. Уотсон, Е. Янсен, Г.Чандлер провели таксонометричне дослідження конфігурацій життєвих циклів у високотехнологічних організаціях на основі десяти моделей, які порівнювались за кількістю стадій та їх характеристиками. За результатами дослідження було визначено закономірності у розвитку організацій та специфічні параметри організаційного середовища, зміна яких може сигналізувати про перехід від однієї стадії на іншу. Р. Куїнн, К. Камерон у своїй теорії теж систематизували та узагальнили попередні дослідження, фокусуючись при цьому на ефективності організації та її критеріях на різних стадіях організаційного розвитку.

Російський вчений Б. Мільнер також виділяє чотири основні стадії розвитку: створення, зростання, зрілість та спад, деталізуючи при цьому їх такими фазами: підприємницький етап, етап колективності, етап формалізації і управління, етап розробки структури, етап занепаду діяльності. На думку автора стадії спаду або старіння можна уникнути за умови постійного оновлення бізнесу та методів управління ним. При цьому структура організації, координація та контроль мають таке ж значення як інновації, покращення процесів та децентралізація в управлінні. Мільнер розглядає життєвий цикл організації з точки зору стратегічного управління, виділяючи при цьому на кожному етапі мету, тип лідера, організаційні характеристики, фокус (концентрація енергії), проблеми, тип планування, методи управління та організаційну модель.

Відмінною рисою групи науковців, що пропонують розглядати організаційний розвиток через проходження п'яти та більше стадій здебільшого є визначення критеріїв, які характеризують кожен етап життєвого циклу організації.

Однією із найперших відомих моделей життєвого циклу організації є модель, що була розроблена професором Гарвардської школи бізнесу Л. Грейнером. Модель містить п'ять еволюційних етапів, які змінюються під дією революцій (криз), що супроводжують організаційний розвиток. Основні положення цієї теорії полягають у тому, що кожна стадія життєвого циклу характеризується специфічною організаційною структурою, системою і стилем управління. Перехід від однієї стадії до іншої має революційний характер, а управлінські рішення, що сприяють виходу із кризи на одній стадії, можуть ставати причинами кризи на іншій. Якщо криза долається, організація успішно переходить на наступну стадію.

Вагомий внесок у розвиток теорії життєвого циклу зробив також І. Адизес. Його модель, яка налічує найбільшу кількість стадій (десять), є найпоширенішою серед практикуючих менеджерів. Автор вважає, що ані обсяг виручки, ані вік компанії не може використовуватись у якості характеристики стадії життєвого циклу. Натомість, ключовими характеристиками ефективного розвитку вважає такі параметри: гнучкість та контрольованість. Саме від них залежить чи зможе компанія досягти стадії розквіту і залишитись там на довго. І. Адизес розглядає життєвий цикл через призму стратегічного управління, деталізуючи основні характеристики кожної стадії.

У моделі У. Торберта організаційний розвиток тісно пов'язаний із розвитком почуття єдності персоналу. Його теорія розглядає організаційний розвиток як процес переходу від індивідуальності до колективності, коли працівники перестають діяти розрізнено, а відчувають свою причетність до колективу та організації. Модель містить дев'ять етапів, проте конкретні механізми розвитку в ній не описуються.

Модель Д. Міллера та П. Фрізена найчастіше називають синтетичною моделлю-інтерпретацією, у якій автори узагальнили численні теоретичні дослідження та підкріпили їх даними емпіричного дослідження. Модель містить п'ять стадій (народження, зростання, зрілість, спад, відродження), які визначаються за чотирма параметрами: стратегією, структурою, організаційним середовищем, стилем прийняття рішень. Відмінною рисою моделі є чітко визначені критерії, що характеризують кожен із етапів.

Д. Лестер, Дж. Парнелл, А. Каррагер також розробили та представили у своїй моделі шкалу оцінки ключових характеристик кожної стадії, за допомогою якої можна передбачити їх зміну під час еволюційного розвитку організації.

У моделі Дж. Кимберлі представлено динаміку внутрішніх процесів організаційного розвитку на шляху руху організації за стадіями життєвого циклу. Автор характеризує процес організаційного розвитку п'ятьма стадіями та вважає, що інноваційні характеристики, які призвели до успіху на перших стадіях, можуть бути перешкодами або ж стримуючими розвиток на наступних. Основними характеристиками зростання автор вважає збільшення бюджету та чисельності персоналу. Отже, як бачимо серед поглядів науковців існують розбіжності відносно кількості стадій та характеристик, що їх визначають і слугують індикаторами (показниками), які змінюються з часом в організації.

Узагальнюючи проведені дослідження та розділяючи точку зору науковців, викладену у праці [11], можемо зробити висновок, що не існує єдиної точки зору на рахунок кількості стадій у життєвому циклі організації. Так, наприклад, Г. Ліппітт, У. Шмідт виділяють у своїй моделі три стадії (народження, юність, зрілість); Дж. Кимберлі – чотири стадії (формування ідеології, вибір головних схем переміщення, формування організаційної ідентичності, формалізація структури); Д. Міллер, П. Фрізен – п'ять стадій (народження, зростання, зрілість, відродження, занепад); І. Адізес – десять стадій (зародження, дитинство, «давай-давай», юність, розквіт, стабільність, аристократизм, рання бюрократизація, бюрократизація, смерть). Однак, якщо систематизувати та узагальнити наведені моделі, можемо виділити спільні стадії розвитку, що притаманні багатьом організаціям (народження, становлення, розвиток, зрілість, занепад). Не дивлячись на те, що зазначені стадії є послідовними, вони можуть мати суттєві відмінності та не пов'язані між собою у детермінованій послідовності.

Різні автори також роблять акцент на різному наборі унікальних характеристик стадій (ситуаційних та структурних). Що стосується основних ситуаційних характеристик, то майже у кожній із розглянутих моделей, вони є такими: вік, розмір, темпи зростання, проблеми та фокус управління (Г. Ліппітт, У. Шмідт, Б. Лівехуд, Б. Скотт, Л. Грейнер, У. Торберт, І. Адізес, Р. Куїнн, К. Камерон, Д. Міллер, П. Фрізен та ін.). Окремі автори виділяють також як змінні характеристики критерії ефективності (Р. Куїнн, К. Камерон), інтереси стейкхолдерів (Г. Ліппітт, У. Шмідт, Д. Міллер, П. Фрізен), стадію розвитку галузі (Б. Скотт, Л. Грейнер), чисельність персоналу (У. Торберт, Д. Міллер, П. Фрізен). Що стосується структурних змінних, то найбільш поширеними у наведених вище моделях, є: структура управління, рівень формалізації завдань і процесів, ступінь централізації управління, стиль управління тощо. Деякі автори акцентують увагу також на системах контролю (Л. Грейнер, Д. Міллер, П. Фрізен, І. Адізес), методах прийняття рішень (У. Торберт, Д. Міллер, П. Фрізен), ресурсних можливостях тощо (Л. Грейнер, Д. Міллер, П. Фрізен).

Складність застосування будь-якої моделі для проведення організаційної діагностики визначається насамперед тим, що не має спільної точки зору, яка б була підтверджена емпіричними дослідженнями, стосовно ключових динамічних характеристик, що визначають перехід від однієї стадії до іншої. Тому, далі перейдемо до дослідження підходів щодо визначення стадій життєвого циклу організації.

До тепер можна виділити два підходи до діагностики стадії життєвого циклу. Перший підхід ґрунтується на якісній діагностиці організаційних характеристик, які підлягають змінам упродовж розвитку організації. Другий – передбачає застосування кількісних методів для оцінки зміни фінансових показників, як індикаторів, що сигналізують про перехід до тієї чи іншої стадії.

Перший підхід проілюструємо за допомогою найпоширеніших моделей життєвого циклу та проілюструємо за допомогою таблиці 1. Моделі, що розглядаються у таблиці, були обрані нами за такими критеріями: по-перше, вони є найбільш популярними як серед науковців, так і серед практикуючих управлінців, а по-друге, на наш погляд, вони є найбільш опрацьованими методично.

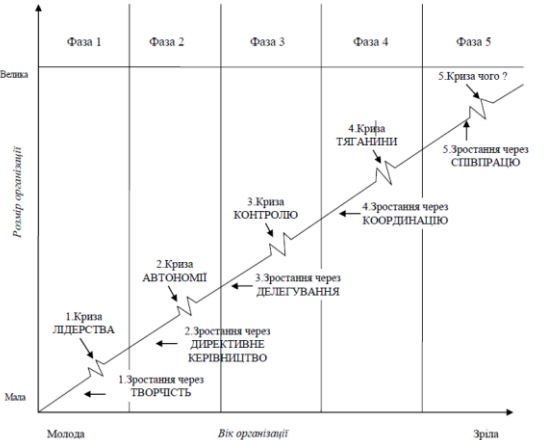
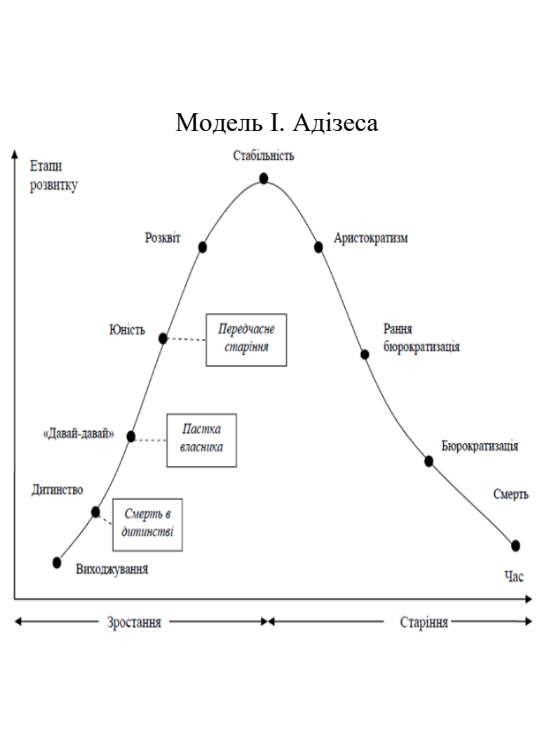
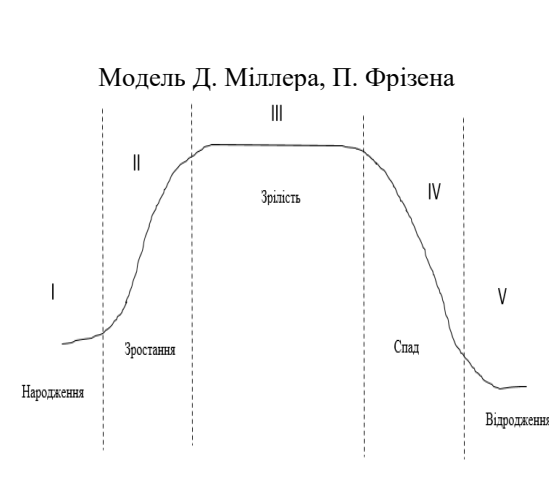
Як видно із таблиці 1, будь-яка модель життєвого циклу організації являє собою ламану криву з визначеними точками переломів, які можна поділити на тривалі та проміжні. Автори не описують характеристики стадій за чіткими якісними критеріями, одні виділяють в якості характеристик основні проблеми, інші стан внутрішнього середовища компанії або ж особливості чи стилі управління. При цьому якісні показники не слугують оціночними критеріями, а скоріше відображують стан системи менеджменту – організаційну структуру, стратегію, формалізацію процесів, для визначення яких необхідно використовувати експертні оцінки, що знижує інформаційну доступність таких показників і вимагає значних витрат часу на їх збір та обробку.

Наведені моделі оцінюють життєвий цикл організації з позиції стратегічного та оперативного управління. Основним завданням авторів цих моделей було розробка адекватних методів управління на різних етапах життєвого циклу компанії. Спільним недоліком усіх цих моделей з теоретико-методологічної точки зору є відсутність серйозної емпіричної бази, яка б підтверджувала їхні припущення. Проте фахівці-практики майже однотайні у підтримці основних положень цих моделей та доцільності їх використання в управлінській діяльності, особливо, що стосується моделі І. Адізеса.

Відсутність спільної точки зору щодо організаційних характеристик діагностики стадій життєвого циклу, зумовлює необхідність дослідження кількісних методів для оцінки зміни фінансових показників, як індикаторів, що сигналізують про перехід до тієї чи іншої стадії. Відразу варто зазначити, що кількісні методи оцінки не розглядалися у наведених вище моделях, а досліджувалися науковцями, які займалися проблемами антикризового управління, інвестиційної діяльності, оцінки фінансового потенціалу тощо.

Таблиця 1

Характеристики стадій життєвого циклу організації за різними моделями

Назва та схематичне представлення моделі	Стадії ЖЦО	Організаційні характеристики стадій життєвого циклу
1	2	3
<p>Модель Л. Грейнера</p>  <p>Модель Л. Грейнера показує п'ять фаз зростання організації, кожна з яких завершується кризою. Фазы: 1. Зростання через творчість (1. Криза лідерства); 2. Зростання через директивне керівництво (2. Криза автономії); 3. Зростання через делегування (3. Криза контролю); 4. Зростання через координацію (4. Криза тяганини); 5. Зростання через співпрацю (5. Криза чого?).</p>	<p>Креативність</p> <p>Директивне керівництво</p> <p>Делегування</p> <p>Координація</p> <p>Співробітництво</p>	<p>Акцент на виробництві і продажу нового «продукту»; неформальна структура і комунікації; швидке реагування на запити ринку; відтермінована мотивація</p> <p>Функціональна структура; спеціалізація задач; формалізація правил і процедур</p> <p>Децентралізація структури; делегування повноважень; виникнення протиріч у координації різних напрямів діяльності; управління за відхиленнями</p> <p>Довгострокове планування; використання процедур ретельного моніторингу витрат; посилення бюрократизму системи; низький рівень корпоративного духу</p> <p>Матрична структура управління; проектне управління; розвиток персоналу та командної роботи</p>
<p>Модель І. Адізеца</p>  <p>Модель І. Адізеца описує життєвий цикл організації як дугу, що проходить через етапи розвитку: Виходжування, Дитинство, «Давай-давай», Юність, Розквіт, Стабільність, Рання бюрократизація, Бюрократизація, Смерть. Кризи: «Смерть в дитинстві», «Пастка власника», «Переочасне старіння».</p>	<p>Зародження</p> <p>Дитинство</p> <p>«Давай-давай»</p> <p>Юність</p> <p>Розквіт</p> <p>Стабільність</p> <p>Аристократизм</p> <p>Рання бюрократизація</p> <p>Бюрократизація</p> <p>Смерть</p>	<p>Розробка та тестування підприємницької ідеї</p> <p>Відсутність формалізованих правил і процедур; вразливість від зовнішнього середовища; відсутність делегування; орієнтація на дії; від'ємний грошовий потік</p> <p>Ріст продажів; диверсифікація; плутанина в пріоритетах і відповідальності; не достатній контроль витрат; не регулярний менеджмент</p> <p>Делегування повноважень; децентралізація; визначення чіткого фокусу діяльності; перехід до професійного управління; розвиток корпоративного духу</p> <p>Оптимальний баланс між гнучкістю та контрольованістю; відповідність цілей, завдань, стратегії, структури, процесів; злагодженість роботи; зростання продажів</p> <p>Зниження темпів зростання; повільне здійснення змін; втрата креативності; зниження гнучкості та адаптивності</p> <p>Зростання адміністративної ланки; скорочення інвестицій у інновації; втрата бажання до завоювання нових ринків</p> <p>Загострення внутрішніх конфліктів; падіння обсягів продажу і прибутків; втрата долі ринку; звільнення частини управлінського персоналу</p> <p>Впровадження жорстких правил і норм контролю; зниження корпоративного духу; штучна підтримка діяльності; рух за інерцією</p> <p>Відсутність ресурсів для підтримання діяльності; реорганізація, скорочення або ліквідація</p>
<p>Модель Д. Міллера, П. Фрізена</p>  <p>Модель Д. Міллера, П. Фрізена поділяє життєвий цикл організації на п'ять стадій: I. Народження, II. Зростання, III. Зрілість, IV. Спад, V. Відродження.</p>	<p>Народження</p> <p>Зростання</p> <p>Зрілість</p> <p>Спад</p> <p>Відродження</p>	<p>Тривалість існування підприємства менше 10 років; неформальна структура управління; одноосібне прийняття управлінських рішень</p> <p>Зростання продажів більше 15%; збільшення персоналу; функціональна організаційна структура управління; формалізація стратегії</p> <p>Зростання рівня продажів не більше 15%; підвищення рівня бюрократизації; консерватизм у прийнятті рішень</p> <p>Зниження попиту на продукцію; зменшення кількості нових видів продукції; зниження рентабельності діяльності; рух за інерцією</p> <p>Зростання рівня продажів понад 15%; диверсифікація виробництва; дивізійна структура управління; складні схеми контролю й управління</p>

Продовження таблиці 1

1	2	3
<p style="text-align: center;">Модель Б. Мільнера</p> <p style="text-align: center;">Зрілість</p> <p style="text-align: center;">Спад</p> <p style="text-align: center;">Зростання</p> <p style="text-align: center;">Створення</p> <p style="text-align: center;">Етап підприємства Етап колективності Етап формалізації та управління Етап вироблення структури Етап загрози</p>	Створення	Підприємницький етап: нечіткі цілі; високі творчі можливості
	Зростання	Етап колективності: неформальна структура та комунікації; високі зобов'язання
	Зрілість	Етап формалізації та управління: формалізація правил; стабільна структура; зростання ефективності Етап розробки структури: ускладнення структури; децентралізація; диверсифікація ринків
	Спад	Етап спаду: висока плинність кадрів; збільшення конфліктів

сформовано авторами з використанням [2, 3, 7, 10, 20]

У таблиці 2 наведено кількісні методи, що можуть використовуватись при розпізнаванні стадії життєвого циклу підприємства.

Зрозуміло, що наведені кількісні методи не є вичерпними та теж не позбавлені суб'єктивізму. Наприклад, при визначенні стадії життєвого циклу організації за методом оцінки грошових потоків, необхідно звертати увагу на те, що у практичній діяльності різні підприємства не можуть діяти з однаковою операційною, інвестиційною та фінансовою активністю, тому прийняття до уваги лише значення грошового потоку (+ або -) при визначенні стадії життєвого циклу компанії не може дати об'єктивну відповідь щодо знаходження її на тій чи іншій стадії, проте може слугувати додатковим індикатором стадії ЖЦО. Так само метод оцінки дивідендних виплат має обмежене застосування, оскільки може використовуватись лише для підприємств з організаційно-правовою формою у вигляді акціонерного товариства.

Таблиця 2

Кількісні методи оцінки стадії життєвого циклу організації

Назва методу	Характеристика методу	Оціночний показник	Стадія ЖЦО
Метод найменших квадратів	За допомогою рівняння апроксимації визначається залежність між часом та рівнем рентабельності	Рентабельність продажів = 0	Стадія зародження
		Друга похідна = 0	Початок стабільності
Метод побудови функції витрат	Визначається характер кореляційної залежності між виручкою від реалізації і витратами та будується графік залежності	Визначення кореня рівняння, при якому перша похідна = 0	Перехід на стадію занепаду
		Точка на графіку, коли витрати дорівнюють доходам	Початок стадії інтенсивного розвитку
Метод розрахунку фінансових показників підприємства	Визначається співвідношення між виручкою на витратами підприємства	Рівність похідної першого і другого порядку 0	Початок стадії старіння
		Доходи дорівнюють або менші за змінні витрати	Стадія зародження
		Доходи перевищують змінні витрати, але менші від першого порогу рентабельності	Стадія зростання
		Доходи перевищують перший поріг рентабельності	Стадія зрілості
Метод оцінки грошового потоку	Визначається значення грошового потоку (від'ємне/позитивне) на основі оцінки різних видів діяльності: операційної; фінансової; інвестиційної	Доходи дорівнюють другому порогу рентабельності	Стадія занепаду
		Грошовий потік від діяльності: операційної (-), фінансової (+), інвестиційної (-)	Стадія зародження
		операційної (+), фінансової (+), інвестиційної (-)	Стадія зростання
		операційної (+), фінансової (-), інвестиційної (-)	Стадія зрілості
		операційної (-), фінансової (+), інвестиційної (+)	Стадія спаду
Метод оцінки дивідендних виплат	Стадії життєвого циклу визначаються на основі річного розміру дивідендних виплат	Низькі	Стадія зростання
		Середні	Стадія зрілості
		Високі	Стадія стагнації

сформовано авторами з використанням [16, 18, 19, 21]

Окрім наведених, показниками, зміна яких може характеризувати рух по кривій ЖЦО можуть бути також: величина капітальних витрат, обсяг продажів, співвідношення між ринковою і балансовою вартістю акцій компанії, доходність акцій, ринкова частка, показники ділової активності, вартість підприємства тощо. Втім, при виборі показників для діагностики стадії життєвого циклу слід враховувати, що рух організації за

кривою життєвого циклу відображає її розвиток, а зважаючи на те, що розвиток є динамічним процесом, то й показники для визначення стадії життєвого циклу також мають бути визначені у динаміці.

Таким чином, розглядаючи проблематику життєвого циклу організації можемо зробити висновок про те, що будь-яке моделювання процесу організаційного розвитку як на основі якісних підходів, так і з використанням кількісних методів не дозволить уникнути певного спрощення у оцінці етапів та врахувати всі основні змінні. Однак, зрозуміти загальні принципи, що характеризують ці зміни вони дозволяють. У практичній діяльності при діагностуванні стадії ЖЦО не варто обмежуватися лише однією моделлю, яка базується на якісній характеристиці тих чи інших змінних (управлінський підхід), так само, як і використання одного методу кількісної оцінки. Тож постає необхідність розробки агрегованої моделі оцінки стадій ЖЦО організації, яка поєднає оцінку за якісними та кількісними критеріями. Об'єктивне визначення етапу організаційного розвитку, на якому знаходиться компанія, на нашу точку зору, є надзвичайно важливим, оскільки може надати інформацію для менеджменту стосовно ризиків і загроз, можливих причин виникнення криз, типових помилок у прийнятті управлінських рішень, а отже, не лише подолати складний період, не втративши свій потенціал, а й використати цей час для запровадження якісних змін, що сприятимуть укріпленню ринкових позицій. Жодна компанія не зацікавлена у тому, щоб пройти увесь цикл до кінця, оскільки це неминуче призведе до її загибелі, а з'ясувавши на якому етапі життя перебуває компанія, можна визначити тип потрібних дій, що забезпечать її якісний розвиток та можливості якомога довше утриматися на стадії зростання.

Висновки. Будь-яка організація проходить певні етапи у своєму розвитку, кожний із яких характеризується різними цілями, стратегією, структурою, комунікаціями, різноманітними кількісними та якісними показниками тощо. Періоди життя організації у рамках однотипних ціннісних установок, що фіксують особливості управлінських завдань, мають перебувати у центрі уваги керівництва. Перехід від одного етапу до іншого пов'язаний із здійсненням змін. Важливість дослідження моделей життєвого циклу організацій полягає у необхідності розуміння природи та механізмів переходу організації з однієї стадії розвитку на іншу, що допоможе змодельовати організаційні зміни таким чином, аби досягти потрібних цілей розвитку на кожному етапі ЖЦО. Моделі, які були розроблені авторами теорії життєвого циклу організації дають загальне уявлення щодо організаційних проблем, які виникають у процесі розвитку підприємств, проте не дають можливості чіткої ідентифікації стадії ЖЦО, а скоріше дозволяють зрозуміти причини організаційних змін та ймовірні джерела росту. Таким чином, подальші дослідження вбачаємо у розробці агрегованої моделі діагностики стадії життєвого циклу з можливістю її емпіричної апробації, яка дозволить визначити перелік ключових якісних і кількісних характеристик та можливість їх реальної оцінки.

Література

1. Адизес І.К. Управление жизненным циклом корпораций; пер. с англ. В. Кузина. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 512 с.
2. Adizes I. Organizational passages: Diagnosing and treating life cycle problems in organization /I. Adizes // *Organizational Dynamics*, 1979. Vol. 9. – P. 325.
3. Greiner L.E. Evolution and Revolution as Organization Grow / L.E. Greiner // *Harvard Business Review*. – 1972. – July – August. – P. 37–48.
4. Quinn R. E. Organization life-cycles and shifting criteria of effectiveness : some preliminary evidence / R. E. Quinn, K. Cameron // *Management Science*. – 1983. – Vol. 29. – № 1. – P. 33–51.
5. Kimberly J.R. The Organizational life cycle: issues in the creation, transformation, and decline of organizations. / J.R. Kimberly, R.E. Miles // *San Francisco: Jossey-Bass*. – San Francisco, 1980. – 492 p.
6. Lippitt G.L. Growth of Organizations / G.L. Lippitt // *Organizational Renewal*. – N.Y., 1969.
7. Miller D. A. Longitudinal Study of Corporate Life Cycles / D. Miller, P. H. Friesen // *Management Science*. – 1984. – Vol. 30. – № 10. – P. 1161–1183
8. Hanks S. H. Tightening the life-cycle construct: A taxonomic study of growth stage configurations in high-technology organizations / S. H. Hanks, C. J. Watson, E. Jansen, G. N. Chandler // *Entrepreneurship theory and Practice*. – 1993. – P. 5 – 29
9. Lester D. L. Organizational Life Cycle : A Five-Stage Empirical Scale / D. L. Lester, J. A. Parnell, S. Carraher // *The International of Organizational Analysis*. – 2003. – Vol. 11. – № 4. – P. 339–354.8.
10. Torbert W. R. 1974. Pre-bureaucratic and Post-bureaucratic stages of organization development. *Interpersonal Development* 5 (1): 1–25.
11. Мильнер Б. З. Теория организации: Учебник. – 3-е изд., перераб. доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 558 с.
12. Широкова Г.В., Меркульева И.С., Серова О.Ю. Модели жизненных циклов организаций: теоретический анализ и эмпирические исследования // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. 2006. Сер.8, вып.1. С. 3-27.
13. Широкова Г.В., Меркульева И.С., Серова О.Ю. Особенности формирования жизненных циклов российских компаний (эмпирический анализ) // *Российский журнал менеджмента*. 2006. Том 4, №3. С. 3-26.
14. Широкова Г.В. Характеристики стадий жизненного цикла российских компаний, созданных «с нуля» // *Российский журнал менеджмента*. 2007. Том 5, №4. С. 3-20.
15. Широкова Г.В. Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы // *Российский журнал менеджмента*. 2007. Том 5, №3. С. 85-90.
16. Широкова, Г. В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика [Текст] / Г. В. Широкова. – 2-е изд. – СПб.: Высшая школа менеджмента; Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. – 480 с.
17. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємства: підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. — К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2006. — 780 с.
18. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К.: КНЕУ, 2001 – 580 с.
19. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 21 с.
20. Матюшенко О.І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка / О.І. Матюшенко // *Проблеми економіки*. — 2010. – № 4. – С. 82–91.

20. Славич О. Д. Моделі життєвого циклу розвитку підприємства / Славич О. Д. // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2018. - № 14 (54). – С.40-45.
21. Домбровський В. С. Фаза життєвого циклу підприємства як важливе джерело інформації при попередженні криз: [Електронний ресурс] / В. С. Домбровський // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – № 26. – URL : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_26/26.1.07.pdf (дата звернення 7.04.2020)

References

1. Adizes I.K. Upravlenie zhiznennym ciklom korporacij; per. s angl. V. Kuzina. M. : Mann, Ivanov i Ferber, 2014. 512 s.
2. Adizes I. Organizational passages: Diagnosing and treating life cycle problems in organization / I. Adizes // Organizational Dynamics, 1979. Vol. 9. – P. 325.
3. Greiner L.E. Evolution and Revolution as Organization Graw / L.E. Greiner // Harvard Bassiness Review. – 1972. – July – August. – R. 37–48.
4. Quinn R. E. Organization life-cycles and shifting criteria of effectiveness : some preliminary evidence / R. E. Quinn, K. Cameron // Management Science. – 1983. – Vol. 29. – № 1. – R. 33–51.
5. Kimberly J.R. The Organizational life cycle: issues in the creation, transformation, and decline of organizations. / J.R. Kimberly, R.E. Miles// San Francisco: Jossey-Bass. – San Francisco, 1980. – 492 p.
6. Lippit G.L. Growth of Organizations / G.L. Lippit // Organizational Renewal. – N.Y., 1969.
7. Miller D. A. Longitudinal Study of Corporate Life Cycles / D. Miller, P. H. Friesen // Management Science. – 1984. – Vol. 30. – № 10. – R. 1161–1183
8. Hanks S. H. Tightening the life-cycle construct: A taxonomic study of growth stage configurations in high-technology organizations / S. H. Hanks, C. J. Watson, E. Jansen, G. N. Chandler // Entrepreneurship theory and Practice. – 1993. – P. 5 – 29
9. Lester D. L. Organizational Life Cycle : A Five-Stage Empirical Scale / D. L. Lester, J. A. Parnell, S. Carraher // The International of Organizational Analysis. – 2003. –Vol. 11. – № 4. – R. 339–354.8.
10. Torbert W. R. 1974. Pre-bureaucratic and Post-bureaucratic stages of organization development. Interpersonal Development 5 (1): 1–25.
11. Milner B. Z. Teoriya organizacii: Uchebnik. – 3-e izd., pererab.dop. – M.: INFRA–M,2002. – 558 s.
12. Shirokova G.V., Serova O.Yu. Modeli zhiznennykh ciklov organizacij: teoreticheskij analiz i empiricheskie issledovaniya // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. 2006. Ser.8, vyp.1. S. 3-27.
13. Shirokova G.V., Merkuleva I.S., Serova O.Yu. Osobennosti formirovaniya zhiznennykh ciklov rossijskij kompanij (empiricheskij analiz) // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2006. Tom 4, №3. S. 3-26.
14. Shirokova G.V. Harakteristiki stadij zhiznennogo cikla rossijskij kompanij, sozdannykh «s nulya» // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2007. Tom 5, №4. S. 3-20.
15. Shirokova G.V. Zhiznennyj cikl organizacii: empiricheskie issledovaniya i teoreticheskie podhody // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2007. Tom 5, №3. S. 85-90.
16. Shirokova, G. V. Zhiznennyj cikl organizacii: koncepcii i rossijskaya praktika [Tekst] /G. V. Shirokova. – 2-e izd. – SPb. : Vysshaya shkola menedzhmenta ; Izdat. dom S.-Peterb. gos. un-ta, 2008. – 480 s.
17. Blank I.O., Sitnik G.V. Upravlinnya finansami pidpriyemstva: pidruchnik / I.O. Blank, G.V. Sitnik. — K.: Kiyiv. nac. torg. ekon. un-t, 2006. — 780 s.
18. Ligonenko L. O. Antikrizove upravlinnya pidpriyemstvom: teoretiko-metodologichni zasady ta praktichnij instrumentarij / L. O. Ligonenko. – K. : KNEU , 2001 – 580 s.
19. Koryagina S. V. Ekonomichna ocinka ta planuvannya zhittyevogo ciklu rozvitku pidpriyemstva : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk. – Lviv : Vid-vo NU «Lvivska politehnika», 2004. – 21 s.
20. Matyushenko O.I. Zhittyevij cikl pidpriyemstva: sutnist, modeli, ocinka / O.I. Matyushenko // Problemi ekonomiki. — 2010. — № 4. – S. 82–91.
21. Slavich O. D. Modeli zhittyevogo ciklu rozvitku pidpriyemstva / Slavich O. D. // Mizhnarodnij naukovij zhurnal «Internauka». – 2018. - № 14 (54). – S.40-45.
22. Dombrovskij V. S. Faza zhittyevogo ciklu pidpriyemstva yak vazhlyve dzherelo informaciyi pri poperedzhenni kriz: [Elektronnij resurs] / V. S. Dombrovskij // Problemi i perspektivi rozvitku bankivskoyi sistemi Ukraini. – 2009. – № 26. – URL : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_26/26.1.07.pdf (data zvernennya 7.04.2020)

Надійшла / Paper received: 08.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 05.05.2020

УДК 338.242

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-32

ЧАЙКОВСЬКА І. І.

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПРОЄКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОМПАНІЯМИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано використання інструментів проєктного менеджменту компаніями України на основі результатів «Рейтингу проєктного менеджменту». Встановлено, що лідерами серед застосування проєктного менеджменту є сектор ІТ (20 % опитаних), компанії FMCG. Виявлено активізацію застосування управління проєктами у виробничій сфері. Багато компаній даного сектору мають стратегічні проєктні офіси. Також активно управління проєктами та ресурсне планування застосовується у банківській сфері. Не зважаючи на те, що управління проєктами асоціюється з такими галузями, як будівництво, ІТ, НДДКР, економіка, машинобудування, проте в сучасних умовах поширилося на всі сфери людської діяльності і за рахунок управлінських особливостей даного підходу дозволяє якісно вплинути на рівень конкурентоспроможності підприємств, незалежно від розміру та об'єму виробництва.

Ключові слова: управління проєктами; проєктний менеджмент; управління знаннями; проєктно-орієнтоване підприємство; рейтинг проєктного менеджменту.

CHAIKOVSKA I.

Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law

ANALYSIS OF THE USE OF PROJECT MANAGEMENT TOOLS BY UKRAINIAN COMPANIES

The article analyzes the development of project management in Ukrainian companies based on the results of the "Project Management Rating". In 2018, participants in the project management rating had to fill out a questionnaire, which consisted of the following sections: information about the company, information about projects (number of project managers, number of project team specialists with PMP status, number of implemented projects per year, number of current projects per year, availability of automated project management system, availability of corporate standards (regulations and procedures) of project management, average project duration by types of projects: modernization, construction and reconstruction, implementation of information systems, development and launch of a new brand or product, development of branch sales network, R&D, business closure, market entry in other countries, organizational development and others), methodologies used (Waterfall, Kanban, Lean, Scrum or others), assessment of the maturity of the project management system, features of project management, features of project portfolio management, company strategy and project implementation). It is established that the leader among the application of project management is the IT sector, which is developing rapidly in Ukraine. Among the surveyed companies, the IT sector is more than 20%. In second place are the companies FMCG. The intensification of the application of project management in the production sphere has been revealed. Many companies in this sector have strategic Project Offices. Project management and resource planning are also actively used in the banking sector. Despite the fact that project management is associated with such industries as construction, IT, R&D, economics, engineering, shipbuilding and aircraft, etc., but in modern conditions has spread to all areas of human activity and due to the managerial features of this approach allows affect the level of competitiveness of enterprises, regardless of the size and volume of production.

Keywords: project management; knowledge management; project-oriented enterprise; project management rating.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проєктно-орієнтоване управління в українських компаніях стало загальноновизнаним для розробки і успішної реалізації комерційних та інших проєктів. Про це свідчить зростаючий попит на ринку праці України на послуги фахівців з проєктного менеджменту, а також впровадження підприємствами професійного програмного забезпечення для управління проєктами. Оскільки організації та підприємства під час функціонування реалізують проєкти, тому проєктний підхід до управління, котрий враховує обмеження ресурсів, бюджету та часу під час виконання проєктів, з кожним днем стає все актуальнішим, адже дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємств на ринку. Успішна реалізація проєкту залежить від різних факторів, серед яких система знань про оптимальний вибір менеджера проєкту, підбір команди проєкту [1], управління ризиками, тривалістю [2], комунікаціями під час реалізації проєкту. Тому питання аналізу та визначення перспектив розвитку проєктного менеджменту компаній України потребує додаткового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників, котрі займалися аналізом використання інструментів проєктного менеджменту у різних галузях та на підприємствах, можна виділити: Деренська Я.М. [3], Золотарьов С.К. [4], Кірдіна О.Г. [5], Курочка К.М. [4], Павлова С.І. [6], Савка Ю.В. [7], Саричев Д.О. [8] та ін. Дослідження [3] присвячено проблемам оцінки результативності та ефективності впровадження проєктного менеджменту в умовах фармацевтичного виробництва. В роботі [4] розглянуто проблеми, що можуть виникати при управлінні проєктами на торговельному підприємстві, а в статті [5] розглянуто практичне впровадження проєктного менеджменту у забезпеченні ефективності діяльності будь-

якого підприємства та торговельного підприємства, зокрема. У роботі [6] досліджена інтеграція методів та процедур проектного менеджменту в систему управління підприємством. У дослідженні [7] обґрунтовано актуальність проектною діяльності для забезпечення розвитку підприємств електропостачання, проаналізовано рейтинг зрілості систем управління проектами в українських компаніях за 2011–2015 рік з точки зору підприємств електропостачання, проте відсутня характеристика формування комплексної оцінки рейтингу. У роботі [8] було визначено рівні зрілості та слабкі місця в системі процесів управління проектами для базових груп підприємств, а також проведено порівняння груп підприємств за видами економічної діяльності відповідно до критеріїв зрілості та збалансованості розвитку системи процесів проектного менеджменту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.

Незважаючи на значну кількість досліджень у даному напрямку, аналіз розвитку проектного менеджменту компаній України різних сфер діяльності в динаміці, а також визначення перспектив його розвитку з метою ефективного використання залишається актуальним та потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз застосування проектного підходу до управління українськими компаніями та визначення перспектив його розвитку на основі рейтингу проектного менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Проектний менеджмент передбачає комплекс управлінських рішень з метою успішної реалізації проекту проектно-орієнтованим підприємством. Для успішного застосування проектного менеджменту на підприємстві необхідний комплекс знань із загального менеджменту, менеджменту управління проектом, портфелем проектів та вузькоспеціалізовані знання по конкретному проекту та стосовно напрямку діяльності підприємства. В сфері управління проектами необхідними є знання про управління інтеграцією, змістом, термінами, вартістю, якістю, ризиками, персоналом, комунікаціями, поставками проекту та ін.

Згідно з міжнародною статистикою управління проектами дозволяє скоротити тривалість проекту в середньому на 20–30 %, а також зекономити витрати проекту на 10–15 % [9, с. 22]. За версією компанії IT EXPERT прогнозованими результатами від впровадження системи управління проектами є покращення показників у таких відсотках: економічний показник – 80 %, час доставки – 32 %, узгодженість з цілями бізнесу – 53 %, виконання строків і бюджету – 79 %, якість продукту проекту, послуг – 58 %, ефективність використання ресурсів – 37 %, покращення відгуків замовників та споживачів – 55 % [9, с. 22–23]. Звісно, це прогнозовані результати впровадження системи управління проектами однієї компанії і для кожної вони будуть свої, проте позитивна динаміка є очевидною.

Зазвичай, управління проектами асоціюється з такими галузями, як будівництво, IT, НДДКР, економіка, машинобудування, кораблебудування та літакобудування та ін., проте в сучасних умовах поширилося на всі сфери людської діяльності і за рахунок управлінських особливостей даного підходу дозволяє якісно вплинути на рівень конкурентоспроможності підприємств, незалежно від розміру та об'єму виробництва. Тому аналіз використання інструментів проектного менеджменту українськими компаніями є досить актуальним.

Єдиним в Україні рейтингом компаній в області управління проектами є «Рейтинг проектного менеджменту». В 2011 році «Інвестгазета» разом з компанією «Технології Управління Спайдер Україна» при підтримці Київського відділення Project Management Institute проводили дослідження, в результаті котрого був отриманий перший в Україні рейтинг рівня зрілості систем проектного управління в корпоративному секторі. Метою рейтингу було оцінити зрілість управління окремо взятих проектів, оцінити зрілість управління портфелем проектів, оцінити зрілість управління стратегією (стратегічним портфелем проектів). Оцінка зрілості передбачала оцінку рівня застосування управління проектами та його взаємозв'язок з цілями компанії. В даному рейтингу брали участь компанії країни, котрі активно використовували проектний підхід в своїй діяльності як інструмент досягнення бізнес-цілей. У описаному дослідженні надана інформація про 26 компаній, зрілість проектних офісів котрих однорідна і була можливістю для їх оцінки [10].

Розроблена організаторами методика ґрунтувалась на Міжнародних стандартах управління проектами (PMBOK Guide Fourth Edition), Міжнародних стандартах управління портфелем проектів (Standard for Portfolio Management, PMI, Second Edition), рівні застосування цих стандартів в компанії та зв'язку бізнес-результатів компанії із застосуванням методик управління проектами та портфелем проектів. Рівень зрілості системи управління окремими проектами, портфелем проектів, стратегії був побудований на основі 38 характеристик, максимальний бал компанії – 380 балів.

Характеристики включали такі групи критеріїв [10]:

1. Фінансова анкета. Оцінка кількісних показників розвитку проектного управління в компанії за 5 критеріями (характеристика проектною команди; характеристика реалізованих та одночасно тих проектів, які реалізуються; середній бюджет проектів; наявність стандартів, регламентів та інструментів).

2. Експертна анкета, котра враховувала критерії, котрі оцінюють діяльність проектного офісу всередині компанії. Кожна з груп критеріїв містить три підгрупи. Оцінка системи управління проектами включала в себе групи критеріїв, котрі оцінювали процедури ініціації та завершення проекту, правила і процедури управління, ключові ролі в проекті, життєвий цикл проекту, підвищення кваліфікації менеджерів

проекту, розподіл відповідальності за результати, регламенти взаємодії. Оцінка системи управління портфелем проектів включала в себе групи критеріїв, котрі оцінювали особливості стандартизації, характеристики проектного офісу, включення системи бюджетування проектів в бюджет компанії, діяльність управлінського комітету, критерії відбору проектів, реєстр проектів і особливості його актуалізації, зв'язок системного управління портфелем з бізнес-результатами компанії. Оцінка системи управління реалізацією стратегії містила групи критеріїв, котрі оцінювали особливості формалізації стратегії, реалізації стратегічних цілей компанії, характеристики стратегічного портфеля проектів, особливості функціонування стратегічного проектного офісу, правила та процедури, процеси управління, зв'язок системного управління портфелем стратегічних проектів з реалізацією стратегічних цілей компанії.

В рейтинг потрапили компанії, котрі застосовують проектний підхід і котрі погодилися взяти участь у ньому, а саме: ІТ-компанії (7 учасників), банки (3), страхові компанії (1), девелопмент (2), виробничі компанії (6), агропромислові корпорації (2), компанії FMCG (товари народного споживання) (1), фармацевтика (1), інтертейнмент (1), суднобудування (1). Результати проведеного дослідження та сформованого рейтингу наведені у таблиці 1 [10].

Таблиця 1

Рейтинг зрілості систем управління проектами в українських компаніях у 2011 році

Рейтинг	Проектна команда	Загальний бал	Ринок
1	МТС-Україна	272,84	Телекомунікації
2	УкрСиббанк	264,29	Банківський сектор
3	Сбербанк Росії	255,33	Банківський сектор
4	Міратех	249,46	ІТ
5	МДЕМ	249,33	Суднобудування
6	Амстор	249,03	Девелопмент
7	Інком	247,14	ІТ
8	НЕСТ	246,94	Девелопмент
9	Ес Енд Ті Україна	243,02	ІТ
10	Миронівський хлібопродукт	242,35	АПК
11	Глобал Спірітс	236,19	FMCG
12	Де Ново	234,80	ІТ
13	Концерн Хлібпром	231,97	АПК
14	Пріоком	226,41	ІТ
15	ДТЕК	224,18	Енергетика
16	Донецьксталь	223,16	Гірничо-металургійний комплекс
17	Софтенжи	222,63	ІТ
18	УПЕК	219,03	Машинобудування
19	Фінанси і Кредит	210,09	Банківський сектор
20	Центренерго	207,96	Енергетика
21	Сібіс	201,07	ІТ
22	Запоріжжяобленерго	190,14	Енергетика
23	АХА страхування	189,33	Страховий ринок
24	Сітіа ВТС	181,97	Консалтинг
25	Фармак	134,11	Фармацевтика
26	ТРК Україна	123,00	Інтертейнмент

У 2013 році був проведений аналогічний рейтинг від назвою «Рейтинг проектного менеджменту 2013». База дослідження охопила тисячу українських компаній. Фіналістами рейтингу стали (табл. 2) [11].

Таблиця 2

Рейтинг проектного менеджменту в українських компаніях у 2013 році

Рейтинг	Проектна команда	Ринок
1	«Райффайзенбанк банк Аваль»	Банківський сектор
2	«Київстар»	Телекомунікації
3	ДТЕК	Енергетика
4	«Перший Український Міжнародний банк»	Банківський сектор
5	«УкрСиббанк»	Банківський сектор
6	«МДЕМ»	Суднобудування
7	«Сбербанк Росії»	Банківський сектор
8	«Фармак», ПАТ	Фармацевтика
9	«ТЕРРАСОФТ»	ІТ
10	НВК «Гірні машини»	Машинобудування

Також у 2013 році було визначено найкращу компанію по управлінню проектами. Нею став «Райффайзенбанк банк Аваль», найкращою компанією по управлінню портфелем проектів визначено «Київстар», найкращою компанією по реалізації стратегії через проекти обрано ДТЕК.

У 2015 році це дослідження проводив PMI Kyiv Chapter при підтримці Всесвітньої Асоціації по управлінню проектами PMI. Дослідження проводилося серед 2000 компаній. Всього в рейтингу брало участь 654 компанії країни. Фіналістами рейтингу стали (табл. 3) [12]:

Таблиця 3

Рейтинг проєктного менеджменту в українських компаніях у 2015 році

Рейтинг	Проєктна команда	Ринок
1	ERICSSON Україна	ІТ
2	MIRATECH Груп	ІТ
3	Інтерпайп Україна	Сталеливарна промисловість
4	УкрСиб Банк	Банківський сектор
5	«Райффайзен банк Аваль»	Банківський сектор
6	ДТЕК	Енергетика
7	АЛЬФА-БАНК	Банківський сектор
8	МТС	Телекомунікації
9	CORUM GROUP	Машинобудування
10	ПУМБ	Банківський сектор

У 2015 році MIRATECH Груп стала найкращою компанією по управлінню проєктами, ERICSSON Україна – найкращою компанією по управлінню портфелем проєктів, Інтерпайп Україна – найкращою компанією по реалізації стратегії через проєкти. Також було виділено компанії, у котрих відзначено стрімкий розвиток системи проєктного управління в компанії. Серед них Воля Кабель, Астеліт, Ектос Україна, Comfy Trade, Unison Bank, Корпорація Артеріум, Eleks, Integrity Vision, Avon Косметикс Юкрейн, Softengi Україна, Sibis, Terra Food, Медіахолдинг Вісті, Арчер Софтвр, Рівненська АЕС [12].

У 2018 році визначення кращої компанії з управління проєктами побудовано за принципом оцінки рівня зрілості системи управління проєктами в компанії на підставі міжнародних стандартів з управління проєктами (стандарти PMI і ISO). Методика складання рейтингу поділялася на дві частини: розрахункові показники і опитування.

У 2018 році учасникам рейтингу проєктного менеджменту потрібно було заповнити анкету, яка складалася з наступних розділів [13]:

1. Інформація про компанію (повна юридична назва компанії, ПІП керівника (посада), ПІП керівника програм проєктів/проєкту (посада), ПІП співробітника, відповідального за розвиток персоналу (посада), ПІП контактної особи (посада), галузь (вид діяльності), назви дочірніх підприємств, середньооблікова чисельність персоналу).

2. Інформація про проєкти (кількість менеджерів проєктів (чол.), кількість спеціалістів проєктних команд зі статусом PMP (чол.), кількість реалізованих проєктів в рік (шт.), кількість поточних проєктів за рік (шт.), наявність автоматизованої системи управління проєктами, наявність корпоративних стандартів (регламентів та процедур) управління проєктами, середня тривалість проєктів за видами проєктів (місяців): модернізації, будівництва та реконструкції, впровадження інформаційних систем, розробка та виведення на ринок нової торгової марки чи продукту, розвиток філіальної мережі продажу, R&D, згортання бізнесу, вихід на ринки інших країн, організаційного розвитку та інших, котрі відсутні у переліку).

3. Методології, які використовуються (Waterfall, Kanban, Lean, Scrum чи інші).

4. Оцінка зрілості системи управління проєктами в компанії (профільним фахівцем пропонувалося відзначити єдиний варіант відповіді, який характеризує ситуацію в компанії.)

4.1. Особливості управління проєктами. У даному розділі надавалася інформація про те, як проєкт проходить етап відбору і формальної ініціації (запуску проєкту); яким чином в проєктах ідентифікуються ключові ролі - керівник проєкту, спонсор, замовник; хто несе відповідальність за результати проєкту перед керівником компанії; як здійснюється етап формального завершення кожного проєкту в компанії).

4.2. Особливості управління портфелем проєктів. Даний розділ передбачав відповіді на питання про наявність і супровід Реєстру проєктів; про наявність портфеля проєктів і управління портфелем (портфелями) проєктів; про показники портфеля проєктів (період планування, звітності; середня для періоду планування кількість проєктів і програм в портфелі; рівень впливу фінансових обмежень на проєкти в портфелі); врахування взаємозв'язку між проєктами в портфелі (портфелях) проєктів; критерії включення проєктів в портфель і виключення проєктів з портфеля (економічний ефект, думка ТОП-менеджменту, включення всіх проєктів); взаємозв'язок бюджету портфеля проєктів і бюджету компанії; категоризація та пріоритизація проєктів; показники проєктного офісу.

4.3. Стратегія компанії та реалізація проєктів. Даний розділ включав відповіді на питання про стратегічні цілі компанії; про портфель стратегічних проєктів в компанії та рівень його сформованості; про наявність в компанії колегіального органу (управлінський комітет / інвестиційна комісія / комітет з управління проєктами / інше), який здійснює управління реалізацією стратегічного портфеля проєктів; про наявність та характер правил, процедур, процесів управління стратегічним портфелем проєктів; про наявність стратегічного проєктного офісу; система показників стратегічного проєктного офісу.

Результати рейтингу проєктного менеджменту українських компаній у 2018 році наведені у таблиці 4 [13].

SoftServe Inc стала найкращою компанією по управлінню проєктами, Київстар – найкращою компанією з управління портфелем проєктів, ВФ Україна – найкращою компанією по реалізації стратегії через проєкти.

Таблиця 4

Рейтинг проєктного менеджменту в українських компаніях у 2018 році

Рейтинг	Проєктна команда	Ринок
1	ВФ Україна	Телекомунікації
2	SoftServe Inc	ІТ
3	Київстар	Телекомунікації
4	Ощадбанк	Банківський сектор
5	Запоріжсталь	Гірничо-металургійний комплекс
6	Siklum	ІТ
7	Метінвест Інжиніринг	Сервіс, гірничо-металургійний комплекс
8	Дезега Холдинг Україна	Приладобудування
9	Itera AS	Електромонтаж
10	Естаунд Коммерс	Консалтинг, ІТ

Проаналізувавши рейтинг проєктного менеджменту у 2011, 2013, 2015 та 2018 роках можна помітити різний підхід до отримання комплексної оцінки рівня проєктного менеджменту.

У 2019 році був проведений рейтинг найкращих проєктних офісів України PMO UA Awards 2019. Щорічний рейтинг провідних проєктних офісів в Україні вперше проводився у співпраці з PMO Global Alliance. За підсумками рейтингу було визначено 10 найкращих проєктних офісів. PMO UA Awards 2019 проводився під егідою та за підтримки PMI Ukraine Chapter в партнерстві із компаніями – консультантами Spider Ukraine та PMBRO для визначення провідних офісів управління проєктами в Україні. Основна мета рейтингу – це визнання проєктних офісів, що здатні створювати цінність для своїх організацій, стаючи внутрішнім драйвером змін і трансформації, забезпечувати досягнення стратегічних та операційних цілей, а також стійкості та конкурентоспроможності компанії під час вибухових змін на глобальних ринках товарів, технологій, послуг. В рейтингу приймали участь компанії з будь-яких індустрій України, методологія оцінки розроблена таким чином, що не надає переваг жодній індустрії. Оцінка номінантів здійснювалася за такими напрямками [14]:

- шлях PMO (20 % ваги у загальній оцінці);
- клієнтський сервіс (15 %);
- найкращі практики (15 %);
- інновації (10 %);
- формування спільноти (10 %);
- генерація цінності (20 %);
- розвиток компетенцій (10 %).

У топ-10 проєктних офісів України ввійшли Itera AS, OP8 Technology Group Ltd, ПрАТ ВФ Україна, ТЗОВ «Елекс Європа», ТОВ «Естаунд Коммерс», АСК «ІНГО Україна», ТОВ «Метінвест Інжиніринг», АТ «ПУМБ», ТОВ «РУШ» (мережа магазинів «ЕВА»), АТ «УКРСИББАНК».

Найкращими проєктними офісами України стали: ТЗОВ «Елекс Європа» (ІТ), Itera AS (електромонтаж), ТОВ «Естаунд Коммерс» (консалтинг, ІТ).

Висновки з проведеного дослідження. В результаті проведеного аналізу можна відзначити, що лідером серед застосування проєктного менеджменту є сектор ІТ, який в Україні розвивається стрімкими темпами. Серед опитаних компаній сектор ІТ становить більше 20 %. На другому місці знаходяться компанії FMCG (товари народного споживання). Також можна відзначити активізацію застосування управління проєктами та портфелем проєктів виробничу сферу. Багато компаній даного сектору мають стратегічні проєктні офіси. Також активно управління проєктами та ресурсне планування застосовується у банківській сфері.

Отже, варто підкреслити, що застосування проєктного менеджменту українськими компаніями різних галузей стрімко зростає. Це пояснюється отриманням максимальних результатів внаслідок реалізації проєктів із використанням наявних ресурсів. Оскільки кількість реалізованих проєктів в компаніях України постійно збільшується, тому проєктний підхід до управління в компаніях набирає значних обертів та потребує детального його вивчення, вдосконалення та впровадження.

Література

1. Economic-mathematical tools for building up a project team in the system of company's knowledge management / I. Chaikovska, T. Fasolko, L. Vaganova, O. Varabash // Eastern-European journal of enterprise technologies. – 2017. - № 3/3 (87). – P. 29-37.
2. Chaikovska I.I. Development of an economic-mathematical model to determine the optimal duration of project operations / I. Chaikovska, M. Chaikovskiy // Eastern-European journal of enterprise technologies (control processes). – 2020. - № 3 (105). – P. 34-42.
3. Деренська Я. М. Кількісні аспекти оцінки ефективності проєктного менеджменту у фармацевтичній / Я. М. Деренська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2014. - Вип. 6(2). - С. 150-155.
4. Курочка К. М. Основи управління проєктами на торговельному підприємстві / К. М. Курочка, С. К. Золотарьов // Молодий вчений. - 2016. - № 12. - С. 776-780.
5. Кірдіна О. Г. Теоретичні аспекти управління проєктами в діяльності торговельного підприємства / О. Г. Кірдіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2018. - № 61. - С. 179-188.
6. Павлова С. І. Проєктно-орієнтовані організації як розвиток методів управління підприємством / С. І. Павлова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2016. - № 4. - С. 170-177.
7. Савка Ю. В. Дослідження зрілості проєктної діяльності підприємств електропостачання/ Ю. В. Савка// Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. - 2018. - № 1. - С. 90-100.

8. Саричев Д. О. Оцінювання зрілості процесів управління проектами: теорія і практика / Д. О. Саричев // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2014. - Вип. 3. - С. 131-144.
9. Фунтов В. Н. Основы управления проектами в компании: учеб. пособ. / В.Н. Фунтов.- СПб.: Питер. - 2011. - 400 с.
10. Оценка зрелости управления проектами: первый рейтинг [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://spiderproject.com.ua/company/publications/6886/>
11. Топ-10 лучших компаний проектного менеджмента в 2013 году [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://spiderproject.com.ua/company/news/7369/>
12. Награждение финалистов Рейтинга проектного менеджмента 2015 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://spiderproject.com.ua/company/news/7744/>
13. Рейтинга проектного менеджмента 2018 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://spiderproject.com.ua/community/rating/>
14. PMO UA Awards 2019 – рейтинг найкращих проектних офісів України-18/10/2019 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://pmiukraine.org/event/pmo-ua-awards-2019/>

References

1. Economic-mathematical tools for building up a project team in the system of company's knowledge management / I. Chaikovska, T. Fasolko, L. Vaganova, O. Barabash // Eastern-European journal of enterprise technologies. – 2017. - № 3/3 (87). – P. 29-37.
2. Chaikovska I.I. Development of an economic-mathematical model to determine the optimal duration of project operations / I. Chaikovska, M. Chaikovskiy // Eastern-European journal of enterprise technologies (control processes). – 2020. - № 3 (105). – P. 34-42.
3. Derenska Ya. M. Kilkisni aspekti ocinki efekтивности проектного menedzhmentu u farmaciyi / Ya. M. Derenska // Naukovij visnik Hersonskogo derzhavnogo universitetu. Ser. : Ekonomichni nauki. - 2014. - Vip. 6(2). - S. 150-155.
4. Kurochka K. M. Osnovi upravlinnya projektami na torgovelnomu pidpriemstvi / K. M. Kurochka, S. K. Zolotarov // Molodij vchenij. - 2016. - № 12. - S. 776-780.
5. Kirdina O. G. Teoretichni aspekti upravlinnya projektami v diyalnosti torgovelnogo pidpriemstva / O. G. Kirdina // Visnik ekonomiki transportu i promislivosti. - 2018. - № 61. - S. 179-188.
6. Pavlova S. I. Proektno-orijentovani organizaciyi yak rozvitok metodiv upravlinnya pidpriemstvom / S. I. Pavlova // Visnik Zhitomirskogo derzhavnogo tehnologichnogo universitetu. Seriya : Ekonomichni nauki. - 2016. - № 4. - S. 170-177.
7. Savka Yu. V. Doslidzhennya zrilosti projektanoi diyalnosti pidpriemstv elektropostachannya/ Yu. V. Savka// Naukovij visnik Ivano-Frankivskogo nacionalnogo tehnichnogo universitetu nafti i gazu. Seriya Ekonomika ta upravlinnya v naftovij i gazovij promislivosti. - 2018. - № 1. - S. 90-100.
8. Sarichev D. O. Ocinyuvannya zrilosti procesiv upravlinnya projektami: teoriya i praktika / D. O. Sarichev // Visnik Cherniveckogo torgovelnno-ekonomichnogo institutu. Ekonomichni nauki. - 2014. - Vip. 3. - S. 131-144.
9. Funtov V. N. Osnovy upravleniya projektami v kompanii: ucheb. posob. / V.N. Funtov.- SPb.: Piter. - 2011. - 400 s.
10. Ocenka zrelosti upravleniya projektami: pervyj rejting [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://spiderproject.com.ua/company/publications/6886/>
11. Top-10 luchshih kompanij projektного menedzhmenta v 2013 godu [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://spiderproject.com.ua/company/news/7369/>
12. Nagrazhdenie finalistov Rejtinga projektного menedzhmenta 2015 [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://spiderproject.com.ua/company/news/7744/>
13. Rejtinga projektного menedzhmenta 2018 [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://spiderproject.com.ua/community/rating/>
14. PMO UA Awards 2019 – rejting najkrashih projektних ofisiv Ukrayini-18/10/2019 [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <https://pmiukraine.org/event/pmo-ua-awards-2019/>

Надійшла / Paper received: 11.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 352.075

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-33

ЧЕХ Н. О., ШАПОВАЛ Г. М.

Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

КОРУПЦІЙНІ РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ОТГ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

У роботі проаналізовано основні корупційні ризики та причини їх виникнення в діяльності ОТГ, визначено напрямки протидії корупційним ризикам з метою їх мінімізації та розроблено рекомендації щодо формування комплаєнс-програми та її впровадження в діяльності ОТГ для мінімізації впливу корупційних ризиків.

Ключові слова: корупційні ризики, загрози, , ОТГ, комплаєнс-програма.

CHEKH N., SHAPOVAL G.

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

CORRUPTION RISKS IN ACTIVITY OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES AND WAYS OF THEIR MINIMIZATION

The purpose of this paper is to study the causes of corruption risks in the activity of the paper analyzes the main corruption risks and the reasons for their occurrence in the activities of UTC, identifies areas for combating corruption risks in order to minimize them and developed recommendations for the formation of a compliance program and its implementation in UTC to minimize the impact of corruption risks.

At the level of UTC corruption risks are most common in the following areas of activity: architecture and urban planning; land relations; management of communal real estate; public procurement. As practice has shown, the most effective for communities are the use of the following tools to combat corruption: anti-corruption program; anti-corruption council; conflict of interest settlement policy; subthreshold e-procurement; public consultations; competitive selection for positions.

Given that local governments represent the interests of local communities, they are particularly interested in ensuring the economic security of utility consumers. It has been determined, that development of a municipal compliance program will allow local governments to raise their compliance, ensure ethical management decisions and increase public confidence. With its implementation, employees themselves will see the commitment of management to ethical standards, consistency between organizational policies and practices, fair treatment of them, will see that ethical behavior is rewarded.

Key words: corruption risks, threats, UTC, compliance program.

Вступ. У 2014 році Україна розпочала ряд суспільно важливих реформ. Антикорупційна реформа та децентралізація стали одними з ключових пріоритетів в українській програмі нових реформ та важливих на шляху європейської інтеграції нашої країни. Відповідно до дослідження, проведеного соціологічною групою «Рейтинг» на замовлення Міжнародного республіканського інституту у 2019 році, антикорупційна реформа, на думку 62 % населення, є першочерговою, навіть важливішою за медичну чи соціальну реформи. І особливо важливе значення антикорупційна реформа має для діяльності об'єднаних територіальних громад, створених в ході децентралізації. Новостворені громади отримали більше фінансових ресурсів, прямі відносини з Державним бюджетом та, одночасно, ширші повноваження й обов'язки. А разом із тим, зросли й потенційні корупційні ризики.

У рамках реформ з децентралізації на органи місцевого самоврядування покладено більше обов'язків. Органи місцевого самоврядування отримуватимуть кошти, включаючи податкові надходження, для забезпечення життєдіяльності відповідних територіальних громад шляхом надання послуг, фінансування громадських установ та інфраструктури, управління місцевими бюджетами (їх видатками, податками та зборами), створення можливостей для економічного розвитку та зміцнення соціального добробуту. Крім того, саме органи місцевого самоврядування ухвалюють більшість рішень щодо життєдіяльності територіальних громад. З огляду на розширення кола обов'язків і надання прямого доступу до фінансових ресурсів зростає й ризик корупції в органах місцевого самоврядування. Тим не менш, наближення урядування до населення сприяє зміцненню громадського контролю. Місцевим жителям легше з'ясувати, що відбувається у громадах, контролювати якість послуг, визначати, хто є постачальниками та надавачами громадських послуг, з'ясувати, як здійснюється їх відбір, стежити за витратами коштів місцевого бюджету, діяльністю та майном виборних посадових осіб, а також забезпечувати виділення громадських коштів на цільові проекти, які приносять користь усій громаді, а не просто збагачують тих, хто ухвалює рішення. Саме громадяни зобов'язані вимагати впровадження органами місцевого самоврядування систем і практик, покликаних забезпечувати прозорість, відкритість і підзвітність.

Експериментальна частина. Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Питання протидії корупції досліджуються в роботах українських та зарубіжних вчених, політиків, управлінців. Зокрема, велику увагу приділяють дослідженню корупційних відносин і процесів зарубіжні автори А. Вілсон, К. Рапоза, Е. Фрішман та ін. та вітчизняні вчені Л. Андрущенко, М. Білинська, Гвоздецький В. та ін., питання корупційних ризиків розкривають у своїх роботах І. Беззуб, Ю. Дмитрієв та ін., дослідженню притань протидії корупції на регіональному рівні та в органах місцевого самоврядування присвячені роботи Р. Веприцького, С. Задорожного, О. Захарчук та ін.

Однак, на даний момент відсутні комплексні дослідження, необхідні для побудови цілісної системи запобігання та протидії корупції в органах місцевої влади. В зв'язку з цим виникає гостра потреба в науково-методичному забезпеченні зазначеної проблематики та пошуку шляхів мінімізації корупційних ризиків в діяльності ОТГ.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження корупційних ризиків в діяльності ОТГ та їх систематизація, визначення напрямків протидії корупційним ризикам та розробка рекомендацій щодо їх мінімізації.

Основними задачами є:

- визначити причини виникнення корупційних ризиків в діяльності ОТГ;
- систематизувати корупційні ризики в діяльності ОТГ за різними класифікаційними ознаками;
- розробити рекомендації для мінімізації корупційних ризиків в діяльності ОТГ.

Виклад основного матеріалу. Реформа децентралізації відкриває для громад, які об'єднуються, перспективи в повній мірі використовувати можливості самостійно розпоряджатися своїми ресурсами та визначати напрямки розвитку задля підвищення добробуту своїх жителів. Втім, разом з можливостями реформа приносить і відповідальність за рішення та процеси управління. Одним з показників ефективності місцевого урядування є спроможність органів місцевої влади використовувати інструменти запобігання та протидії проявам корупції.

Найбільш очевидною перевагою громад, які мають антикорупційну інфраструктуру – систему контролю та запобіжників корупційним діям всередині самих органів місцевого самоврядування буде ефективність використання власних ресурсів та можливість економії коштів громади.

Обрання прозорості та підзвітності в якості цінностей в процесі управління громадами, активне залучення громадян до контролю за самоврядуванням та участі в прийнятті рішень здатне сприяти розбудові відносин довіри, а також зниженню конфліктності у взаємодії з жителями. А оскільки потреби місцевого розвитку далеко не завжди будуть пов'язані з простими та популярними рішеннями – довіра громадян є вкрай важливою передумовою для розбудови сильних громад.

Окрім того, впевнене використання органами місцевого самоврядування запобіжників проявам корупції та механізмів прозорості і підзвітності своєї роботи не в останню чергу може впливати і на рівень інвестиційної привабливості громад. Прозорість та зрозумілість правил гри має суттєвий вплив на рішення потенційних інвесторів.

Якщо громада може показати, як вона захищає активи і як робить прийняття рішень прозорим завдяки використанню антикорупційних інструментів, переконати інвестора прийти саме до неї буде значно легше. Стійке використання механізмів протидії корупції громадами здатне давати і більш прагматичні результати для управлінців громад. Хорошим ефектом від побудови системи запобіжників корупції може стати формування продуктивного штату кадрів виконавчих органів, в яких професійне виконання своїх обов'язків та робота на благо громади є більшим пріоритетом за особистий інтерес, коли останній буде розходитись з інтересом громади. Крім того, варіант запобігання корупції є більш дешевим підходом, ніж подолання наслідків корупції, як для всієї громади, так і для будь-якої особи, яка буде «спіймана на гарячому». Репутаційні та фінансові втрати громади від корупційних скандалів вимірюються як політичними посадами, так і не отриманими проектами. Тому необхідною є ідентифікація корупційних ризиків в діяльності ОТГ для їх мінімізації. Для цього необхідним є створення комісії з протидії корупції.

Ідентифікація корупційних ризиків проводиться шляхом дослідження (аналізу) зовнішнього та внутрішнього середовища органу влади на предмет виявлення чинників корупційних ризиків у нормативно-правових актах і організаційно-управлінській діяльності органу влади.

Комісія під час проведення оцінки ризиків визначає внутрішні (керівники або інші працівники, які виконують функції органу влади, мають вплив на процеси, у тому числі прийняття рішень) та зовнішні (юридичні особи, які є об'єктами регулювання, інші органи влади, громадські організації, засоби масової інформації, споживачі адміністративних послуг тощо) по відношенню до органу влади зацікавлені сторони, їхні інтереси та взаємозв'язки, які можуть впливати на появу корупційних ризиків та корупційних вчинків, або можуть сприяти зменшенню ризиків та запобіганню корупційних вчинків.

Необхідність визначення зацікавлених сторін зумовлена тим, що можливість вчинення корупційних або пов'язаних з корупцією правопорушень найчастіше виникає саме під час їх взаємодії.

Оскільки корупція найчастіше пов'язана з прийняттям рішень і виникає через уразливість до корупції процесів та обставин, які оточують процес прийняття рішень, варто детально проаналізувати процеси, через які орган влади реалізує свої основні та спеціальні функції, з метою виявлення їхньої уразливості до корупції.

Для визначення чинників та загроз корупційних ризиків можна використовувати моделювання шляхом здійснення аналізу нормативно-правових актів та організаційно-розпорядчих документів, які регламентують відповідні функції та процеси. Розроблені на основі аналізу цих документів моделі процесів та їх описи перевіряються шляхом обговорення їх з виконавцями та учасниками процесів, наприклад, через інтерв'ю з працівниками органу влади, які задіяні в даному процесі, а також з тими, хто звертався до органу влади для отримання послуг. Таке моделювання дозволило визначити наступні корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення:

1) привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем (ст. 191 Кримінального кодексу України);

2) нецільове використання бюджетних коштів, здійснення видатків бюджету чи надання кредитів з бюджету без встановлених бюджетних призначень або з їх перевищенням (ст. 210 Кримінального кодексу України);

3) зловживання владою або службовим становищем, використання службовою особою влади чи службового становища всупереч інтересам служби з метою одержання будь-якої неправомірної вигоди для самої себе чи іншої особи (ст. 364 Кримінального кодексу України);

4) прийняття пропозиції, обіцянки або одержання службовою особою неправомірної вигоди, прохання надати таку вигоду для себе чи третьої особи за вчинення чи невчинення такою службовою особою в інтересах того, хто пропонує, обіцяє чи надає неправомірну вигоду, чи в інтересах третьої особи будь-якої дії з використанням наданої їй влади чи службового становища (ст. 368 Кримінального кодексу України);

5) порушення вимог щодо запобігання та врегулювання конфлікту інтересів (ст. 1727 Кодексу України про адміністративні правопорушення);

6) порушення встановлених законом обмежень щодо одержання подарунків, сумісництва та суміщення з іншими видами діяльності, вимог фінансового контролю (ст. 1724–1726 Кодексу України про адміністративні правопорушення);

7) незаконне одержання від фізичних, юридичних осіб грошових коштів або іншого майна, нематеріальних активів, майнових переваг, пільг чи послуг (ст. 54 Закону);

8) незаконне розголошення або використання в інший спосіб особою у своїх інтересах інформації, яка стала їй відома у зв'язку з виконанням службових повноважень (ст. 1728 Кодексу України про адміністративні правопорушення).

Такі види корупційних правопорушень є типовими в тому числі і для ОТГ, однак на рівні ОТГ корупційні ризики найчастіше зустрічаються за наступними напрямками діяльності: архітектура та містобудування; земельні відносини; управління нерухомим комунальним майном; публічні закупівлі.

Як показала практика, найбільш дієвими для громад є застосування наступних інструментів боротьби з корупцією: антикорупційна програма; антикорупційна рада; політика врегулювання конфлікту інтересів; допорові електронні закупівлі; консультації з громадськістю; конкурсний відбір на посади.

Першим та найбільш типовим інструментом у боротьбі з корупційними ризиками та їх мінімізацією є антикорупційні програми. Тому далі розглянемо можливість впровадження комплаєнс-програми для мінімізації корупційних ризиків в діяльності ОТГ.

Органи місцевого самоврядування як представники інтересів своєї громади повинні робити все можливе для забезпечення економічної безпеки споживачів комунальних послуг. Необхідна наявність системи, яка допоможе споживачам доносити свої потреби владі, а владі – чути споживачів та вчасно реагувати на тенденції, що змінюються.

Такою системою повинна стати муніципальна комплаєнс-програма, суть якої полягає в побудові функціональних та комунікативних стратегій для позиціонування інтересів споживачів комунальних послуг в органах місцевого самоврядування, а також налагодження процесу захисту їх інтересів. Створення та запровадження такої муніципальної комплаєнс-програми спрямоване на більш довгострокові та якісні відносини між споживачами та органами місцевої влади, а в майбутньому – на позитивні законодавчі зміни для всіх учасників сфери житлово-комунальних послуг.

В цілому термін «комплаєнс» використовується для короткого вираження однією з функцій органів управління організації по забезпеченню дотримання нормативних правових актів, стандартів, установчих та внутрішніх документів організації; виключення залучення організації та участі її службовців у здійсненні протиправної діяльності, в тому числі корупційних правопорушень, а також своєчасного подання відповідно до законодавства України звітних форм.

Основним завданням такої муніципальної комплаєнс-програми є забезпечення відповідності діяльності органів міського самоврядування законодавчим вимогам. Основним принципом доброго державного управління є те, що державні службовці дотримуються як букви, так і духу закону.

В процесі реалізації комплаєнс-програми орган місцевого самоврядування повинен використовувати обрані ним практики виявлення, оцінки та управління ризиками, в тому числі корупційними, для забезпечення дотримання правил. Вимоги щодо відповідності повинні бути інтегровані у щоденні оперативні процедури органу міського самоврядування. Важливим є підтримання ефективної системи дослідження та управління скаргами, включаючи викриття недоліків щодо виконання вимог.

До факторів, що впливають на можливість недотримання законодавства та корупції в муніципальному контексті, відносимо наступне:

– децентралізація примножує можливості для корупції через збільшення спектру функцій та обов'язків;

– обсяг транзакцій та розгалужений контроль над фінансами збільшують потенціал зловживань, включаючи бюджетні шахрайства;

– високий рівень бюрократії та значні дискреційні повноваження та монополія на державні послуги;

- складність та кратність транзакцій збільшують потенціал для зловживань;
- близькість до клієнтів надання послуг збільшує можливості корупції;
- фаворитизм та непотизм на місцевому рівні можуть впливати на рішення щодо людських ресурсів;
- близькість до місцевих зацікавлених сторін призводить до посилення взаємодії між місцевими чиновниками та бізнесом, що може порушити справедливі процедури закупівель;
- потенційний дефіцит компетентного персоналу для виконання вузькоспеціалізованих завдань;
- нагляд з боку зовнішніх зацікавлених сторін може виявитися слабким через обмеження можливостей та наявність локальних меценатських мереж.

Для забезпечення ефективності муніципальної комплаєнс-програми, враховуючи мінливість вітчизняного законодавства, її варто щорічно переглядати.

Виділення в структурі органу людини, що буде виконувати функції комплаєнс-спеціаліста дозволить оперативно виявляти факти зміни законодавства (через моніторинг видань центральних органів та урядового порталу) та надавати працівникам відповідних консультацій щодо процедур дотримання.

Враховуючи все вищесказане, муніципальна комплаєнс-програма повинна включати комплексну стратегію забезпечення прозорості, дотримання законів та правил у процесі торгів, укладання договорів, оплати послуг і т.д., і складаються з таких елементів: комплаєнс-офіцер / комітет з питань комплаєнсу; політика та процедури / кодекс поведінки (етичний кодекс); ознайомлення та навчання; анонімне повідомлення; дисциплінарний вплив; аудит та моніторинг; Усунення проблем.

Службовець з питань дотримання зобов'язань керує роботою та моніторингом комплаєнс-програми. Він є керівником зусиль щодо дотримання норм, який обізнаний з питаннями відповідності та координує діяльність щодо комплаєнсу. Доцільним може бути створення Комітету з питань комплаєнсу, який буде підтримувати комплаєнс-офіцера і представляти різні відділи та сфери експертизи.

Метою Кодексу поведінки є керівництво загальними процесами та залучення працівників, виборних посадових осіб тощо, відповідальних за дотримання набору стандартів (описаних у програмі відповідності) та застосованих законів та правил. Він не призначений для заміни конкретної політики та процедур, пов'язаних з діловими операціями чи дотриманням норм. Політика та процедури сприяють виконанню зобов'язань щодо дотримання норм, які стосуються конкретних вимог дотримання та конкретних сфер потенційного шахрайства. Ознайомлення та навчання інформує про структуру та суть програми відповідності працівникам, клієнтам та іншим зацікавленим сторонам та визначає відповідальність цих осіб у рамках програми відповідності.

Анонімне повідомлення надає працівникам та громадськості шлях повідомлення про занепокоєння, не відчуваючи, що їхня робота чи ситуація можуть постраждати, тим більше, що від них очікують та зобов'язують у рамках комплаєнс-програми повідомляти про підозри у порушенні відповідності.

Дисциплінарний вплив необхідний для реагування на звинувачення у неналежній / незаконній діяльності та для застосування відповідних дисциплінарних заходів щодо працівників, які порушують внутрішню політику відповідності, чинне законодавство, статuti, положення чи вимоги державних, регуляторних, контролюючих органів та місцевих органів влади.

Аудит та моніторинг включає проактивний огляд конкретних процесів та документів на відповідність та допомогу у зменшенні чисельності проблемних зон. Усунення проблем дає можливість дослідити та вирішити проблеми, які виявляються за допомогою аудиту, моніторингу чи звітності.

Висновки. Розроблення муніципальної комплаєнс-програми дозволить органам місцевих самоврядування підняти рівень своєї відповідності нормам, забезпечити прийняття етичних управлінських рішень та підвищити довіру з боку громадськості. З її впровадженням самі службовці побачать прихильність керівництва до дотримання етичних норм, узгодженість між політикою організації та практикою, справедливе ставлення до них, побачать, що етична поведінка винагороджується.

Відтак внутрішні документи щодо опису процесів діяльності повинні містити детальний опис процесів та управлінських процедур та визначати: послідовність здійснення описуваних процесів діяльності підприємства, зв'язок між окремими процесами та процедурами; строки поетапного здійснення процесів; кінцеві результати процесів діяльності (документи, операції, отримана інформація тощо); основні критерії щодо визначення переліку процесів відповідно до напрямків діяльності; розподіл обов'язків та повноважень між підрозділами та працівниками організації.

Тим не менш, комплаєнс в муніципальному контексті стикається з певними проблемами, такими як: ресурси; визначення ролей та обов'язків; координація між відділами та підрозділами та філіями; взаємодія та залучення зацікавлених сторін; зовнішнє спілкування. Враховуючи, що органи місцевого самоврядування представляють інтереси територіальних громад, вони особливо зацікавлені в забезпеченні економічної безпеки споживачів комунальних послуг.

Література

1. Андрущенко Л. В. Сутність явища "корупція" та причини її існування в Україні / Л. В. Андрущенко // Право і суспільство. – 2016. – № 3(1). – С. 148–153.
2. Беззуб І. Антикорупційна політика в Україні / І. Беззуб // "Громадська думка" – № 10 (92). Електронний ресурс. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1260:antikoruptionsijna-politika-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350 (дата звернення: 18.03.2020).

3. Билинская М. Современная коррупция: отечественная специфика и зарубежный опыт противодействия: монография / М. Н. Билинская, В. В. Моисеев, В. Ф. Ницевич. – Берлин : DirectMEDIA, 2014. – 438 с.
4. Веприцький Р. С. Протидія корупції на регіональному рівні / Р. С. Веприцький // Форум права. – 2015. – № 4. – С. 31–37.
5. Гвоздецький В.Д. Організаційно-правові засади запобігання і протидії корупції в Україні / В. Д. Гвоздецький; М-во фінансів України, Укр. держ. ун-т фінансів та міжнар. торгівлі. – К. : МП Леся, 2011. – 591 с.
6. Дмитрієв Ю. В. Оцінка корупційних ризиків у системі державного управління: поняття та зміст / Ю. В. Дмитрієв // Ефективність державного управління. – 2016. – Вип. 1–2(1). – С. 141–149.
7. Задорожний С.А. Місцева влада у боротьбі з корупцією / С.А.Задорожний // Ефективність державного управління. – ЛРІДУ НАДУ. – 2014. – Вип.41. – С. 234–243.
8. Захарчук О. З. Запобігання корупції в органах місцевого самоврядування / О. З. Захарчук // Актуальні проблеми політики. – 2015. – Вип. 55. – С. 253–259.
9. Wilson, A. (2016) Corruption is stalling Ukraine's optimistic revolution, Newsweek, URL: <http://europe.newsweek.com/corruption-stalling-ukraine-optimistic-revolution-425477> (дата звернення: 12.03.2020).
10. Rapoza, K. (2016) Corruption Is Killing Ukraine's Economy, Forbs, URL: <http://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2016/10/14/how-corruption-corrodesukraines-economy/#7dc6a67667cf> (дата звернення: 15.03.2020).
11. Frischmann, E. (2010) *Decentralization and Corruption*, GRIN Verlag, 28 p.

References

1. Andrushchenko L. V. Sutnist yavlyshcha "koruptsiia" ta prychny yii isnuvannya v Ukraini / L. V. Andrushchenko // Pravo i suspilstvo. – 2016. – № 3(1). – P. 148–153.
2. Bezzub I. Antykoruptsiina polityka v Ukraini / I. Bezzub // " Hromadska dumka " – № 10 (92). Available at: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1260:antikoruptsiina-politika-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350 (accessed: 18.03.2020).
3. Bilinskaya M. Sovremennaya korruptsiya: otechestvennaya spetsifika i zarubezhnyy opyt protivodeystviya: monografiya / M. N. Bilinskaya, V. V. Moiseyev, V. F. Nitsevich. – Berlin : DirectMEDIA, 2014. – 438 p.
4. Veprytskyi R. S. Protydiia koruptsii na rehionalnomu rivni / R. S. Veprytskyi // Forum prava. – 2015. – № 4. – P. 31–37.
5. Hvozdetzkyi V.D. Orhanizatsiino-pravovi zasady zapobihannya i protydii koruptsii v Ukraini / V. D. Hvozdetzkyi; M-vo finansiv Ukrainy, Ukr. derzh. un-t finansiv ta mizhnar. torhivli. – K. : MP Lesia, 2011. – 591 p.
6. Dmytriiev Yu. V. Otsinka koruptsiinykh ryzykiv u systemi derzhavnoho upravlinnia: poniattia ta zmist / Yu. V. Dmytriiev // Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia. – 2016. – Vyp. 1–2(1). – P. 141–149.
7. Zadorozhnyi S.A. Mistseva vlada u borotbi z koruptsiieiu / S.A.Zadorozhnyi // Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia. – LRIDU NADU. – 2014. – Vyp. п.41. – P. 234–243.
8. Zakharchuk O. Z. Zapobihannya koruptsii v orhanakh mistsevoho samovriaduvannya / O. Z. Zakharchuk // Aktualni problemy polityky. – 2015. – Vyp. 55. – P. 253–259.
9. Wilson, A. (2016) *Corruption is stalling Ukraine's optimistic revolution*, Newsweek. Available at: <http://europe.newsweek.com/corruption-stalling-ukraine-optimistic-revolution-425477> (accessed: 12.03.2020).
10. Rapoza, K. (2016) *Corruption Is Killing Ukraine's Economy*, Forbs. Available at: <http://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2016/10/14/how-corruption-corrodesukraines-economy/#7dc6a67667cf> (accessed: 15.03.2020).
11. Frischmann, E. (2010) *Decentralization and Corruption*, GRIN Verlag, 28 p.

Надійшла / Paper received: 18.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 04.05.2020

УДК: 330.111.62:365

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-34

ЩЕРБИНА А. А.

Комунальний концерн «Центр комунального сервісу», Київ

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ В ЦІЛЯХ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті досліджуються особливості законодавчого визначення поняття нерухомих речей та нерухомого майна у контексті забезпечення ефективного управління ними як матеріальними об'єктами. Аналізуються наукові публікації, відзначається недостатня дослідженість проблеми вітчизняними авторами, які зосереджуються здебільшого на юридичних питаннях прав власності. Застосовуються методи історичного і логічного аналізу щодо генезису законодавства, міжнародні порівняння правових концепцій єдності чи множинності об'єктів нерухомоті та інші норми різних країн щодо режимів використання нерухомого майна у процесі управління. Розглянуто управлінські цілі виокремлення нерухомого майна, диференціації його об'єктів у доповнення до диференціації правомочності суб'єктів. Показано, що незалежно від першооснов континентального (римського), англо-саксонського чи норм права постсоціалістичних країн, законодавство щодо об'єктів нерухомоті розвивається у напрямку його пристосування до цілей і можливостей ефективного управління подільними фізичними об'єктами у рамках здійснення подільної правомочності власника і у відповідності до суспільних інтересів. Зроблені висновки про можливості подальшого удосконалення нормативно-правового регулювання управління нерухомістю в умовах України у напрямку диференціації її складних об'єктів, функцій управління і джерел фінансування майна.

Ключові слова: нерухомість, власність, поняття, об'єкт, права.

SHCHERBYNA A.

Municipal Concern "Centre of Municipal Service", Kyiv

REAL ESTATE DIFFERENTIATION FOR EFFICIENT MANAGEMENT

The main issue of managerial importance is the unity of real estate object - a conceptual provision existed in the legislation of different countries and, accordingly, considered promising for post-socialist countries under transition. There is a need to study either alternatives or to reconcile the principle of a single real estate object with the economic and managerial needs of today, caused by the need to efficient management of complex technical objects with limited resources of their owners. The article examines the features of the legislative definition of real property and real estate in the context of ensuring their efficient management as fixed tangible assets. The scientific publications that have been analyzed shows the lack of research of the problem by domestic authors, who focus mainly on legal issues of property rights. Methods of historical and logical analysis regarding the genesis of legislation, international comparisons of legal concepts of unity or multiplicity of real estate objects and other norms of different countries on the modes of real estate use in the management process are considered. Management goals of real estate allocation, differentiation of its objects and rights are considered. It is shown that regardless of the basics of continental (Roman), Anglo-Saxon or post-socialist law, real estate law is developing towards its adaptation to the goals and opportunities of efficient management of divisible physical objects in the exercise of shared possibilities of the owners and in accordance with public interests. Conclusions are made about the possibility of further improvement of legal regulation of real estate management in Ukraine in the direction of differentiation of its complex objects, management functions and sources of property financing.

Keywords: real estate, property, concept, object, rights.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Законодавство розвинених країн різним чином визначає і вирізняє нерухомі та рухомі речі, нерухоме майно, нерухомість та її об'єкти, права власності на них.

Вітчизняний підхід до визначення нерухомоті та подільності об'єктів. Цивільний кодекс України [1] до нерухомих речей – матеріальних об'єктів (нерухомого майна, нерухомоті) – відносить земельні ділянки, розташовані на них об'єкти, переміщення яких неможливе без їх знецінення та зміни призначення, у тому числі, зареєстровані об'єкти незавершеного будівництва.

Нерухомим майном визнається також підприємство як єдиний майновий комплекс, що використовується для здійснення підприємницької діяльності, до складу якого входять усі види майна, призначені для його діяльності, включаючи земельні ділянки, будівлі, споруди, устаткування, сировину тощо. Права на земельну ділянку та інші об'єкти нерухомого майна, які входять до складу єдиного майнового комплексу підприємства, підлягають державній реєстрації.

Розглядається також режим нерухомоті речі за обов'язковості державної реєстрації прав на неї, зокрема стосовно повітряних і морських суден, космічних об'єктів, які у вище згаданому фізичному сенсі нерухомими не є і у даному дослідженні не розглядаються. Передбачається можливість поширення режиму нерухомоті і на інше майно шляхом прямого припису закону. Поняття нерухомоті в інших документах деталізується включенням окремих об'єктів – приміщень і квартир, а у цілісних майнових комплексах підприємств – їх структурних підрозділів, а також будівель і споруд.

Фізично і юридично земельна ділянка і будинок (будівля, споруда) ідентифікуються як окремі нерухомі речі. Але оскільки останні не можуть бути відокремлені від земельної ділянки, то вони фактично є

і складовою частиною земельної ділянки, однією складною річчю, яка використовується за відповідним призначенням. Адже будинок (будівлю, споруду) неможливо використовувати без земельної ділянки, і навпаки – земельна ділянка втрачає своє функціональне призначення при зміні (знищенні) того чи іншого об'єкта нерухомості, розміщеного на ній.

Як установлено у Цивільному кодексі та у Земельному кодексі [2], право власності на земельну ділянку поширюється на простір, що знаходиться над та під поверхнею ділянки на висоту і глибину, необхідні для зведення будівель і споруд.

Отже, зважаючи на положення чинного цивільного та земельного законодавства, з одного боку, земельна ділянка з розміщеними на ній об'єктами нерухомості з відповідним об'ємом простору є однією річчю, а з іншого – об'єкт нерухомості є складовою річчю земельної ділянки.

Поділ речей на рухомі та нерухомі ґрунтується у законодавстві України або на їхніх фізичних характеристиках, або на критеріях, пов'язаних з необхідністю державної реєстрації прав. Щодо цього В. Романів зазначає, що правильним було би віднесення майна до нерухомого саме за критеріями, а не за характеристиками об'єктів, адже в останньому випадку це створювало б проблеми на практиці, враховуючи розмаїття об'єктів нерухомості та неможливість їхнього перерахування у законі [3].

На нашу думку, підходи до визначення об'єкта нерухомим та до його цілісності важливі також тому, що саме так закріплюються особливості його правового режиму в управлінні: виникнення, перехід, припинення або обмеження, реєстрація речових прав; правила укладення правочинів з нерухомістю, які передбачають певну взаємозалежність прав на земельну ділянку та на інші об'єкти, розташовані на цій земельній ділянці. Так, наприклад, за законами України, під час укладення договору купівлі-продажу або оренди будівель, споруд та підприємств одночасно передаються права на ту частину земельної ділянки, яка знаходиться під об'єктами і необхідна для їхнього використання. У випадку, коли продається або здається в оренду лише земельна ділянка, власник об'єктів зберігає право користуватися тією частиною, яка зайнята ним та необхідна для його використання за передбачених договором умов, а за їх відсутності за правом сервітуту. Важливим для управління у такому випадку є вартісний вимір об'єкта як можливих доходів, так і витрат.

Наведені визначення свідчать загалом, що і концептуально, і чинним законодавством України вироблене певне поняття нерухомих речей, нерухомого майна (нерухомості), прав не неї. Однак у законодавстві різних країн і серед науковців єдності поглядів на нерухомі речі (нерухоме майно, нерухомість) не існує.

У вітчизняних дискусіях помітні різні погляди на співвідношення навіть цих трьох понять: вони є тотожними [4, с. 44]; кожне з них має окремий зміст [5, с. 102], наприклад, нерухома річ є одиничною, нерухоме майно – сукупністю нерухомих речей, а нерухомість слід розуміти тотожною з нерухомим майном [6, с. 2] тощо. Зарубіжне законодавство використовує не повністю співставні з вітчизняними поняття, про що піде мова у подальшому. Цим не обмежується проблематика вітчизняного законодавства про нерухомість і на думку науковців, адже його застосування у різних сферах людської діяльності може мати свої особливості, які вимагають подальшого вивчення, а також вироблення чітких концептуальних підходів [7].

Зокрема важливо розуміти не тільки права, але й матеріальні процеси, обов'язки і відповідальність власників нерухомості, особливості управління і фінансування об'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Першоджерела різних країн [8–10] та відповідна наукова література, здебільшого оглядового характеру [11, 12], присвячені особливостям формування і здійснення прав власності у сфері нерухомого майна і налічують сотні найменувань. Не заглиблюючись у юридичні питання, а маючи на меті дослідження саме економічних і управлінських наслідків різних підходів до визначення нерухомості і регулювання прав власності на її об'єкти, обмежимося в аналізі основними дисертаційними та монографічними працями, а також останніми публікаціями у періодичних наукових виданнях.

Зауважимо при цьому, що формування сучасного вітчизняного цивільного законодавства (2003 р.) відставало від російського майже на десятиліття (1994 р.), а російське від європейського та інших країн – на багато десятиліть, з урахуванням різних суспільно-економічних формацій. Відповідно, нечисленні вітчизняні автори [3; 6; 14; 15] ґрунтуються на численніших російських публікаціях, автори яких, у свою чергу, описують і узагальнюють зарубіжну теорію і практику, наприклад, робота [16] та наступні, на які міститимуться посилання. Це робить подібні публікації одноманітними і повторюваними за змістом.

Заслуговує на особливу згадку стаття української авторки С. Розновської [15], де з процедурних юридичних позицій, але загалом вдало зроблена спроба описати усе розмаїття підходів до регулювання прав на нерухомість у різних країнах. Не можна, однак, погодитись зі звуженим висновком і пропозицією авторки використати саме німецьку модель, не побачивши інших можливостей у специфічних умовах України. Так само у Росії не припиняються наукові дискусії навколо наближення російського Цивільного кодексу до розвинутого німецького законодавства і багатой європейської практики країн-послідовників [13; 17; 18].

На основі вивчення публікацій російських науковців нами виявлено, що у Цивільному кодексі України до нерухомих речей віднесені ті ж, що і у Цивільному кодексі Російської Федерації [8], але з

особливими формулюваннями (зазначаються окремо ділянки надр і об'єкти, переміщення яких без «неспіврозмірного» збитку їх призначенню неможливе).

Єдиного критерію віднесення будь-якого об'єкта до нерухомості там також немає. Нерухома річ включає нерухомість за природними властивостями (земельні ділянки та надра); нерухомість за ознакою міцного зв'язку з землею (будівлі, споруди); нерухомість «в силу закону» (повітряні і морські судна), космічні об'єкти, а також приміщення і підприємства. Разом з тим, справедливим буде зазначити, що усі перелічені речі та визначення містяться у законах, що може робити саме закон єдиним критерієм і у Росії, і в Україні. Тобто за практичної потреби режим нерухомого майна можна через закон застосувати до інших об'єктів.

Римське право як першоджерело правового регулювання нерухомості у багатьох європейських країнах дослідила в оглядовій статті М. Шлотгауер [19], зазначивши, що у кожній з них діяла і діє своя система правового регулювання власності та оподаткування, що призводить до відмінностей навіть у принципах визначення і класифікації нерухомості: за переліком об'єктів чи за загальними критеріями віднесення об'єктів до нерухомого майна, що оподатковується

Наприклад, поняття нерухомості у Французькому цивільному кодексі [10] вирізняє і відрізняє від розглянутих вітчизняних підходів наступні три її види: нерухомість «за природою», куди відносяться земельні ділянки, але разом з будівлями і спорудами; нерухомість «за призначенням» (предмети, що використовуються власником для експлуатації земельної ділянки, а також приєднані до об'єктів так, що їх відокремлення неможливе без пошкодження, значного погіршення або втрати функцій (рухоме обладнання та інвентар); безтілесна нерухомість як права (додані нерухомі речі «за призначенням» та нематеріальні об'єкти).

Ідентифікація об'єктів нерухомості пов'язана цілями оподаткування. На землях сільськогосподарського призначення споруда є приналежністю земельної ділянки, визначається прибутковість ділянки як єдиного цілого зі спорудами. У населених пунктах, навпаки, головною річчю і об'єктом оподаткування є споруда, а земельна ділянка слідує її долі. Купівля-продаж будинку, що знаходиться на землях сільськогосподарського призначення, регулюється низкою спеціальних нормативних актів, що забезпечують оборот земель сільськогосподарського призначення. Оформлення угод з будівлями і приміщеннями, які є головними речами по відношенню до земельної ділянки, децю спрощене.

У німецькому цивільному праві [9] запропоноване інше розуміння речей: землі як єдиної нерухомої речі, а також істотних складових частин, які відносяться до земельної ділянки і міцно пов'язані з нею (зокрема будівлі, споруди, а також права, які пов'язані з правом власності на конкретну земельну ділянку); рухомих речей. Термі «нерухоме» безпосередньо не застосовується.

Англо-саксонська правова система історично передбачала належність землі Королеві і поділ майна на два види – нерухому власність (real property) і рухому власність (personal property) також без вживання термінів «рухомий» і «нерухомий». У рамках нерухомої власності як єдності матеріального об'єкта і нематеріальних прав розглядається фізичне поняття об'єкта нерухомості (real estate) [20, с. 9]. Законодавство носить характер правил, що склалися, зокрема унаслідок судової практики і розвинене у питаннях власності, її розщеплення між суб'єктами та у часі, успадкування, які, у свою чергу, сформульовані для захисту прав, але здебільшого для цілей наступного оподаткування.

Оподатковується земля. Кожна умовна одиниця землі – це одиниця оподаткування комерційних і промислових доходів у вигляді національної ренти, розмір якої визначається на основі показника рентабельності (раніше розмір умовної одиниці залежав від продуктивності землі). Права власності диференційовані як freehold (безстрокове володіння) та leasehold (строкове володіння).

Загалом, аналіз наукових джерел показав їхню правову теоретичну, а не економічну спрямованість, відірваність дискусій щодо визначення нерухомості і класифікації її об'єктів від потреб удосконалення управління ними.

Цілі статті. Основним дискусійним питанням управлінського значення є єдність об'єкта нерухомості – концептуальне положення, закріплене у законодавстві різних країн і відповідно, яке вважається перспективним для постсоціалістичних країн. Виникає необхідність розгляду або альтернатив, або узгодження принципу єдиного об'єкта нерухомості з економічними і управлінськими потребами сьогодення, викликаними необхідністю ефективного управління складними об'єктами при обмежених ресурсах власників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання щодо єдності чи множинності об'єктів нерухомості у законодавстві, яке регулює операції з нерухомістю, вимагає спочатку відповіді на питання, для чого (а не як) здійснюється поділ речей на нерухомі і рухомі, і чи взагалі такий поділ існує.

Можна вказати на низку причин виокремлення нерухомості: індивідуальність, дефіцитність і незамінність об'єкта, що викликане його локалізацією, обмеженнями вільних ділянок у даному регіоні; формуванням земельної ренти; високою вартістю нерухомості як частки у статках домогосподарств, активах підприємств і національному багатстві держави; запровадженням унаслідок зазначеного вище необхідності державної реєстрації суб'єктами прав і об'єктів власності та визначення особливостей операцій з нерухомістю; важливістю оподаткування нерухомості тощо.

Обставина оподаткування є, вірогідно, визначальною для пояснення державної уваги до регулювання сфери нерухомості. Відтак важливо зазначити, що у багатьох країнах (і в Україні) існує окреме

оподаткування землі і об'єктів нерухомості, відмінних від земельної ділянки, що робить там дискусійним принцип єдності об'єктів нерухомості.

Особливе становище нерухомості пов'язане також з її здатністю бути стійким забезпеченням кредиту. Як правило, нерухомі речі постійно знаходяться в одному і тому ж місці, мають індивідуальними ознаками і є незамінними.

Важливими є і багатофункціональність управління та фінансування утримання складних об'єктів їхніми власниками, які часто не мають для цього достатніх можливостей. У цьому контексті виникає проблема масового переходу об'єктів до інших власників і ця процедура має бути полегшена.

Виокремлення нерухомого майна здійснюється у різних країнах на основі не тільки різних концептуальних підходів, але й з урахуванням специфічних конкретно-історичних та соціально-економічних обставин.

Земельна ділянка, істотні складові частини і рухомі речі. У сучасному німецькому цивільному праві [9], яке вважається одним з досконаліших, терміни «нерухомість» і «нерухомі речі», як ми зазначали, взагалі не використовуються. «Нерухомими» речами є земельні ділянки, інші ж об'єкти визнаються нерухомістю на тій підставі, що вони спеціально прирівняні законом до земельних ділянок. Детально цю концепцію дослідили К. Калініченко [21] та Е. Леонтєва [22]. Скористаємося констатованими ними положеннями.

Земельна ділянка (грунтовий шар, надра і повітряний стовп) складається також з істотних складових частин – будівель та продуктів землі – які не можуть бути самостійними об'єктами прав. Фізично, земельна ділянка – це просторове тіло і, відповідно, істотні складові частини знаходяться не на земельній ділянці, а всередині неї, тому вони не є об'єктом права і окремою річчю, що робить неможливим їхнє відчуження без земельної ділянки (рис. 1).

Істотні складові частини нерухомості врегульовані у німецькому законодавстві двічі: стосовно до земельної ділянки і стосовно зведеної на земельній ділянці будівлі як головних речей. Так, до істотних складових частин будівлі відносяться речі, які були використані для її зведення: будівельні матеріали, конструкції, обладнання. Оскільки вся будівля в цілому є істотною складовою частиною земельної ділянки, то з моменту приєднання цих речей до будівлі вони також стають істотною складовою частиною земельної ділянки.

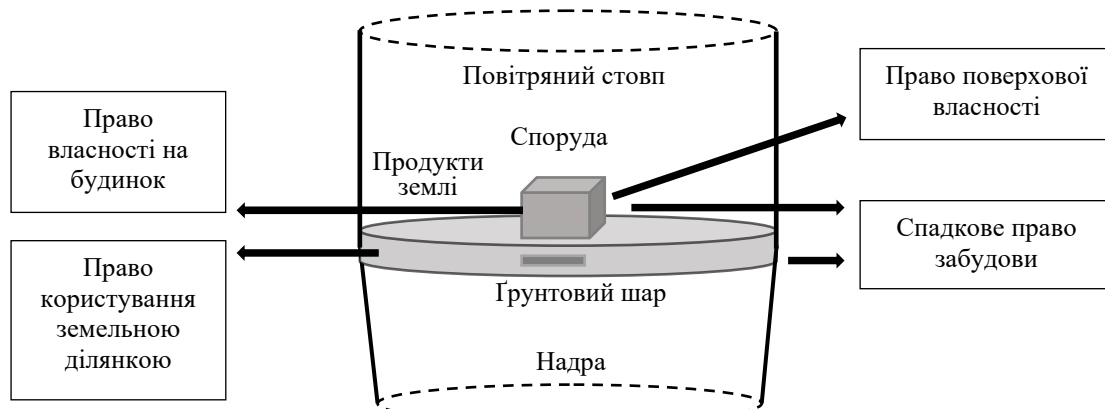


Рис. 1. Базовий склад об'єкта нерухомості – земельна ділянка і прирівняні права

Джерело: складено автором

Закон визначає відмінність істотних складових частин речі від неістотних, тому що на останні право власності може знаходитись в іншого суб'єкта. Відділення частини не повинно відбиватися ні на відокремленій частині, ні на тій, що залишилася.

Головна річ і приналежність. Поняття складової частини необхідно відмежовувати від поняття приналежності у німецькому цивільному законодавстві. Зовні ці речі (складові частини і приналежності) виконують однакову функцію - слідує юридичній долі головної речі. Основні ознаки речі-приналежності, що дозволяють відрізнити її від складових частин: приналежністю можуть бути тільки рухомі речі; головна річ і приналежність об'єднані деяким загальним простором, але не є при цьому механічно взаємопов'язаними об'єктами. Приналежності, на відміну від істотних складових частин, можуть належати й іншій особі, ніж власник головної речі, наприклад машини та інше обладнання.

Сукупність речей. Особливою конструкцією ще у римському праві була сукупність речей із загальним господарським призначенням. Ця конструкція застосовувалася при механічному, просторовому або функціональному з'єднанні речей і виступала єдиним об'єктом, якщо інше не встановлювалося угодою сторін. Для придбання прав на сукупність речей був необхідний перехід права власності на кожну з них.

У цьому контексті інтерес представляє такий комплекс речей, як підприємство, яке у німецькому праві означає сукупність майнових і немайнових благ, призначена для досягнення певної економічної мети. Складовими частинами підприємства можуть бути земельні ділянки (у значенні нерухомості), машини, товари, патенти, товарні знаки, правовідносини зі співробітниками, борги тощо. Підприємство не стає при

цьому об'єктом права як якесь єдине ціле – єдина річ (майновий комплекс у законодавстві), і тим більше річ нерухома. Передача прав на підприємство вимагає переходу права власності на всі нерухомі і рухомі речі у його складі відповідно до застосовних до них норм законодавства. Таке положення відрізняється від поняття підприємства у вітчизняному праві (окремо у Німеччині існує право власності на гірничопромислове підприємство, що у даному дослідженні не розглядається).

Концепція єдиного об'єкта ґрунтується на здатності матеріального об'єкта бути об'єктом речового права лише при самостійності його існування. Усі матеріальні об'єкти діляться на прості і складні, останні утворюються шляхом фізичного з'єднання декількох речей. Саме фізична взаємодія є необхідною передумовою появи нової речі, а її відсутність говорить лише про сукупність окремих самостійних речей. Але повинен виникнути ще внутрішній взаємозв'язок предметів – їх загальне призначення. При виникненні нового об'єкта вони набувають правовий статус складової частини цілого.

Юридичний взаємозв'язок об'єктів із землею викликаний економічними причинами, адже, як зазначає О. Леонтєва [22, с. 123], з'єднання і використання даних об'єктів за єдиним призначенням створює нову господарську одиницю, яка являє собою певне неподільне благо, додаткова економічна цінність якого була б значно зменшена або втрачена зовсім внаслідок роз'єднання початкових об'єктів. Таким чином, єдність фізичного та економічного породжує юридичну єдність. Зазначене визначає інтереси власника: цінність цілого об'єкта має бути найвищою, а відтак – захищеною. Це положення відкриває перспективу дослідження доцільності єдності чи поділу об'єктів нерухомості залежно від цінності для власника з подальшим відображенням у законодавстві.

Російські дослідники демонструють широкий спектр поглядів на описану концепцію. Так, Е. Баранова [23] вважає конструкцію єдиного об'єкта речових прав найбільш раціональною моделлю юридичного з'єднання земельної ділянки і міцно пов'язаних з нею об'єктів, і вважає за необхідне її закріплення в російському законодавстві. М. Гусева [24] вважає, що, з точки зору правового режиму, слід говорити про єдиний об'єкт нерухомості тільки в тому випадку, якщо земельна ділянка та інші об'єкти вже є власністю однієї особи і у подальшому власнику доцільніше розпоряджатися цими об'єктами тільки одночасно, не розділяючи їх. Натомість, один з найавторитетніших вчених В. Вітрянський переконаний, що ідею єдиного об'єкта у складі земельної ділянки та будівлі реалізувати неможливо [13, с. 16]. Даній точки зору дотримується і С. Кісельов [25, с. 88].

Покажемо, що і у римському праві, а пізніше – у германському (німецькому), застосування конструкції єдиного об'єкта мало кілька винятків, які, з точки зору управління, робили єдність об'єкта формальною (юридична фікція). Так, поняття складової частини пов'язує її з юридичною долею іншої речі, право на річ поширюється також і на її складову частину, але це не означає такий самий зв'язок, як якщо б вона була елементом простої речі. Якщо буде можливим відокремити у подальшому складові частини одну від одної без їх пошкодження або зміни призначення, то існування окремих речових прав на складові частини стане можливим, і навпаки, якщо складові частини мають своє призначення і економічну цінність лише в складі утвореного ними об'єкта і відділення їх без пошкодження або зміни призначення неможливо, то не може допустити існування для них окремих речових прав. Відділення призведе не тільки до руйнування єдиної речі, а й до втрати або зменшення вартості предметів, що в цілому суперечить економічним інтересам суспільства.

Низка законів як виняток встановлюють юридичну самостійність будівлі або її частин. Так, «спадкове право забудови» являє собою обмежене речове право користування чужою земельною ділянкою для спорудження об'єкта, який не стає істотною складовою частиною фізичної ділянки. Тоді, навпаки, спадкове право забудови стає «юридичною земельною ділянкою» з пов'язаною з нею істотною складовою частиною – будівлею чи спорудою, які набувають характеру «уявних складових частин» зі статусом рухомих речей, незважаючи на їх механічне з'єднання з землею. Відтак угоди з відчуження таких будівель можуть відбуватися спрощено і перехід права власності на неї не вимагає реєстрації у поземельній книзі. Суб'єкт спадкового права забудови має усю правомочність власника, але юридично, крім нього, завжди існує ще власник земельної ділянки, який отримує плату за її використання. Право забудови встановлюється на певний термін (як правило, до 99 років), і після його закінчення будівля переходить власнику землі з компенсацією, або власник має право, якщо це визначено договором, вимагати від суб'єкта спадкового права забудови викупу земельної ділянки.

Крім того, на території колишньої НДР діяв раніше Цивільний кодекс, який допускав індивідуальну власність на будівлі (споруди), як і в Україні, на державних земельних ділянках, наданих громадянам на праві безстрокового користування для зведення і подальшого використання для особистих цілей будинків та інших споруд, які ставали особистою власністю господаря. Будинки могли відчужуватися, успадковуватися і обтяжувати іпотекою. З відчуженням будівлі набувачеві переходило також і право користування земельною ділянкою. Такі будівлі і зараз не визнаються істотними складовими частинами земельної ділянки, якщо право на них виникало до 2 жовтня 1990 р. Право користування земельною ділянкою та інші міцно пов'язані з землею речі стають істотною складовою частиною будівлі як нерухомості (земельної ділянки).

Усупереч первісній концепції, у сучасному німецькому праві до сьогоднішніх днів залишково існує як виняток право «поверхової власності» для будівель, споруджених до 1900 року, бо тоді вже шукали

можливість дати змогу більш широким верствам населення мати власний будинок. Об'єктами нерухомості у цьому випадку виступають окремі поверхи, квартири, кімнати, нежитлові, переважно торгові і підвальні приміщення, на які за допомогою юридичної фікції поширюється правовий режим земельних ділянок, тобто вони стають нерухомістю, зокрема для цього здійснюється спеціальний запис у поземельній книзі як для земельної ділянки. Такі об'єкти розглядаються у рамках права спільної часткової власності на місця загального користування, несучі конструкції будівлі та саме цю земельну ділянку.

Порівняння німецької та вітчизняної концепцій нерухомості наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз концепцій нерухомості

Параметри	Німеччина Концепція єдиного об'єкта нерухомості (земельної ділянки)	Україна Концепція множинності видів об'єктів нерухомості
Поняття нерухомості	Відсутнє (використовується поняття земельної ділянки) і прірівняних прав	Сформульоване, матеріальне, не включає права
Об'єкти	Матеріальні та нематеріальні	Матеріальні
Поняття земельної ділянки	Об'єм необмежений вертикально	Площа ділянки і об'єм у межах будівлі
Будівлі, споруди	Є складовими частинами земельної ділянки, рухомими «уявними складовими частинами»	Є об'єктами нерухомості, окремими речами і водночас однією річчю разом з земельною ділянкою
Приміщення	Нерухомі об'єкти «поверхової власності», «юридичні земельні ділянки»	Є об'єктами нерухомості
Опис	Запис у земельній книзі	Державна реєстрація
Єдність долі земельної ділянки та інших об'єктів	Доля земельної ділянки визначальна для долі будівлі	Доля земельної ділянки похідна від долі будівлі
Можливість поділу об'єктів нерухомості	Методом юридичної фікції	Передбачена законом
Поняття підприємства	Сукупність речей	Єдиний об'єкт нерухомості

Джерело: складено автором

Як бачимо, із застосуванням методу юридичної фікції концептуальні відмінності та управлінські можливості у Німеччині і в Україні у деяких питаннях нівелюються: ділянки і будівлі можуть належати одному власнику (співвласникам), на довгостроковий термін – різним власникам (співвласникам); квартири можуть бути об'єктами нерухомості зі спільною власністю на інші приміщення та ділянку.

Виникає питання, чи існують в Україні можливості і доцільність для встановлення німецької юридичної конструкції єдиного об'єкта нерухомості. Відповідь негативна, адже значна кількість будівель в Україні знаходяться у власності суб'єктів, яким не належать земельні ділянки під ними або які не мають належним чином оформлених прав на земельні ділянки; певна кількість будівель не можуть бути відчужені разом із земельною ділянкою, оскільки сама ділянка є вилученою з обігу; а процедурно об'єднання частин у єдиному об'єкті вимагало би одночасно застосування юридичної фікції для відображення їх фактичного статусу; стан об'єктів вимагає непосильних для власників капітальних і поточних витрат.

Разом з тим, частина специфічних проблем управління нерухомістю в Україні вимагають вирішення із використанням зарубіжного досвіду. Зокрема це стосується статусу житлової нерухомості, квартир у багатоквартирних будинках, а відповідно прав власності на сам будинок і на земельну ділянку.

Висновки. Ми намагалися відповісти на питання: чи можливе взагалі універсальне визначення нерухомості та її сутності, адже законодавчі визначення, які використовуються на практиці, не вичерпують переліку фізичних об'єктів, які розуміються як нерухомі речі і вимагають відповідних управлінських підходів (навіть німецьке законодавство не вирішило питання про те, що є нерухомістю, так як прирівняло до земельних ділянок морські і повітряні судна, що підлягають державній реєстрації); всі групи об'єктів нерухомості не мають спільних управлінських ознак. Методи управління земельними ділянками, будівлями і спорудами тощо різні.

Іншим питанням і висновком є умовність єдності об'єкта нерухомості, адже прийом, використаний для цього європейськими законодавцями, застосовує юридичну фікцію. Правова категорія «нерухомість» у сучасному європейському праві є поняттям, яке включає два види об'єктів – матеріальні земельні ділянки (прості і складні, тобто з іншими об'єктами) і так звані «юридичні земельні ділянки» – об'єкти, підпорядковані правовій конструкції єдиної речі, коли на істотні складові частини поширюється право головної речі.

Управління матеріальними об'єктами і правами суб'єктів є різними задачами у різні часи. Наприклад, виходячи з практичних потреб, з часом створювалися спеціальні правові конструкції декомпозиції об'єкта нерухомості, що використовувалися для надання права суб'єктам будувати об'єкти на громадських або приватних землях в обмін на сплату податку, ренти тощо, набувати у власність квартири та часткової права на земельні ділянки.

Загалом, правовому режиму нерухомості у сучасному німецькому праві та похідних від нього систем підпорядковані:

– земельна ділянка у кадастрових межах земної поверхні, ґрунтовий шар, надра і атмосферний стовп і зведені в межах земельної ділянки міцно пов'язані з нею будівлі, споруди, насадження;

– спадкове право забудови, «юридична земельна ділянка» – довгострокове відчужуване, успадковане і обтяжуване право користування за встановлену плату чужою земельною ділянкою, і зведені на цій ділянці будівлі, споруди;

– право власності на будівлю і право користування земельною ділянкою, на якій розташована будівля;

– право поверхової власності – поверхи й інші просторові частини будівлі і в ряді випадків частка у праві спільної часткової власності на загальні конструкції будівлі і на земельну ділянку;

– право власності на квартиру або нежитлове приміщення – частка у праві спільної часткової власності на земельну ділянку і пов'язане з ним право власності на певну квартиру або нежитлове приміщення.

Сучасні похідні концепції нерухомого майна в зарубіжних країнах спираються на ключове для нерухомості поняття земельної ділянки, однак в різних правових системах з особливостями, які мали відповідні історичні передумови. Так, в англо-саксонській системі земля юридично визнається власністю Корони, а тому ділянки знаходяться у користуванні, яке, по суті, включає всі правомочності власника, адже це право можливо продати, подарувати тощо на правах повного володіння (freehold) за аналогією з німецьким поняттям земельної ділянки та похідних, у тому числі, спільно (share of freehold) користуватись об'єктами як будинками чи квартирами можна і на правах довгострокової оренди (leasehold).

Наявність, крім фізичних об'єктів, нематеріальних прав також як об'єктів нерухомості, на наш погляд, свідчить про їхнє розщеплення в управлінні фізичними об'єктами, а не їхню підміну як нових об'єктів управління. Небезпечною є втрата уваги законодавства до матеріальних об'єктів, або ігнорування відносин «власник – об'єкт» в ході розгляду відносин між суб'єктами прав власності.

У різних країнах єдність фізичного та економічного в об'єкті нерухомості породжувала його юридичну єдність. З економічної точки зору, цінність єдиного об'єкта має бути найвищою для власника, а відтак – захищеною, що виражається у визначеннях та нормах права. Це положення відкриває перспективу дослідження доцільності єдності чи поділу об'єктів нерухомості залежно від цінності для власника з подальшим відображенням у законодавстві.

Відтак, вимагає подальшого дослідження, наскільки гнучкими можуть бути законодавчі положення і правові конструкції стосовно їхнього використання для ефективного вирішення конкретних управлінських проблем, пов'язаних, зокрема з житловою нерухомістю та з управлінням її матеріальними об'єктами: земельними ділянками, будинками, квартирами та іншими приміщеннями, складними сучасними об'єктами як підприємствами.

Перспективним видається дослідження того, яким чином поняття підприємства може бути застосоване до складних об'єктів житлової нерухомості, житлових комплексів.

Література

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. Редакція від 28.04.2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15_
2. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III. Редакція від 21.02.2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14_
3. Романів В.Я. Поняття «нерухомого майна» за цивільним законодавством України / В.Я. Романів // Держава і право. – 2012. – Вип. 55. – С. 364–369.
4. Скворцов О.Ю. Сделки с недвижимостью в коммерческом обороте. / О.Ю. Скворцов. – Москва : Волтерс Клувер, 2006. – 368 с.
5. Гришаев С. Понятие и виды недвижимого имущества / С. Гришаев // Хозяйство и право. – 2006. – № 12. – С. 102–108.
6. Ходико Ю. Є. Категорія «нерухома річ» в цивільному праві / Ю.Є. Ходико // Вісник Господарського судочинства України. – 2010. – № 3. – С. 97–104.
7. Словник фінансово-правових термінів / [за заг. ред. Л. К. Воронової]. – 2-е вид., переробл. і доповн. – Київ : Алерта, 2011. – 558 с.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Редакция от 16.12.2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
9. Гражданское уложение Германии [Электронный ресурс]; пер. с нем. – 3-е изд., дополненное. – Москва : Волтерс Клувер, 2008. – 853 с. – Режим доступа : <https://books.google.com.ua/books?id=RUVV5Kckf4oC&printsec=frontcover&hl=ru-v=onpage&q&f=false>
10. Гражданский кодекс Франции (Кодекс Наполеона) / пер. с фр. Захватаева В.Н. – Москва : Infotropic Media, 2012. – 624 с.
11. Бабкин С.А. Основные начала организации оборота недвижимости / С.А. Бабкин. – Москва : ЮриИнфо Р, 2001. – 371 с.
12. Чубаров В.В. Проблемы правового регулирования недвижимости / В.В. Чубаров. – Москва : Статут, 2006. – 336 с.
13. Витрянский В.В. Пути совершенствования законодательства о недвижимом имуществе / В.В. Витрянский // Хозяйство и право. – 2003. – № 6. – С. 3–19.
14. Полянек К.М. Нерухомість як особливий об'єкт права власності / Полянек К.М. // Адвокат. – 2009. – № 7. – С. 27–30.
15. Розновська С.Б. Зарубіжний досвід щодо правового режиму земельної ділянки і розташованого на ній нерухомого майна / С.Б. Розновська // Часопис Київського університету права. – 2009. – № 4. – С. 276–280.
16. Михайлова Т.Н. Понятие «недвижимость» в российском и зарубежном праве / Т.Н. Михайлова // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 1. – С. 187–190.
17. Тресцова Е.В. Модернизация объектов недвижимого имущества в гражданском законодательстве Российской Федерации / Е.В. Тресцова // Lex Russica. – 2015. – № 1. – С. 67–75.
18. Липски С. А. Развитие понятия «недвижимость» в отечественном законодательстве / С.А. Липски // Правовые вопросы недвижимости. – 2016. – № 1. – С. 3–7.

19. Шлотгауер М.А. О правовом регулировании оборота жилой недвижимости за рубежом / М.А. Шлотгауер // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2007. – № 4 (13). – С. 87–92.
20. Николаева Т.В. Методология і організація вартісно-орієнтованого управління нерухомим майном державної власності : автореферат на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.00.03 / Т.В. Николаева. – Ірпінь : УДФСУ, 2019. – 39 с.
21. Калининченко К.С. Сравнительный анализ права недвижимости в Германии и России / К.С. Калининченко // Вестник СПбГУ. Право. – 2009. – Серия 14. – Вып. 3. – С. 56–80.
22. Леонтьева Е.А. Концепция единого объекта недвижимости в германском гражданском праве / Е.А. Леонтьева // Право. Журнал Высшей школы экономики. – 2011. – № 2. – С. 122–140.
23. Баранова Е.А. Оборот недвижимости в российском и германском праве: сравнительное исследование : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Е.А. Баранова. – Москва : МГЮА, 2005. – 234 с.
24. Гусева М.А. Некоторые спорные вопросы о едином объекте недвижимости / М.А. Гусева // Бизнес, менеджмент и право. – 2013. – № 1. – С. 115–118.
25. Киселев С.В. Земля и строение как единый объект недвижимости (на примере европейских стран) [Электронный ресурс] / С.В. Киселев // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2001. – № 1(6). – Режим доступа : http://dpr.ru/journal/journal_5_13.htm.

References

1. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 435-IV. Redaktsiia vid 28.04.2020 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Zemelnyi kodeks Ukrainy vid 25.10.2001 № 2768-III. Redaktsiia vid 21.02.2020 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
3. Romaniv V.Ia. Poniattia «nerukhomoho maina» za tsyvilnym zakonodavstvom Ukrainy / V.Ia. Romaniv // Derzhava i pravo. – 2012. – Vyp. 55. – S. 364–369.
4. Skvorcov O.Yu. Sdelki s nedvizhymostyu v kommercheskom oborote. / O.Yu. Skvorcov. – Moskva : Volters Kluver, 2006. – 368 s.
5. Grishaev S. Ponyatie i vidy nedvizhogo imushchestva / S. Grishaev // Hozyajstvo i pravo. – 2006. – № 12. – S. 102–108.
6. Khodyko Yu. Ye. Katehoriia «nerukhoma rich» v tsyvilnomu pravi / Yu.Ie. Khodyko // Visnyk Hospodarskoho sudochynstva Ukrainy. – 2010. – № 3. – S. 97–104.
7. Slovnyk finansovo-pravovykh terminiv / [za zah. red. L. K. Voronovoi]. – 2-e vyd., pererobl. i dopovn. – Kyiv : Alerta, 2011. – 558 s.
8. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast pervaya) ot 30.11.1994 № 51-FZ. Redakciya ot 16.12.2019 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.
9. Grazhdanskoe ulozhenie Germanii [Elektronnyj resurs] ; per. s nem. – 3-e izd., dopolnennoe. – Moskva : Volters Kluver, 2008. – 853 s. – Rezhim dostupa : <https://books.google.com.ua/books?id=RUVV5KCKf4oC&printsec=frontcover&hl=ru - v=onepage&q&f=false>
10. Grazhdanskij kodeks Francii (Kodeks Napoleona) / per. s fr. Zahvataeva V.N. – Moskva : Infotropic Media, 2012. – 624 s.
11. Babkin S.A. Osnovnye nachala organizacii oborota nedvizhivosti / S.A. Babkin. – Moskva : YurInfo R, 2001. – 371 s.
12. Chubarov V.V. Problemy pravovogo regulirovaniya nedvizhivosti / V.V. Chubarov. – Moskva : Statut, 2006. – 336 s.
13. Vitryanskij V.V. Puti sovershenstvovaniya zakonodatelstva o nedvizhimom imushestve / V.V. Vitryanskij // Hozyajstvo i pravo. – 2003. – № 6. – S. 3–19.
14. Polianek K.M. Nerukhomist yak osoblyvyi ob'ekt prava vlasnosti / Polianek K.M. // Advokat. – 2009. – № 7. – S. 27–30.
15. Roznovska S.B. Zarubizhnyi dosvid shchodo pravovoho rezhymu zemelnoi dilianky i roztashovanoho na nii nerukhomoho maina / S.B. Roznovska // Chasopys Kyivskoho universytetu prava. – 2009. – № 4. – S. 276–280.
16. Mihajlova T.N. Ponyatie «nedvizhimosť» v rossijskom i zarubezhnom prave / T.N. Mihajlova // Izvestiya Irkutskoj gosudarstvennoj ekonomicheskoi akademii. – 2011. – № 1. – S. 187–190.
17. Trescova E.V. Modernizaciya obektov nedvizhogo imushchestva v grazhdanskom zakonodatelstve Rossijskoj Federacii / E.V. Trescova // Lex Russica. – 2015. – № 1. – S. 67–75.
18. Lipski S. A. Razvitie ponyatiya «nedvizhimosť» v otechestvennom zakonodatelstve / S.A. Lipski // Pravovye voprosy nedvizhivosti. – 2016. – № 1. – S. 3–7.
19. Shlotgauer M.A. O pravovom regulirovanii oborota zhiloi nedvizhivosti za rubezhom / M.A. Shlotgauer // Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Pravo». – 2007. – № 4 (13). – S. 87–92.
20. Nikolaeva T.V. Metodolohiia i orhanizatsiia vartisno-oriietovanoho upravlinnia nerukhomym mainom derzhavnoi vlasnosti : avtoreferat na zdobuttia nauk. stupenia dokt. ekon. nauk : 08.00.03 / T.V. Nikolaeva. – Irpin : UDFSU, 2019. – 39 s.
21. Kalinichenko K.S. Sravnitelnyj analiz prava nedvizhivosti v Germanii i Rossii / K.S. Kalinichenko // Vestnik SPbGU. Pravo. – 2009. – Seriya 14. – Vyp. 3. – S. 56–80.
22. Leonteva E.A. Konceptiya edinogo obekta nedvizhivosti v germanskom grazhdanskom prave / E.A. Leonteva // Pravo. Zhurnal Vyshej shkoly ekonomiki. – 2011. – № 2. – S. 122–140.
23. Baranova E.A. Obrorot nedvizhivosti v rossijskom i germanskom prave: sravnitelnoe issledovanie : dis. ... kand. jurid. nauk : 12.00.03 / E.A. Baranova. – Moskva : MGYuA, 2005. – 234 s.
24. Guseva M.A. Nekotorye spornyje voprosy o edinom obekte nedvizhivosti / M.A. Guseva // Biznes, menedzhment i pravo. – 2013. – № 1. – S. 115–118.
25. Kiselev S.V. Zemlya i stroenie kak edinyj obekt nedvizhivosti (na primere evropejskih stran) [Elektronnyj resurs] / S.V. Kiselev // Nedvizhimosť i investicii. Pravovoe regulirovanie. – 2001. – № 1(6). – Rezhim dostupa : http://dpr.ru/journal/journal_5_13.htm.

Надійшла / Paper received: 03.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 07.05.2020

УДК 336.132.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-35

НАГОРНИЙ П. Д.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

РОЗВИТОК ФІНТЕХУ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ З ПОГЛЯДУ НА ТЕНДЕНЦІЇ РЕГУЛЯТОРА

Останнє десятиліття швидкий розвиток ІТ-технологій у сукупності з глобальним покриттям території країни мережами +3G-4G спонукали стрімку діджиталізацію процесів повсякденного життя. В авангарді процесів є місце і банківським операціям. Достатня увага якнайшвидшому впровадженню сучасних технологій на основі використання цифрових процесів приділяється державними регуляторами. Підтвердженням цього є прийнята Національним банком України Стратегія розвитку фінтеху України до 2025 року.

У статті проведено дослідження етапів діджиталізація банківських процесів, достатність та співмірність їх з вимогами часу та готовністю до них суспільства, врегулювання питань використання в межах банківської системи директив ЄС, міжнародних стандартів, запровадження норм регулювання з питань ідентифікації та верифікації для фінансового ринку.

З огляду на вище викладене автор дав оцінку досягнутих результатів банками, майстерплейсами, ІТ-компаніями.

Спланований розвиток фінтеху в Україні до 2025 року як галузі тільки розпочався. Початок відзначається реальними напрацюваннями, уже апробованими в ділі, а також тими, що підлягають корегуванню, необхідності посилення певних напрямків роботи з урахуванням світового досвіду.

Ключові слова: стратегія, діджиталізація, фінтех.

NAGORNY P.

Khmelnitsky Cooperative Trade and Economic Institute

FINETECH DEVELOPMENT IN UKRAINE: PROSPECTS FROM THE REGULATOR'S TRENDS

Dynamic development of the central bank of the countries - ensuring the stability of the banking system as a whole. In 2015, the National Bank of Ukraine developed a Comprehensive Program for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2020, which provided for the internal transformation of the National Bank. Practically execute programs to take to the finish line.

The last decade, the rapid development of IT technologies in conjunction with the global coverage of the country by + 3G-4G networks have prompted the rapid digitalization of everyday life. In the forefront of processes there is a place for banking operations. Sufficient attention is paid by state regulators to the fastest introduction of modern technologies based on the use of digital processes. This is confirmed by the Strategy of Fintech Development of Ukraine until 2025 adopted by the National Bank of Ukraine.

The purpose of the study is the readiness of the infrastructure of banking and non-banking institutions for the introduction of fintech in Ukraine on the model of advanced countries.

The article examines the stages of digitalization of banking processes, their sufficiency and compatibility with the requirements of time and society's readiness for them, regulation of the use of EU directives, international standards within the banking system, introduction of identification and verification regulations for the financial market. In view of the above, the author evaluated the results achieved by banks, workshops, IT companies. The planned development of fintech in Ukraine by 2025 as an industry has just begun. The beginning is marked by real developments, already tested in practice, as well as those that need to be adjusted, the need to strengthen certain areas of work taking into account world experience.

Key words: strategy, digitalization, fintech.

Вступ. Динамічний розвиток центрального банку країни – запорука стабільності банківської системи в цілому. У 2015 році Національним банком України розроблена Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року, яка передбачала внутрішню трансформацію Національного банку. Практично виконання програми виходить на фінішну пряму.

На початку 2020 року Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – регулятори), Міністерство фінансів України та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб затвердили Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року, (в подальшому «Стратегія»).

Стратегія передбачає розвиток фінансового сектору за п'ятьма основними напрямками [1]:

- зміцнення фінансової стабільності;
- сприяння макроекономічному розвитку та зростанню економіки;
- розвиток фінансових ринків;
- розширення фінансової інклюзії;
- впровадження інновацій у фінансовому секторі.

По суті, Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року, є продовженням Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Реалізація Стратегії за задумками її розробників дасть змогу створити за п'ять років прозорий, конкурентний, стабільний та високотехнологічний фінансовий сектор. За таких умов він стане драйвером сталого та інклюзивного розвитку економіки України та сприятиме підвищенню добробуту громадян через ефективне акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів в економіці [2].

Аналіз досліджень та постановка завдання. Значне місце у Стратегії відводиться Стратегії розвитку фінтеху, яка на протязі 2019–2020 років проходила обговорення за участю учасників фінансового ринку, експертів та профільних асоціацій, компаній бігтеку та технологічних провайдерів і 9 липня 2020 року затверджена Правлінням Національного банку України рішенням № 453-рш [3].

Так що ж таке фінтех? Це стрімкі зміни технологій у фінансових системах, основним завданням яких є кардинальна заміна давно відомих фінансових послуг, включаючи грошові розрахунки між різними суб'єктами, юридичними суб'єктами та населенням, між населенням, грошові перекази, надання кредитів, залучення вільних коштів та управління активами. Варто відмітити, що значні зміни при проведенні фінансових операцій в світі відбулись в останні десятиліття, коли ІТ-технології вийшли на новий рівень. Першими ознаками фінтеху було використання електронного банкінгу, в сучасному ж розумінні, фінтех – це окрема індустрія ефективного управління фінансами, в тому числі особистими.

Поява «фінтеху» відноситься до 90-х рр. минулого століття, хоча явище, яке він позначає, значно старше. Якщо розглядати фінтех, як результат взаємодії технологій та фінансового сектору, то однією з перших таких фірм була Атлантична телеграфна компанія, яка у 1866 р. проклала кабель через океан. Це дало змогу зменшити період фінансових розрахунків між Америкою та Європою на кілька порядків (з місяців до днів, навіть годин) і зекономити дуже багато часу та коштів на проведенні транзакцій. У новітній історії людства авангардним фінтехом називають банк “Barclays”, який у 1967 р. встановив у Лондоні перший банкомат (АТМ) [4].

Теоретико-практичні аспекти розвитку фінансових технологій в сучасних умовах та питання прийняття ефективних рішень з використання сучасних інформаційних технологій розглядалися в роботах вчених, зокрема, А.В. Батаєва І.І. Д'яконової, О.В. Дзюблюка, Л.А. Дудинець, Л.Г. Кльоба, Ю.В. Колобова, О.М. Колодізева, С.І. Паперника, Г.М.Поченчука, А.О. Степаненко, В.В. Трофімова, Е.А. Черкасова та ін.

Стрімке впровадження нових процесів на основі цифрових технологій у фінансовій системі за останній час, участь в них банківських та небанківських установ, необхідність державного регулювання в цих питаннях, різні погляди на подальший розвиток, публічні обговорення стратегії розвитку фінтеху в Україні зумовили вибір теми статті, визначили її мету та завдання.

Метою статті є аналіз ситуації з провадженням цифрових технологій в банківській системі країни, їх своєчасність, готовність до їх використання населенням, банками та державою.

Результати дослідження. Згідно з останніми поданими звітами, за 2018 рік обсяг світових інвестицій в індустрію Фінтех склав \$111,8 млрд [5].

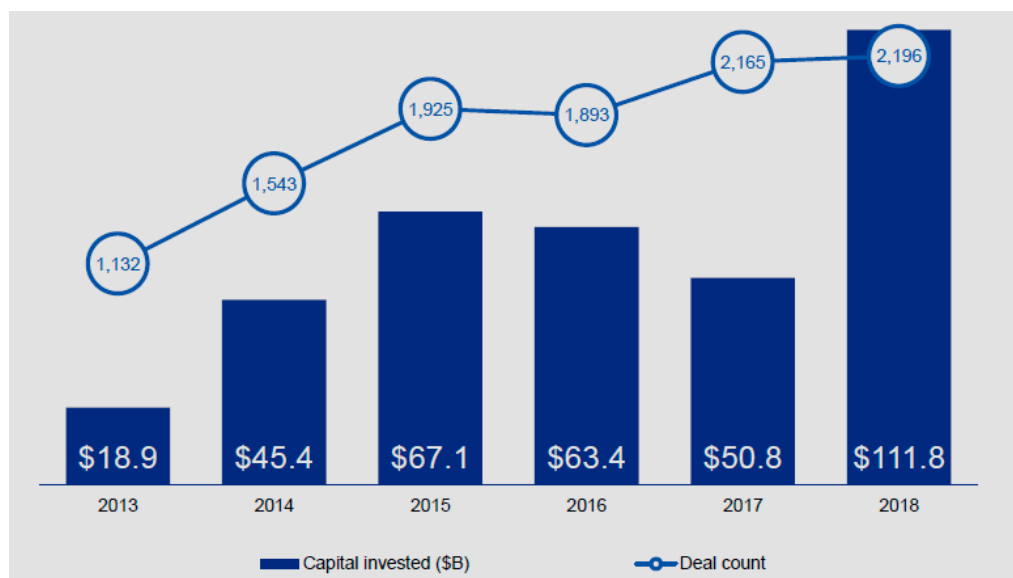


Рис. 1. Загальні інвестиції у фінтех-компанії в 2013-2018 роках [5]

Світова практика показує, що впровадження фінтеху є цікавим як безпосередньо розробникам продукту – стартапам, так і банківським установам. Найбільше ж з її впровадження виграють клієнти банківських та небанківських установ. Задають ритм у співпраці всесвітньо відомі банки Goldman Sachs, JP Morgan, Barclays і BNP Paribas, які активно інвестують у фінтех-стартапи. З однієї сторони стартапи заробляють на розробках нових продуктів, з іншої – банки значно скорочують витрати і надають клієнтам нові сервіси.

Однією із основних причин стрімкого розвитку фінтеху в Україні послужили фінансові кризи з 2008 по 2017 рік, внаслідок чого значно скоротилось кількість працюючих банків. Відповідно, зросло контактне навантаження для діючих банків зі сторони юридичних та фізичних осіб, виник супротив до традиційних фінансових операцій. Це, в свою чергу, змусило клієнтів банків віддавати перевагу дистанційному доступу

до банківських операцій (перекази коштів, офердрафт-кредити на банківську картку, з другої сторони, змусило банки змінювати технології для забезпечення кінцевого фінансового результату.

Неоднозначну роль у стрімкому рості фінтеху зіграла світова криза, визвана проявами коронавірусу у світі в цілому і в Україні зокрема. Згідно зі статистикою Mastercard, у першому кварталі 2020 року українці почали розраховуватися на 7 % більше безконтактно і на 8% частіше онлайн. Кількість оплат в e-commerce також зросла на 8 %. Рітейл почав ще більш активно освоювати і використовувати діджитал-канали для продажів: кількість онлайн-оплат у продуктовому ритейлі по картках Mastercard зросла на 12 % за квартал, купівля техніки і електроніки – на 44 % [6].

За словами директора Департаменту стратегії та розвитку Національного банку України Сергія Карпенко планується створити «стійку модель майбутньої української фінтех-екосистеми. Вона має бути інтегрованою у світовий ландшафт, створювати інституціональні та інвестиційні умови для розвитку цифрових сервісів, а також стимулювати попит на інноваційні фінансові продукти і сприяти розвитку талантів на ринку». Він додав, що реалізація Стратегії розвитку фінтеху в Україні до 2025 року суттєво залежатиме від виконання пов'язаних діджитал-проектів, включно із запровадженням віддаленої ідентифікації та верифікації, імплементацією євродирективи PSD2 ("The Directive Payment Services II", які зобов'язують банки відкривати їх програмний софт (API) довірчій третій стороні, якщо споживач дає на те свою згоду [4]), наданням можливості здійснення миттєвих платежів із рахунку на рахунок у СЕП у форматі 24/7; посиленням регуляторного периметру у сфері кібербезпеки та всіх інших інноваційних проектів центробанку. «Сьогодні на українському ринку фінансових технологій найрозвинутішими сферами є платіжні послуги та кредитування. Результатом виконання Стратегії розвитку фінтеху в Україні до 2025 року має стати створення сприятливих умов для розвитку всіх ніш цього ринку, зокрема іншуртеху* (іншуртех (від англ. Insurtech) – інноваційні продукти та сервіси у страхуванні), рішень з управління фінансами та управління капіталом, рішень з кібербезпеки та антифроду, регтеху та децентралізованих рішень. Крім відповідних дій і заходів регуляторів та учасників ринку цьому сприятиме запровадження регуляторної пісочниці, що дасть можливість скоротити час виведення на ринок інноваційних рішень та створить сприятливе середовище для перевірки гіпотез», – пояснив Сергій Карпенко [7].

Дані дослідження UNIT.City свідчать, що в Україні існує понад 80 фінтех-компаній. Активна поява нових стартапів припала на останні три роки – 58 % компаній виникли після 2015 року. При цьому 84 % фінтех-компаній вже ведуть операційну діяльність, і лише 16 % залишаються на стадії формування. Засновниками українських фінтех-стартапів виступили вихідці з IT-індустрії (65 %) та банківської справи (30 %). Топ-менеджери в подібних компаніях на 70% колишні банкіри вітчизняних установ [8].

Кінцевою метою затвердження Стратегії розвитку фінтеху в Україні до 2025 року є створення повноцінної фінтех-екосистеми з інноваційними фінансовими сервісами та доступними цифровими послугами.

Результатом впровадження Стратегії розвитку фінтеху має бути [3] :

– більшість гравців ринку перейдуть на стандарти відкритого банкінгу та інструменти віддаленої ідентифікації та верифікації;

– кількість безготівкових платежів – 85 %;

– кількість протестованих у запусненій регуляторій пісочниці інноваційних продуктів – в межах 16–20 на рік;

– збалансований розвиток усіх ніш фінтеху;

– поширене використання інноваційних технологій у наглядових та регуляторних процесах;

– входження Національного банку України до «глобальної пісочниці» – Глобальної мережі фінансових інновацій (GFIN);

– розвинуте академічне середовище з підготовки спеціалістів з цифрових фінансів.

Вважається, що фінтех започаткував свій старт у 2008 році. Епіцентр розвитку до сьогонішнього дня відноситься до 2018 року, коли інвестиції в індустрію Фінтех склали \$111,8 млрд [5].

Відповідно до Стратегії український ринок у 2019 році характеризується низкою показників, що швидко зростають і створювали передумови для подальшого динамічного розвитку індустрії фінансових інновацій.

Діджитал-тренди в Україні (за інформацією з відкритих джерел, НБУ та платіжних провайдерів) наступні:

– 42,2 млн населення, 63 % якого регулярно користуються інтернетом, IT-галузь становить 4 % від ВВП;

– 36 тис. IT-спеціалістів щорічно випускають ВНЗ;

– Україна посідає 4-те місце в світі за рівнем розвитку безконтактних платежів. Активних карт – більше 38 млн, з них 5,3 млн обладнані безконтактною технологією;

– в Україні 306 тис. POS-терміналів, 86 % з яких приймають безконтактну оплату;

– 82 % від загальної кількості транзакцій – безготівкові;

– Україна входить до першої п'ятірки країн з NFC-платежами, більше 20 банків пропонують NFC-сервіси, 1,4 млн токенизованих карт (NFC (Near Field Communication) – це технологія бездротового високочастотного зв'язку малого радіусу дії (до 10 см));

– 45 % дорослих мають смартфони, 50 % вебтрафіку та 49 % усіх переглядів у Youtube здійснюються з мобільних телефонів;

– розвиток розумних міст – провідний тренд сучасної України;

– Україна входить в ТОП-10 країн Європи з оплати за допомогою переносних девайсів (т.з. wearables);

– 70 % території України мають покриття мережами +3G [3].

З часом змінюються в Україні і пріоритети розвитку фінтеху. За словами заступника голови правління Української асоціації фінтех та інноваційних компаній Інни Тютюн, якщо раніше серед українських фінтех-стартапів домінували платіжні рішення, які, по суті, започаткували галузь, то у 2018 році активно стартували бізнеси інших напрямів – вже популярні за кордоном напрями insurtech (рішення у страхуванні) та regtech (технології, що допомагають компаніям відповідати вимогам регуляторів), яким пророкують значне зростання найближчим часом [9].

Сьогодні вже варто говорити про український фінтех, як галузь, інтерес до якої виник у державних органах на правах консолідування зусиль розробників та споживачів, досягнення кінцевого результату – ефективність у співпраці надавачів послуг та їх користувачів.

Вище викладені діджитал-тренди в Україні були досягнуті несистемною роботою розробників, з однієї сторони, і бажанням покращити фінансовий результат користувачів розробок, з другої. Варто відмітити, що більшість впроваджень базувались на особистих розробках банків з частковим підключенням ІТ-компаній. На українському банківському ринку не було достатніх пропозицій від розробників щодо впровадження сучасних технологій, які б зацікавили банкірів. Про це говорить, як приклад, впровадження мобільного банкінгу «Приват-24/7». Приватбанк декілька років домінував в банківській системі, впровадивши систему дистанційного обслуговування клієнтів за допомогою сучасних мобільних гаджетів. Пізніше технологіями Mobil-банкінгу почали цікавитись і інші учасники фінансових систем.

В 2016 р. активним виходом на ринок електронного банкінгу відзначилися банки другої хвилі. Найбільш активними та технологічними учасниками ринку є: «ПриваБанк», «Альфа-Банк», «VTB Банк», «ПУМБ», «Райффайзен Банк Аваль», «УкрСиббанк», «Укрсоцбанк». Протягом 2017 р. значно активізувалися нові учасники ринку, серед яких – АТ «Ощадбанк». Роблячи ставку на розвиток технологій безконтактних платежів, на початку 2017 в. АТ «Ощадбанк» запустив додаток «ОщадPAY» [10].

Поступово в Україні продавці послуг розпочали використовувати для реалізації своєї продукції електронні торгові площадки маркетплейс. За даними сайту InSales найбільш популярними сьогодні є Amazon, Alibaba, Aliexpress, Ebay, Prom.ua, Rozetka, Bigl.ua, Kasta, Allo, Tabletki.ua.[11]

Вагомим кроком впровадження фінтеху в Україні є спроби, які сьогодні робить Національний банк щодо можливості проведення дистанційної ідентифікації та верифікації клієнтів банків. Це дасть можливість значно пришвидшити цілий ряд операцій, що проводяться банками. В першу чергу можливість дистанційного відкриття рахунків – із набуттям чинності Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» з 28 квітня 2020 року здійснення банками ідентифікації та верифікації не вимагатиме особистої присутності клієнта. Верифікацію можна провести одним із способів:

– за допомогою Системи BankID Національного банку та кваліфікованого електронного підпису (далі – КЕП);

– відеоверифікації. Фактично йдеться про спілкування клієнта та працівника банку або агента банку з ідентифікації за допомогою відеотрансляції.

Наразі система BankID НБУ налічує 40 учасників. Серед них – 17 банків (ПриватБанк, Ощадбанк, Альфа банк, ПУМБ, Мобобанк (Універсал Банк), ОTR Банк, А-Банк, банк «Альянс», банк «Форвард», банк «Південний», Кредобанк, Радабанк, Мотор-банк, банк «Восток», Ідея Банк, Акордбанк та Асвіо Банк) та 23 небанківські установи (портали послуг) [12].

Онлайн-сервіси із взаємного кредитування фізичних осіб, а також платформи зі збору фінансування для підприємств набули широкого розвитку у світі. Сьогодні світовий обсяг такого кредитування оцінюється в 64 млрд дол., а в 2020 р., за оцінками аналітиків Morgan Stanley, може досягти 300 млрд дол. Проте такі інвестиції є більш ризиковими порівняно з банківськими вкладами з огляду на те, що немає державної гарантії повернення коштів, а також через більш ризиковий підхід до вибору позичальників (які не в змозі залучити кошти за меншу плату в банків). Водночас P2P кредитування не підпадає під дію Закону України «Про банки і банківську діяльність» та не регулюється ні Національним банком, ні іншими регуляторами фінансового ринку. Слід відзначити, що P2P – діяльність пов'язана з певними ризиками, а саме:

– більш суворі вимоги до опису проекту у коштоотримувача і практично відсутність, як таких, – до відповідальності посередників;

– відсутність гарантування таких вкладів із боку Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;

– низький рівень обізнаності суб'єктів щодо переваг та загроз P2P та ін. [13].

Виходячи з вище зазначеного Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року має передбачати регулювання зі сторони державних установ. Тим більше, що операції у форматі P2P найбільш перспективні: відсутня проміжна ланка у вигляді банківської установи із її великозатратним апаратом і

достатньо інерційними діями персоналу. Формат P2P дозволяє практично виконувати основні функції банку – перерозподіляти вільні кошти суспільства – без присутності самого банку (роль банку в даній операції – як сховище коштів).

Банківська система є достатньо динамічною. Причин для цього є цілий ряд:

- внутрішня конкуренція між банками за клієнтів;
- шалені темпи розвитку супутніх IT-технологій;
- діджиталізація (цифрова трансформація) процесів у суспільстві;
- зростання компетентностей з цифрової грамотності для населення;
- форс-мажорні причини.

Все це спонукає до пошуку найрізноманітніших технологій для банків, починаючи з розробки банківських додатків і закінчуючи наданням клієнтам повноцінного робочого середовища для спільних проєктів.

Хмарні технології й сервіси є ефективним інструментом у справі діджиталізації фінсектору, розвитку банківської цифрової інфраструктури.

Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року передбачає нормативне регулювання питань щодо використання хмарних технологій на фінансовому ринку.

Перший крок в нормативному регулюванні питань щодо використання хмарних технологій на фінансовому ринку нещодавно зробила Верховна Рада України – 16 червня 2020 прийнято за основу проєкт Закону «Про хмарні послуги».

Законодавчо закріплюються визначення наступних термінів: користувач/надавач хмарних послуг, публічний користувач хмарних послуг, супутні послуги, технологія хмарних обчислень, уповноважений орган, хмара (хмарна інфраструктура), хмарна послуга, хмарні ресурси, центр обробки даних.

Визначається поняття та перелік хмарних послуг, способи їх надання, використання, передбачені вимоги до постачальників хмарних послуг для публічних замовників тощо.

Ефективність використання хмарних сервісів в банківській сфері не викликає сумніву.

Висновки. Українська банківська система вступила у нову фазу свого розвитку: вслід за зарубіжними країнами почалась епоха діджиталізації та імплементація реальних для вітчизняної системи прийнятих рішень. Регулятор розробив та затвердив Стратегію розвитку фінтеху в Україні. Більшість банків перебудовують свою політику з використанням цифрових фінансових інструментів, розуміючи що це шлях збереження позиції в банківській системі, задоволення бажань своїх клієнтів.

Аналізуючи основні параметри фінтеху було визначено готовність банківської системи до набуття нового рівня, враховуючи вимоги часу, готовність супроводжуючих технологій, позицію держави до відповідного регулювання. Стратегія захоплює своєю реальністю, хоч дослідження вказують на майбутнє певне корегування в процесі її впровадження.

Література

1. Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sectoru_ua.pdf (дата доступу 10.03.2020).
2. Регулятори фінансового ринку затвердили Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/regulyatori-finansovogo-rinku-zatverdili-strategiyu-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku> (дата доступу 10.03.2020).
3. Стратегія розвитку фінтеху. Затвер. рішенням Правління Національного банку України від 09 липня 2020 року № 453-рпш. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025> (дата доступу 10.03.2020).
4. Поченчук Г.М. Фінансові технології: розвиток і регулювання. Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету. Економіка і суспільство. Випуск13/2017. - С.1193-1200. - http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/200.pdf (дата доступу 10.03.2020).
5. Інвестиції в глобальний фінтех і іншуртех сектор в 2018 году выросли до \$112 млрд. URL: <https://forinsurer.com/news/19/02/21/36611> (дата доступу 10.03.2020).
6. Українці обирають цифрові та безконтактні оплати як найбільш зручні й безпечні — експерти Mastercard. URL: https://newsroom.mastercard.com/eu/uk/news-briefs/online_contactless_payments/ (дата доступу 10.03.2020).
7. Стартує другий етап обговорення Стратегії розвитку фінтеху в Україні до 2025 року, URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/startuye-drugiy-etap-obgovorennya-strategiyi-rozvitku-fintehu-v-ukrayini-do-2025-roku> (дата доступу 10.03.2020)
8. Що таке Fintech та які його перспективи на ринку фінпослуг України. Колективне ділове медіа БІЗНЕС. URL: https://newsroom.mastercard.com/eu/uk/news-briefs/online_contactless_payments/ (дата доступу 10.03.2020).
9. Фінтех-компанії в Україні: експерт проаналізувала динаміку розвитку. Мультимедійна платформа іномовлення України УКРІНФОРМ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2853596-fintehkompanii-v-ukraini-ekspert-proanalizuvala-dinamiku-rozvitku.html> (дата доступу 10.03.2020).
10. Тищенко О.І. Огляд сучасних тенденцій на ринку онлайн-банкінгу в Україні Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету. Економіка і суспільство. Випуск13/2017. - С.1237-1243.- URL: http://www/economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/206.pdf (дата доступу 10.03.2020).
11. ТОП-10українських і зарубіжних маркетплейсов 2020: обзор популярных онлайн-площадок. Електронна платформа InSales. URL: <https://www.insales.com.ua/blogs/blog/ukrainskie-i-zarubezhnye-marketpleysy?lang=ru> (дата доступу 10.03.2020).
12. Ще два банки приєдналися до BankID НБУ. 22.05.2020. Мультимедійна платформа іномовлення України УКРІНФОРМ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3031164-se-dva-banki-priednalis-do-sistemi-bankid-nbu.html> (дата доступу 10.03.2020).
13. Зарубіжний досвід формування регуляторного механізму реєр-to-реєр (p2p) кредитування Науковий вісник ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 19, частина 2. 2018. - С.62-65. – URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_2_2018ua/15.pdf (дата доступу 10.03.2020).

References

1. Strategy for the development of the financial sector of Ukraine until 2025. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sektoru_ua.pdf (accessed 10.03.2020).
2. Financial market regulators have approved the Strategy for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2025. Government portal. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/regulyatori-finansovogo-rinku-zatverdili-strategiyu-rozvitku-finansovogo-sektori-ukrayini-do-2025-roku> (accessed 10.03.2020).
3. Fintech development strategy. Closed by the decision of the Board of the National Bank of Ukraine of July 9, 2020 № 453-пш. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025> (accessed 10.03.2020).
4. Pochenchuk G.M. Financial technologies: development and regulation. Electronic scientific professional publication of Mukachevo State University. Economy and society. Issue 13/2017. - C.1193-1200. – URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/200.pdf (accessed 10.03.2020).
5. Investments in the global fintech and insurance sector in 2018 increased to \$ 112 billion. URL: <https://forinsurer.com/news/19/02/21/36611> (accessed 10.03.2020).
6. Ukrainians choose digital and contactless payments as the most convenient and secure - Mastercard experts. URL: https://newsroom.mastercard.com/eu/uk/news-briefs/online_contactless_payments/ (accessed 10.03.2020).
7. The second stage of discussion of the Strategy of development of fintech in Ukraine till 2025 starts. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/startuye-drugiy-etap-obgovorennya-strategiyi-rozvitku-fintehu-v-ukrayini-do-2025-roku> (accessed 10.03.2020).
8. What is Fintech and what are its prospects in the financial services market of Ukraine. COLLECTIVE BUSINESS MEDIA BUSINESS. URL: https://newsroom.mastercard.com/eu/uk/news-briefs/online_contactless_payments/ (accessed 10.03.2020).
9. Fintech companies in Ukraine: the expert analyzed the dynamics of development. Multimedia platform of foreign broadcasting of Ukraine UKRINFORM. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2853596-fintehkompanii-v-ukraini-ekspert-proanalizuvala-dinamiku-rozvitku.html> (accessed 10.03.2020).
10. Tishchenko O.I. Review of current trends in the online banking market in Ukraine Electronic scientific professional publication of Mukachevo State University. Economy and society. Issue 13/2017. - P.1237-1243.- URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/206.pdf (accessed 10.03.2020).
11. TOP-10ukrainskih i zarubezhnyh marketplejsov 2020: obzor populyarnykh onlajn-ploshadok. Elektronna platforma InSales. URL: <https://www.insales.com.ua/blogs/blog/ukrainskie-i-zarubezhnye-marketpleysy?lang=ru> (data dostupu 10.03.2020).
12. She dva banki priyednalis do BankID NBU. 22.05.2020. Multimedijna platforma inomovlennya Ukrayini UKRINFORM. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3031164-se-dva-banki-priednalis-do-sistemi-bankid-nbu.html> (data dostupu 10.03.2020).
13. Zarubizhnij dosvid formuvannya regulyatomogo mehanizmu peer-to-peer (p2p) kredituvannya Naukovij visnik uzhgorodskogo nacionalnogo universitetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosini ta svitove gospodarstvo. Vipusk 19, chastina 2. 2018. - S.62-65. –URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_2_2018ua/15.pdf (data dostupu 10.03.2020).

Надійшла / Paper received: 15.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК: 339.5:65.01

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-36

БЕРЕЖНЮК І. Г.

Хмельницька митниця Державної фіскальної служби України

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД НА ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено сутність окремих аспектів системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) на рівні промислових суб'єктів господарювання та формування їх експортоорієнтованої діяльності за умов інтеграційних процесів. Виділено значення митної політики, як основної рушійної сили регулювання ЗЕД, обґрунтовано зміст поняття митно-тарифних відносин зі сторони ключових питань та проблематики лібералізації ринків. Охарактеризовано роль митно-тарифного регулювання у стимулюванні та забезпеченні експортно-імпоротної діяльності на рівні промислового підприємства та сучасної проблематики розвитку міжнародної економіки. Досліджено спільні та розбіжні елементи розуміння поняття експортоорієнтованої діяльності зі сторони впливу митно-тарифних відносин, нетарифних заходів та системи регулювання ЗЕД. Згруповано та запропоновано структуру впливу системи регулювання ЗЕД на формування експортоорієнтованої діяльності вітчизняного промислового виробника.

Ключові слова: регулювання ЗЕД, інтеграційні процеси, лібералізація ринків, експортоорієнтована діяльність підприємства, митна політика, митно-тарифні відносини.

BEREZHNIIUK I.

Khmelnitskyi Customs of State Fiscal Service Of Ukraine

ELEMENTS OF VALUE COMPONENT OF EXPORT-ORIENTED MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' PROFITABILITY

The article deals with research of essence of certain aspects of foreign economic activity (FEA) system regulation at the level of industrial entities and formation of their export-oriented activities in terms of integration processes. There was underlined the significance of foreign trade liberalization transformations on the improvement and creation of fundamentally new system of national producer interests protection, which will promote the development of export activity, expand marketing, provide conditions of partnerships under the rules of the deepen Free Trade Area (FTA+) between Ukraine and European Union. It was emphasized the importance of customs policy as the main driving force of foreign trade regulation for providing legitimacy of analysis and consequences of customs and tariff barriers that face national enterprises while entering the foreign market. There was given the view of economic changes that were made during the years of independence and after Ukraine's accession to the WTO in order to stimulate enterprises' FEA and volumes of national export. There was interpreted the concept content of customs and tariff relations on the part of key issues and issues of market liberalization. Further, it was characterized the role of customs and tariff regulation in the direction of stimulating and ensuring export-import activity at the level of industrial enterprises' development and impact of modern tendencies of international economy. In addition, there researched common and divergent elements of understanding the concept of export-oriented activity from the side of influence of customs and tariff relations, non-tariff measures and the system of foreign economic activity regulation. In the end, it was grouped and proposed the structure of FEA regulation system influence on the enterprises' export-oriented activity formation.

Key words: regulation of foreign economic activity, integration processes, liberalization of markets, enterprise's export-oriented activity, customs policy, customs-tariff relations.

Постановка проблеми. Сучасні аспекти розвитку міжнародних відносин породжують нові виклики та створюють диференційовані вимоги для розвитку зовнішньої торгівлі за умов глобалізованих зв'язків. У діяльності вітчизняних підприємств, актуальним залишається посилена увага до динамічних змін, що відбуваються на рівні регіональних та національних правил ведення ЗЕД з боку внутрішніх інституцій та стандартів створеної Зони вільної торгівлі (ЗВТ+) між Україною та ЄС. Такі тенденції значно посилюють акцент на розвитку експортоорієнтованої діяльності вітчизняного підприємства та виокремлюють її значення серед інших економічних категорій, які справляють стратегічну основу для становлення ринкових відносин через підвищення продуктивності національних господарств. Через те, на сьогодні, практика регулювання ЗЕД та активізація зовнішньоторговельних відносин виробників на рівні їх інтегрованості до ринків Європейського Союзу вже не може розглядатись осторонь та має бути деталізована у послідовному взаємозв'язку. Зазначені позиції, дають змогу стверджувати, що заявлена тематика є досить своєчасною та актуальною для здійснення наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми, які пов'язані із дослідженням особливостей регулювання ЗЕД, формування зовнішньоторговельних відносин та здійснення експортно-імпорتنних операцій знайшли відображення в роботах таких вчених, дослідників та економістів, як: Гребельник О. П. [2], Сандровський К. К. [3], Денисенко С. І. [4], Царенко В. І. [5], В. Я. Настюк, М. Г. Шульга. [6], Р. Б. Шишка, В. В. Сергієнко. [7].

Постановка завдання. Основним завданням статті є дослідження сучасних аспектів системи регулювання ЗЕД на рівні розвитку експортоорієнтованої діяльності окремого суб'єкта господарювання та впливу митно-тарифних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні, за допомогою активізації євроінтеграційних перетворень Україна поступово входить до світової економічної системи. Проте, зазначені процеси є значно ускладнені не тільки по причині політичної та економічної нестабільності, а також недосконалості законодавчої бази у сфері регулювання зовнішньоторговельних відносин та ЗЕД. Разом з тим, вітчизняні підприємства перебувають під посиленням тиском конкуренції, яку чинять країни із розвинутою економікою та закордонні суб'єкти господарювання, з якими стратегічно важливо підтримувати партнерські зв'язки з питань імпорту ресурсів для виробництва продукції, як на внутрішній, так і зовнішній ринки. Через те, з метою задоволення вимог, які висувуються до якості експортоорієнтованої продукції з боку іноземних контрагентів та на шляху входження країни до світового ринку, у багатьох випадках вітчизняні підприємства вимушені поступатися власними інтересами та йти на такий компроміс, який значно урізає їх дохід від реалізації та прибутковість. З цих позицій, слід вважати, що інтеграційні процеси, в першу чергу, вимагають удосконалення та створення принципово нової системи захисту інтересів національного виробника, яка сприятиме розвитку експорту, розширення ринків збуту, відповідатиме умовам партнерських зв'язків в рамках правил поглибленої Зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, а також дасть змогу використати умови лібералізації зовнішньої торгівлі на користь розвитку вітчизняного виробництва.

Для вирішення окреслених питань, для України важливо здійснити ряд змін в системі регулювання ЗЕД на рівні окремого підприємства та формування його експортних можливостей. Ключовим у зазначеній проблематиці має стати аналіз наслідків та перегляд змісту великої кількості митно-тарифних перепон, з якими стикаються вітчизняні виробники під час виходу на зовнішній ринок. Зокрема, це стосується зростання величини кінцевих витрат, що зазнає експортоорієнтоване підприємство у процесі визначення фактичної вартості виробництва, постачання ресурсів, перевірки та оформлення транспортної документації, яка вимагається за вимогами митних процедур та законодавства.

В переважній більшості, Україна перебуває у стані завершення становлення митно-тарифної системи. За роки незалежності та після вступу до СОТ, для стимулювання ЗЕД і вітчизняного експорту було здійснено наступне:

- розроблено механізм митно-тарифного регулювання та структуровано відповідні алгоритми його забезпечення і контролю;
- сформовано систему інститутів, які у своїй компетенції доповнюють і розділяють повноваження Державної фіскальної служби України (ДФСУ) регулювати експортно-імпорту діяльність промислових суб'єктів господарювання.

Проте, не дивлячись на позитивні зрушення, зазначені принципи не в змозі належним чином сприяти результативній роботі такої системи, оскільки посилена конкуренція та високі стандарти якості до виробництва продукції спонукають до ретельного перегляду сутності митних відносин та умов за яких вони набувають статусу обов'язкового регулювання під егідою підходів міжнародного права, а також європейських норм.

Якщо звернути увагу зі сторони теоретико-наукового бачення, митну справу слід трактувати як відносини, що складаються в системі зовнішньоекономічних зв'язків та є однією з найважливіших складових міжнародного співробітництва на світовому, регіональному та національному рівнях.

Найголовнішою детермінантною у сфері митної справи, яка здатна охарактеризувати усі аспекти її функціонування серед практиків прийнято вважати митну політику, що поряд із міжнародними правилами, зовнішньоторговельними відносинами та чітко систематизованим порядком переміщення експортоорієнтованих товарів через кордон забезпечують визначення:

- транспортних, фінансово-інвестиційних та інформаційних потоків формування ЗЕД підприємств;
- частоту та рівень застосування засобів тарифного і нетарифного регулювання.

Разом з розвитком інтеграції та лібералізацією ринків, виникнення необхідності в управлінні зовнішньоторговельними відносинами призвело до створення диференційованих систем тарифного регулювання, що в подальшому стало підґрунтям для запровадження специфічних нетарифних заходів та окремого експортного контролю. На рівні суб'єктів ЗЕД, такі методи спрямовані на забезпечення захисту економічних інтересів країни та націлені на відповідність світових стандартів ведення митної справи і утворення митних відносин.

Якщо звернути увагу на сутність поняття «митні відносини», у наукових колах його трактують як сукупність економічних, організаційних та правових взаємовідносин, які складаються у сфері ЗЕД та базуються на законодавчо закріплених принципах і напрямках митної політики країн, які є їх учасниками [4–7]. Разом із становленням ринкової економіки та системи взаємозв'язків, що регулюють ЗЕД, митні відносини трансформувалися у форму коопераційного партнерства з організації зовнішньої торгівлі на договірних засадах.

Виходячи з того, що за допомогою законодавчо обґрунтованих механізмів митна політика здатна забезпечити комплекс заходів, які направлені на досягнення економікою країни певних переваг на світовому ринку та захист внутрішніх сегментів від іноземної конкуренції, сутність митних відносин слід досліджувати через її функціональні інструменти. Одним із таких інструментів є експортоорієнтована діяльність суб'єктів господарювання, яка відповідно до своєї актуальності набуває більшого і всеохоплюючого значення за умов інтеграції до Європейського Союзу. Разом з тим, тільки нормативно-правове регулювання таких відносин може передбачити чітке розмежування прав і обов'язків усіх учасників

ЗЕД, що в системі митної політики законодавчо закріплюється на основі визначення правил та принципів регулювання зовнішньої торгівлі на національному, регіональному та міжнародному рівнях.

На сьогодні, не існує єдиного підходу до визначення поняття «митна політика», «митні відносини» та трактування сутності її впливу на експортоорієнтовану діяльність промислового виробника. Головним чином, це пов'язано з тим, що циклічність економічних трансформацій, інтеграційні перетворення та деформація валютних ринків здатні провадити значні зміни до стандартів виробництва продукції на закордонні сегменти збуту, а в подальшому, обумовлювати необхідність адаптації процедури її переміщення через митний кордон. Через те, Сандровський К. К. розглядає митну політику як систему заходів, що регулюють ввезення, вивезення і транзит товарів, які перетинають митний кордон та підлягають обов'язковому оподаткуванню, оформленню, експертизі та контролю [3, С. 38]. Проте, на протипагу даному твердженню, Гребельник О. П. зазначає, що таке визначення обмежує коло взаємовідносин, які регулюються за допомогою митно-тарифної системи, оскільки акцентується увага лише на експортно-імпортній діяльності та транзиті, в той час як поза об'єктивністю дослідження залишається застосування таких митних режимів як тимчасове ввезення і вивезення, а також переробка на митній території [2].

Згідно статті № 2 чинного Митного кодексу України зміст поняття «митна політика» подається у наступній редакції – це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі [1].

У наукових колах значна кількість вчених та науковців розуміють митну політику як певну систему заходів, правил і процедур, інші – як функцію, механізм регулювання та комплекс напрямів для досягнення стратегічних завдань. Проте, для стимулювання розвитку промислового підприємства на основі активізації його експортної діяльності такі твердження є обмеженими та вимагають подальшої систематизації. Через те, для подальшої деталізації та визначення чіткого зв'язку між функціональністю системи регулювання ЗЕД та діяльністю вітчизняного виробника, доцільно зупинитися на ролі митно-тарифних заходів сприяння зовнішньоторговельних відносин.

На сьогодні, як дослідники, так і практики ототожнюють митні та тарифні відносини, оскільки їх базою виступають митні тарифи. Виходячи з того, що митний тариф є регулятором зовнішньої торгівлі, таку думку, слід підтримати, але слід зазначити і те, що зміст функціонування митних відносин є зовсім іншим та полягає в тому, щоб на національному рівні захистити внутрішнього товаровиробника і забезпечити безперешкодні умови виходу на закордонні ринки.

Зважаючи на це, поняттям «митно-тарифні відносини» слід розуміти як сукупність економічних та організаційно-правових взаємовідносин у сфері регулювання ЗЕД, які закріплюються на законодавчих принципах провадження митної політики країн, які налагоджують співробітництво у сфері експортно-імпортної операції.

Виділений зв'язок дає змогу підкреслити те, що зовнішня торгівля і ЗЕД промислового підприємства перебувають у тісній взаємозалежності, а митно-тарифні відносини доцільно вивчати як їх структурну підсистему, до дозволяє здійснювати прозорий контроль та створювати раціональний баланс між попитом і пропозицією як сталих, так і лібералізованих сегментів збуту. Такі позиції дають змогу зрозуміти і те, що виникнення сучасного поняття експортної діяльності в Україні, перш за все, було пов'язано із децентралізацією зовнішньої торгівлі, що проходила в рамках реформування економічної системи України після отримання незалежності та була значно посилена після вступу до СОТ, ратифікації поглибленої Зони вільної торгівлі та визначення ЗЕД, як стратегічно-пріоритетного напрямку розвитку промислового виробництва.

Не дивлячись на те, що правова та законодавча база України не дає чіткого трактування сутності терміну «експортоорієнтована діяльність», на практиці, його ототожнюють із поняттям ЗЕД, яке за своїм значенням є ширшим та включає ряд різнобічних, проте, взаємопов'язаних відносин, а саме: фінансові, валютні, інвестиційні, технологічні, транспортні, партнерські, кластерні, спеціалізовані, інноваційні, консультативні, страхові, юридичні, наукові та інші.

На думку автора, саме митно-тарифні відносини є основою для переходу до розвитку експортоорієнтованої діяльності підприємства, оскільки в процесі здійснення його зовнішньоторговельних операцій передбачають передачу права власності на продукцію чи послугу та визначають рівень її доцільності для перетину митного кордону.

Якщо звернути увагу на нетарифні методи регулювання ЗЕД, слід зазначити, що для розвитку експортоорієнтованої діяльності їх застосування є досить суперечливим. Головним чином, це стосується того, що в системі ГАТТ/СОТ офіційно поставлено завдання до максимально можливої відмови від таких заходів. Натомість, багато із учасників ГАТТ/СОТ до сих пір використовують різні форми нетарифного регулювання, але лише ті, від яких проблематично відмовитись на законодавчо-правовому рівні дотримання сталих традицій міжнародної торгівлі. Переважно, такі методи направлені на підтримку боротьби із недобросовісною конкуренцією зі сторони країн-експортерів. Через те, не можна сказати, що система регулювання ЗЕД повинна дотримуватися лише митно-тарифної схеми сприяння зовнішньоторговельних відносин для розвитку експортоорієнтованої діяльності вітчизняного підприємства, оскільки крім зазначених, необхідно використовувати і інші інструменти її забезпечення. На авторське бачення, характер впровадження

таких інструментів має бути опосередкованим та передбачати лише економічні цілі щодо захисту внутрішнього ринку від понаднормових впливів конкурентних позицій з боку закордонного пропонування.

Викладене дає змогу обґрунтувати те, що за сучасних умов неможливо виокремити єдиний підхід до визначення змісту становлення чіткого вектору стимулювання експортоорієнтованих операцій промислового підприємства у системі митно-тарифних відносин та ЗЕД. Основною причиною такого твердження є те, що для їх активізації необхідно здійснити ряд взаємодоповнюючих завдань, в межах яких зосереджена різнобічна активність структурної організації роботи підприємства щодо забезпечення співпраці із іноземними контрагентами, як на стадії пошуку, так і стадії безпосереднього протікання виробничого процесу. Відповідно, вже на етапі здійсненні маркетингових досліджень та плануванні збутових каналів розподілу, відбувається посилення митно-тарифних відносин, яке задає вартісні і дозвільні параметри для подальшого розвитку експортоорієнтованого співробітництва.

На рис. 1 представлено вплив сучасних аспектів регулювання ЗЕД на формування експортоорієнтованої діяльності промислового підприємства за сучасних умов ринкової економіки та євроінтеграційних процесів.

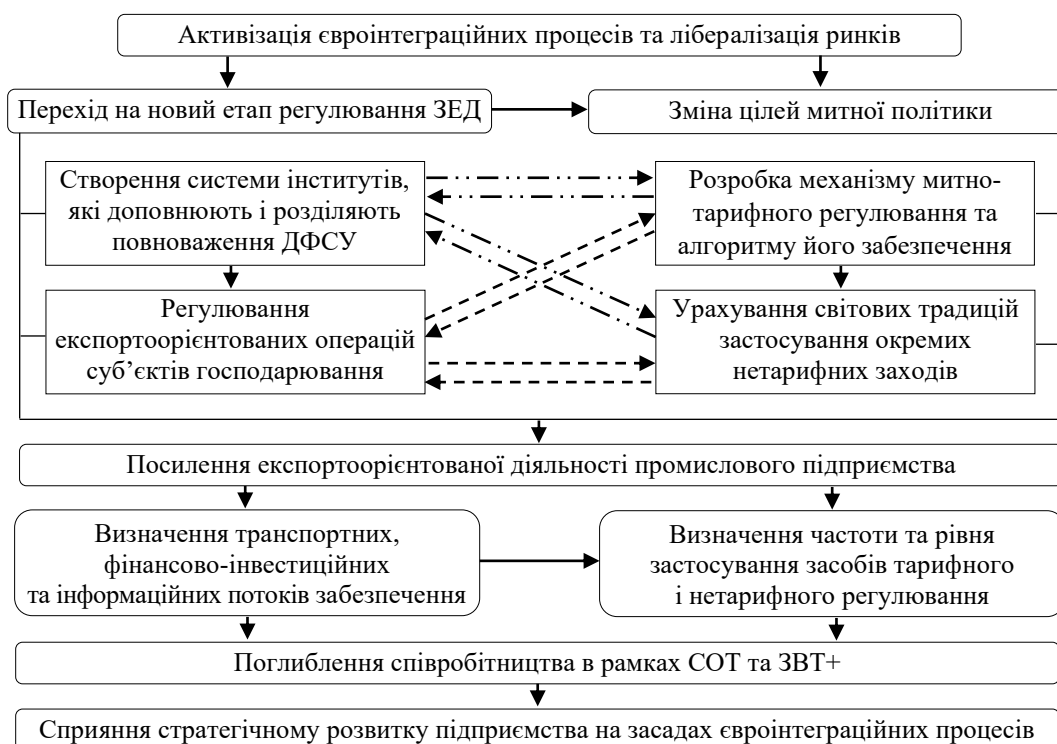


Рис. 1 Формування експортоорієнтованої діяльності промислового підприємства за сучасних умов ринкової економіки та євроінтеграційних процесів*

* розроблено автором

Згідно рис. 1, необхідно додати, що вище представлена систематизація в повній мірі може бути реалізована лише за умови стабільного впливу складових зовнішнього середовища та динамічних процесів адаптації експортоорієнтованої діяльності підприємства до вимог ринкової економіки. На посилення, характер і циклічність такої дії промисловий виробник впливати не може, проте в змозі використовувати сильні сторони зовнішніх ефектів для захисту власних інтересів при виході на закордонні сегменти збуту. Заданий напрям повинен опиратись на ретельно продуману стратегію організації ЗЕД та врахувати те, що елементи митно-тарифних відносин входять до функціональної структури продуктивних можливостей підприємства на рівні його фінансової, посередницької та ресурсозабезпеченої компонент.

Висновки. Таким чином, за умов активізації євроінтеграційних процесів та формування експортоорієнтованої діяльності, як пріоритетного напрямку розвитку окремого суб'єкта господарювання та економіки країни в цілому, важливе значення становить визначення сутності впливу регулювання ЗЕД та митних відносин зокрема. У даних питаннях, переважна більшість заходів, що має бути регламентована державному рівні підтримки ЗЕД підприємств може бути реалізована лише у довгостроковій перспективі, після створення інституційних, політичних, правових та економічних передумов. На сучасному етапі розвитку зовнішньоторговельних відносин, вітчизняне промислове підприємство, в переважній мірі повинно покладатись на власні можливості акумулювання ресурсів, їх ефективний розподіл для здійснення ЗЕД, а також формування адаптивних засад дотримання вимог у системі регулювання як зі сторони внутрішньоринкових інституцій, так і регіональних структур Європейського Союзу.

Література

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / О. П. Гребельник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
3. Сандровский К. К. Таможеное право в Украине : учебник / К. К. Сандровский. – К.: Вентури, 2000. – 208 с.
4. Денисенко С. І. Міжнародно-правові стандарти спрощення та гармонізації митних процедур у сфері міжнародної торгівлі : дис. канд. ... юрид. наук : 12.00.11 «Міжнародне право» / Український Державний університет фінансів та міжнародної торгівлі. – Одеса, 2015. – 287 с.
5. Царенко В. І. Митні процедури: ознаки та поняття / В. І. Царенко // Порівняльно-аналітичне право. – 2014. – № 3. – С.149-153.
6. Митне право України : навч. посіб. / В. Я. Настюк, М. Г. Шульга. – Х. : Нац. юрид. акад. України, 2001. – 114 с.
7. Шишка Р. Б. Митне право України : навч. посіб. / Р. Б. Шишка, В. В. Сергієнко. – Х. : Еспада, 2002. – 296 с.

References

1. Mytnyi kodeks Ukrainy vid 13.03.2012 r. № 4495-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Hrebelnyk O. P. Mytne rehuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti : pidruch. / O. P. Hrebelnyk. – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2005. – 696 s.
3. Sandrovskiy K. K. Tamozhenoe pravo v Ukraine : uchebnyk / K. K. Sandrovskiy. – K.: Ventury, 2000. – 208 s.
4. Denysenko S. I. Mizhnarodno-pravovi standarty sproshchennia ta harmonizatsii mytnykh protsedur u sferi mizhnarodnoi torhivli : dys. kand. ... yuryd. nauk : 12.00.11 «Mizhnarodne pravo» / Ukrainyskyi Derzhavnyi universytet finansiv ta mizhnarodnoi torhivli. – Odesa, 2015. – 287 s.
5. Tsarenko V. I. Mytni protsedury: oznaky ta poniattia / V. I. Tsarenko // Porivnialno-analitychne pravo. – 2014. – № 3. – S.149-153.
6. Mytne pravo Ukrainy : navch. posib. / V. Ya. Nastiuk, M. H. Shulha. – Kh. : Nats. yuryd. akad. Ukrainy, 2001. – 114 s.
7. Shyshka R. B. Mytne pravo Ukrainy : navch. posib. / R. B. Shyshka, V. V. Serhiienko. – Kh. : Espada, 2002. – 296 s.

Надійшла / Paper received: 11.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 338.48

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-37

ЛЮБОХИНЕЦЬ Л. С.

Хмельницький національний університет

ТУРИСТИЧНІ ТРЕНДИ ТА ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

У статті проаналізовано глобальні зміни світового ринку туристичних послуг та тенденцій розвитку туристичної індустрії, визначено детермінанти розвитку міжнародного туризму, охарактеризовані туристичні тренди та напрями їх реалізації.

Ключові слова: туризм, детермінанти туризму, туристична індустрія, туристичні тренди

LIUBOKHYNETS L.

Khmelnitskyi National University, Khmelnytskyi

TOURIST TRENDS AND MAIN DETERMINANTS OF INTERNATIONAL TOURISM DEVELOPMENT

In the article the global changes in the world market of tourist services and trends in the tourism industry analyzed, the determinants of international tourism identified, the tourism trends and areas of their implementation described.

In the conditions of deepening globalization processes, transnationalization of the world economy, the tourism industry is the industry that is developing most dynamically and profitably in an unstable and uncertain environment. International tourism has become the most dynamic and rapidly progressing sector of the world economy, which is an important driver of economic growth at both global and regional levels. The deepening of globalization processes affects the state and prospects of modern international tourism and makes it possible to identify the determinants (economic, innovative, technological, demographic, social, cultural, international) that provide it. Along with the determinants, there are tourism trends: political tourism, eco-tourism, weekend tour, transformational and individual travel, travel bloggers and smart travel.

The development of international tourism in Ukraine and its transformation into a source of significant and stable budget revenues requires the development of an appropriate regulatory framework for tourism and its harmonization with European Union standards, active public policy and consolidation of all state and local authorities on tourism development, creating a competitive tourist product, significant improvement of tourist infrastructure, development of digital technologies and their use in the field of tourism, ensuring the entry of domestic tourist business into the foreign market of tourist services. Along with the development of international tourism, it is necessary to stimulate domestic tourism, promote new distances, create a tourism product that will attract the attention of all tourists without borders, create and develop new trends in the tourism industry.

Key words: tourism, determinants of tourism, tourism industry, tourist trends

Постановка проблеми. В умовах поглиблення глобалізаційних процесів, транснаціоналізації світової економіки туристична індустрія виступає галуззю, що найбільш динамічно та прибутково розвивається при нестабільному та невизначеному середовищі. Міжнародний туризм перетворився у найбільш динамічну та швидко прогресуючу галузь світового господарства, яка виступає важливим рушієм економічного зростання як на глобальному, так і регіональному рівнях. Розвиток сфери туризму тісно пов'язаний з розвитком супутніх галузей (готельного бізнесу, ресторанної сфери, транспортної галузі, торгівельного та розважального бізнесу), тому зростання попиту на туристичні послуги призводить до підвищення попиту на супутні послуги. В результаті зростання попиту на туристичні та супутні послуги через мультиплікативні регулятори визначається позитивний ефект розвитку економіки країни. Туризм також сприяє збільшенню надходжень до бюджету, створенню нових робочих місць, надає всі можливості для ознайомлення з історією, культурою, звичаями, духовними і релігійними цінностями даної країни і її народу, є одним з могутніх факторів посилення престижу, значення та конкурентних переваг країни на міжнародному рівні. За дослідженнями Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) туристична індустрія формує 9,5 % ВВП і забезпечує 266 млн робочих місць в світовій економіці [1]. Туризм як один із основних секторів економіки забезпечує 4,4 % ВВП, в середньому 6,9 % зайнятості населення та 21,5 % експорту послуг у країнах ОЕСР та за прогнозами аналітиків продовжує зростати, визначаючи перспективи сталого розвитку багатьох країн [2]. Однак необхідна комплексна політика та перспективи прогнозування, щоб підтримати зростання та розвиток туристичної індустрії і забезпечити конкурентні переваги туристичному бізнесу.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам розвитку туристичної індустрії присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Зокрема, дослідженням тенденцій розвитку туризму займалися такі вчені, як В. Азар, Р. Батлер, Д. Боуен, Р. Браймер, Дж. Джафарі, В. Зайцева, А. Мазаракі, Д. Мейкенз, С. Мельниченко, А. Парфіненко, Г. Харріс, Л. Шульгіна, В. Явкін та ін. Значну увагу економісти зосередили на висвітленні тенденцій розвитку туристичної галузі, її постійному зростанні у структурі ВВП провідних економік світу, впливу на сучасні процеси трансформації як національної, так і світової економіки. Але високі темпи розвитку технологічних процесів, які відбуваються в сучасному світі, обумовлюють стрімкі зміни багатьох аспектів розвитку сфери гостинності, що обумовлює актуальність дослідження рівня розвитку та аналізу трендів туристичного бізнесу в сучасному глобалізованому світі.

Метою статті є аналіз тенденцій розвитку туристичної індустрії, туристичних трендів та характеристика основних детермінантів розвитку міжнародного туризму.

Виклад основного матеріалу. Сучасні тенденції розвитку світового господарства характеризуються переважанням сфери послуг в структурі національного виробництва, але, як показує світова практика, міжнародний туризм розвинений вкрай нерівномірно, що насамперед спричинено різними рівнями соціально-економічного розвитку країн. Динамічний розвиток міжнародного туризму призвів до створення численних відділів та філій міжнародних організацій, що, в свою чергу, сприяло поліпшенню роботи міжнародної торгівлі. Багато високорозвинених країни Заходу, такі, як Швейцарія, Австрія, Франція, значну частину свого добробуту побудували на прибутках туризму. Середнє зростання в міжнародному масштабі прибутків від міжнародного туризму країн-членів ОЕСР склало 5,0 % у 2018 р. в порівнянні з 7,4 % у 2017 р. Останніми роками довготривала зростаюча тенденція в'їзду до країн ОЕСР дещо сповільнюється. Шість країн ОЕСР (Фінляндія, Ізраїль, Корея, Литва, Словенія та Туреччина) зафіксували двозначний річний приріст в'їзного туризму в 2018 р. На противагу цьому, Чилі, Естонія, Латвія, Люксембург, Норвегія та Сполучене Королівство зазнали скорочення міжнародних туристичних прибутків. У світовому масштабі міжнародні надходження від подорожей в 2018 р. зросли на 4,8 % і склали 1 462 млрд дол. США, в порівнянні з 1 352 млрд дол. США у 2017 р. Глобальні видатки на подорожі зросли більш ніж утричі з початку століття, досягнувши майже 1,5 трлн дол. США у 2019 р., що становить 7 % світового експорту товарів та послуг за даними UNWTO. За останніми оцінками Всесвітньої організації торгівлі, туризм став п'ятим за величиною сектором надання торгівельних послуг [2]. На жаль, Україна поки що не належить до світових лідерів за кількістю відвідань туристами, однак особливості її географічного розташування та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природно-ресурсного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалу створюють можливості для інтенсивного розвитку багатьох видів як внутрішнього, так і міжнародного туризму.

На початку 2020 року світ зіткнувся з безпрецедентною кризою у системі охорони здоров'я та економіки. Пандемія COVID-19 чітко показала, що економіки як окремо взятих країн, так і загалом європейської спільноти дуже залежні від туризму і дотичних до нього секторів. Туризм постраждав дуже сильно, що загрожувало мільйонам робочих місць в одній з найбільш працевістких галузей економіки. За оцінками Всесвітньої організації туризму кількість міжнародних туристів у світі за підсумками 2020 року може скоротитися до рівня на 78 % меншого проти аналогічного показника попереднього року. Так, за підсумками першого кварталу 2020 року міжнародний туризм у світі вже скоротився на 22 %. Недоотримані доходи країн світу від фактичної заборони на міжнародні подорожі в ООН оцінюють у 80 млрд доларів. Однак вони можуть зрости ще більше до кінця 2020 року. Загалом в ООН прогнозують, що кількість міжнародних туристів у 2020 році може скоротитися на 0,85–1,1 мільярда осіб, а втрата доходів від туристів може сягнути 1,2 трлн доларів. Це поставить під загрозу до 120 млн робочих місць у всьому світі [4].

Провідні українські та зарубіжні вчені вважають, що в основі розвитку туризму лежить економічний, соціальний та технологічний прогрес. Поглиблення глобалізаційних процесів впливає на стан та перспективи розвитку сучасного міжнародного туризму і дає можливість виділити детермінанти (економічні, інноваційні, технологічні, демографічні, соціальні, культурні, міжнародні), що його забезпечують. Хоча вплив факторів на розвиток ринку туристичних послуг може бути як позитивний, так і негативний (рис. 1).

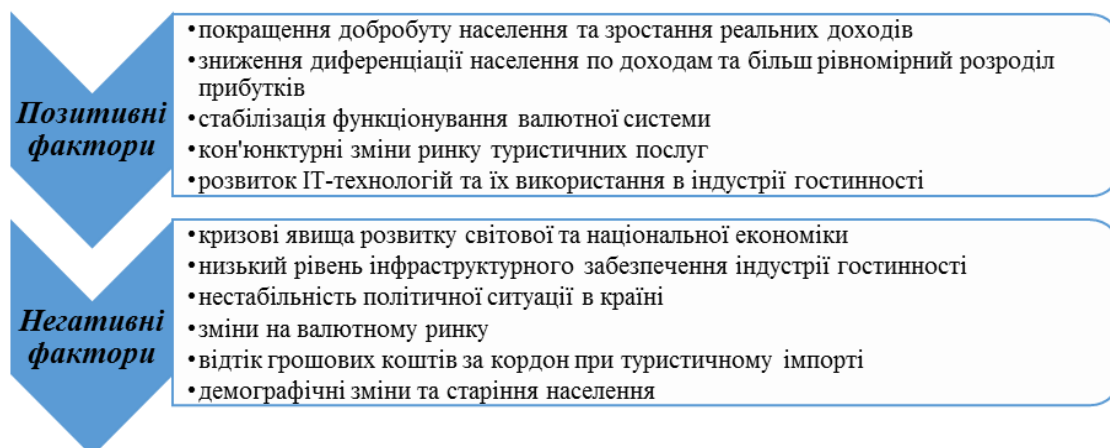


Рис.

1. Фактори впливу на розвиток ринку туристичних послуг

В умовах переходу до нового технологічного укладу значний вплив на розвиток туристичної індустрії мають технологічні тренди – це використання блокчейн-технологій та їх потенційних можливостей реалізації щодо ідентифікації туристів, моніторингу ринку туристичних послуг, покращення якості обслуговування, логістики та організації туристичних подорожей. Також детермінантами розвитку туризму,

як зазначає А. Мазаракі, є посилення впливу централізованих (Booking, Airbnb) та децентралізованих платформ бронювання засобів розміщення; соціальних мереж, хостингів, мобільних технологій (Facebook, Instagram, Youtube, Viber, TripAdvisor), мобільних додатків; зростання обсягів придбань туристичних продуктів і послуг в Інтернет-середовищі [3]. Зазначені вище постійно діючі чинники в певний період можуть посилюватися або послаблюватися різноманітними менш масштабними і короткочасними кон'юнктурними змінами. При цьому розвиток світового туризму показує, що для сучасного етапу характерно швидке відновлення його обсягів навіть у несприятливому середовищі.

В останні десятиліття істотно зростає кількість людей, які обирають подорожі як вид відпочинку. Як зазначає тревел-гід Big Seven Travel, за останні десять років кількість мандрівників за рік пододало позначку в 1 млрд осіб [5]. Виділяють ряд трендів, які визначатимуть уподобання туристів у 2020 та наступних роках (рис. 2).



Рис. 2. Туристичні тренди 2020*

*складено автором за 5–7

Серед трендів 2020 виділяють такі:

– політичний туризм – політика, нестабільність політичної ситуації досить сильно впливають на туристичні потоки. Як приклад, заборона громадянам США на візити до Гонконгу під час протестів, що охопили країну в 2019 році, привела до зниження кількості туристів із США на 39 % у порівнянні з попереднім роком [5];

– еко-туризм – боротьба з глобальними змінами клімату для мільйонів людей стала одним з важливих чинників при плануванні подорожей. Еко-подорожі можуть визначати як прості зміни оренди автомобіля на автокар, так і волонтерську діяльність в заповідних зонах, залучення до природоохоронних робіт. Все це може вплинути на обсяги туристичних потоків;

– тур вихідного дня – з розвитком сучасних технологій, запровадженням безвізового режиму короткострокові подорожі стали досить популярними. Тури на 3-5 ночей, використання лоукостів збільшують можливості для подорожей та розширюють туристичні потоки;

– трансформаційні подорожі – сучасні туристи долучаються до місцевої культури та національних традицій, особливостей місцевої кухні та дегустації місцевих делікатесів, беруть участь у фестивалях. За даними Booking.com, 68 % мандрівників з усього світу планують поїздки з метою культурного обміну: освоєння нових навичок, волонтерство та тимчасову роботу в іншій країні [5];

– smart-подорожі – все більше мобільних додатків, доступ до Інтернету та персоналізація даних допомагає експертам ефективно керувати туристичними потоками. Онлайн-сервіси для навігації та планування подорожей набирають усе більшої популярності: ними скористується близько 83 % туристів. Такі програми, як TripIt, допомагають туристам спланувати кожен крок в подорожі. Згідно з глобальним дослідженням Visa Global Travel Intentions Study 2017, в якому взяли участь мандрівники з 27 країн, у 88 % опитаних є доступ до Інтернету під час подорожей за кордоном, 44 % – використовують програми для пошуку попутників, щоб заощадити [7];

– поєднання роботи і відпочинку у звичайному режимі при поїздках за межі місця розташування роботи, а також можливості організації трудової діяльності у віддаленому режимі завдяки сучасним технологіям дозволяє працювати у будь-якому куточку світу;

– індивідуальні подорожі – самостійні подорожі стають все більш популярними завдяки мобільним додаткам та соціальним групам. Так, 60 % українців планують подорожі самостійно. Скажемо більше, 28 % подорожують поодинокі, що трохи більше, ніж в Європі (27 %) і в середньому в світі (24 %) [7];

– тревел-блогери – завдяки Інстаграм, сторінкам тревел-блогерів в соціальних мережах набирають популярності нетрадиційні місця відвідування туристами, незвичайні види, пошук нових чудес світу. Блогери викладають яскраві світлинами, радять, де випити найкращу каву, як знайти «секретний куточок», які сувеніри привезти з країни. Їх можна запитати про все в режимі реального часу. Це знімає страх і настороженість;

– вибір іншого міста – багато визначних міст страждають від надмірного припливу туристів, тому вводить обмеження і податки на візит. За даними Booking.com багато мандрівників почали обирати візити до менш розрекламованих, але не менш цікавих міст. Наприклад, замість Парижа відвідують Нант, замість Венеції – Перуджу [5].

Останнім часом спостерігаються значні коливання динаміки туристичних потоків в нашій країні, причинами яких можуть бути високі ціни на путівки, котрі значно зросли порівняно з минулими роками через стрімку девальвацію гривні, політична ситуація в країні, погіршення якості обслуговування споживачів у галузі туризму, а також більш привабливі туристичні пропозиції в інших країнах світу. Також можна говорити про різні уподобання у виборі туристичної подорожі. Кілька років тому в першу чергу спостерігався інтерес туристів до пам'яток – нова країна, нові враження. Сьогодні, 50 % – це чистий відпочинок і 50 % – це пізнавальний інтерес. Туристи стали досвідченими, компетентними, вимогливими до сервісу.

Незважаючи на те, що в'їзний туризм стримують багато факторів, серед яких політична й економічна нестабільність, відсутність цілісної системи державного регулювання туристичної сфери, скорочення маршрутів, відсутність необхідної матеріальної бази та низький рівень фінансування її розвитку, антиреклама України на Заході, негативна інформація про суспільний і політичний стан в Україні та багато інших, країна все ж має передумови і потенціал у розвитку міжнародного туризму. До сприятливих факторів розвитку міжнародного туризму відносять динамічний розвиток індустрії туризму, інституційне забезпечення державної політики у сфері туризму, формування та зміцнення туристичного іміджу України. Також для розвитку в'їзного туризму в країні необхідно створити відповідну маркетингову стратегію його стимулювання, яка сприяла б збільшенню кількості іноземних відвідувачів, дала б змогу краще використовувати наявний туристично-рекреаційний потенціал регіонів України та допомогла б створенню позитивного іміджу України на світовому ринку туристичних послуг. Так, наприклад, Радою туристичних міст і районів розроблено іміджевий туристично-інформаційний проєкт UKRAINER для популяризації внутрішнього туризму та підвищення привабливості туристичної України [9].

Для підвищення рівня туристичного іміджу країни розроблена та на стадії завершення Стратегія розвитку туризму на 2016–2020 рр., яка включає такі заходи, як реалізація маркетингової стратегії просування національного туристичного продукту, створення і ведення іноземними мовами туристичного Інтернет-порталу Visit Ukraine, розробка, виготовлення та розповсюдження в Україні та за кордоном друкованої продукції, яка пропагує туристичні можливості України, презентація туристичного потенціалу України на національних та міжнародних виставково-ярмаркових заходах, конференціях, форумах. Національна туристична організація України за підтримки Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України», на основі міжнародних рекомендацій зі статистики туризму ООН, розробила методологію оцінки національної системи туристичної статистики, що дозволить Україні об'єктивно оцінювати вплив туризму на економіку і приймати зважені стратегічні рішення для сталого розвитку міст, регіонів і країни в цілому. Таким чином, створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту та мережі туристичних представництв за кордоном для ефективної пропаганди цього продукту, створення національного туристичного багатомовного Інтернет-порталу, маркетингова і рекламно-інформаційна діяльність, приведення нормативно-правової бази туристичної індустрії у відповідність з міжнародними стандартами має стати стратегічними напрямками розвитку міжнародного туризму в Україні. При цьому інвестиції в туристичну галузь країни мають одне з найбільш актуальних значень, оскільки це дасть змогу залучити більшу кількість туристів із-за кордону і, відповідно, збільшити обсяг наданих послуг. Не слід забувати і про розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій, так як цифровізація змінює підходи до ведення бізнесу та використання інформаційних технологій в різних сферах життєдіяльності суб'єктів господарювання економіки. Цифрові технології дають можливість ефективно розвивати бізнес, стають основою продуктивних та виробничих стратегій, змінюють традиційні моделі бізнесу, обумовлюють появу нових продуктів та інновацій.

Таким чином, розвиток міжнародного туризму в Україні та перетворення його на джерело значних і стабільних надходжень до бюджету вимагає розроблення відповідної нормативно-правової бази туризму та узгодження її з нормами Європейського Союзу, активної державної політики та консолідація дій усіх органів державної та місцевої влади з розвитку туризму, створення конкурентоспроможного туристичного продукту, суттєвого вдосконалення туристичної інфраструктури, розвиток цифрових технологій та використання їх в сфері туризму, забезпечення виходу вітчизняного туристичного бізнесу на зовнішній ринок туристичних послуг. Наряду із розвитком міжнародного туризму, необхідно стимулювати внутрішній туризм, промотувати нові дистанції, створювати такий туристичний продукт, який приверне увагу усіх туристів без меж і кордонів, створювати та розвивати нові тренди туристичної індустрії.

Література

1. Travel & Tourism Economic Impact 2017 World [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>
2. OECD Tourism Trends and Policies 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.oecd.org/cfe/tourism/OECD-Tourism-Trends-Policies%202020-Highlights-ENG.pdf>
3. Мазаракі А.А. Детермінанти розвитку туризму [Електронний ресурс]. // Туризм XXI століття: глобальні виклики та цивілізаційні цінності : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Пряшів, 10–11 квіт. 2019р.) / відп. ред. А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – С.76-78. – Режим доступу : <https://knute.edu.ua/file/MjIYNw==/fb98ed3d77f36d1f83d300a7243ccbe4.pdf>
4. Міжнародний туризм може скоротитися на майже 80% у 2020 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zaxid.net/mizhnarodniy_turizm_mozhe_skorotitsiya_na_mayzhe_80_u_2020_rotsi_n1501910
5. Усвідомлений туризм. Названо головні тревел-тренди 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nv.ua/ukr/style/travel/za-shcho-mozhna-zakohatisya-v-veneciyu-misto-marko-chervetti-podorozh-italiya-50066065.html>
6. Туристичні тренди 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zaporizhzhia.city/news/turistichni-trendi-2020>
7. Туризм 2020 – тренди, які неможливо було уявити 20 років тому [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mind.ua/publications/20208210-turizm-2020-trendi-yaki-nemozhlivo-bulo-uyaviti-20-rokiv-tomu>
8. Країни світу. Міжнародний туризм. Україна туристична. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://svit.ukrinform.ua/turizm.php?page=ukr_tur&id=23762
9. Любохинець Л.С. Міжнародний туризм в Україні: сутність, стан, перспективи розвитку / Л.С. Любохинець, Ю.С. Любіна // Сучасні тенденції в економіці та управлінні : збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 17 листопада 2018 року). У 2-х частинах. – Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2018. – 112 с. – С. 93-96

References

1. Travel & Tourism Economic Impact 2017 World [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.wttc.org>
2. OECD Tourism Trends and Policies 2020 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <https://www.oecd.org/cfe/tourism/OECD-Tourism-Trends-Policies%202020-Highlights-ENG.pdf>
3. Mazaraki A.A. Determinanti rozvitku turizmu [Elektronnij resurs]. // Turizm XXI stolittya: globalni vikliki ta civilizacijni cinnosti : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Pryashiv, 10–11 kvit. 2019r.) / vidp. red. A. A. Mazaraki. – Kiyiv : Kiyiv. nac. torг.-ekon. un-t, 2019. – S.76-78. – Rezhim dostupu : <https://knute.edu.ua/file/MjIYNw==/fb98ed3d77f36d1f83d300a7243ccbe4.pdf>
4. Mizhnarodnij turizm mozhe skorotitsiya na majzhe 80% u 2020 roci [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : https://zaxid.net/mizhnarodniy_turizm_mozhe_skorotitsiya_na_majzhe_80_u_2020_rotsi_n1501910
5. Usvidomlenij turizm. Nazvano golovni trevel-trendi 2020 roku [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <https://nv.ua/ukr/style/travel/za-shcho-mozhna-zakohatisya-v-veneciyu-misto-marko-chervetti-podorozh-italiya-50066065.html>
6. Turistichni trendi 2020 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <https://zaporizhzhia.city/news/turistichni-trendi-2020>
7. Turizm 2020 – trendi, yaki nemozhливо bulo uyaviti 20 rokiv tomu [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <https://mind.ua/publications/20208210-turizm-2020-trendi-yaki-nemozhlivo-bulo-uyaviti-20-rokiv-tomu>
8. Krayini svitu. Mizhnarodnij turizm. Ukrayina turistichna. [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: http://svit.ukrinform.ua/turizm.php?page=ukr_tur&id=23762
9. Lyubohinec L.S. Mizhnarodnij turizm v Ukrayini: sutnist, stan, perspektivi rozvitku / L.S. Lyubohinec, Yu.S. Lyubina // Suchasni tendenciyi v ekonomici ta upravlinni : zbirnik materialiv V Mizhnarodnoyi naukovopraktichnoyi konferenciyi (m. Zaporizhzhya, 17 listopada 2018 roku). U 2-h chastinah. – Shidnoukrayinskij institut ekonomiki ta upravlinnya. – Zaporizhzhya: GO «SIEU», 2018. – 112 s. – С. 93-96

Надійшла / Paper received: 04.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 632.11:327:316.32
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-38

БАКУН Ю.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

СІДАШОВА С.

Аграрна дорадча служба Одеської області

ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ ДОРАДЧОГО СУПРОВОДУ АДАПТАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ДО ЗМІНИ КЛІМАТУ

Вплив клімату на сільське господарство очевидний, дані кліматичного тиску на аграрне виробництво широко висвітлені літературою, але існує потреба розглянути і зворотні процеси збільшення викидів парникових газів в результаті аграрної діяльності, як однієї з вагомих причин кліматичних змін. В усіх країнах з розвинутою економікою цю роль виконують консультанти сільськогосподарських служб, організованих відповідно до вимог нормативно-правової системи країни. Мережа сільськогосподарського дорадництва, головною метою якої є сприяння покращенню добробуту через підвищення рівня знань сільського населення та розвитку сільських територій, в країнах ЄС має стабільну державну підтримку, що кардинально відрізняє можливості надання дорадчих послуг від умов України.

З використанням аналітичних методів в 2019 році експертами-дорадниками Аграрної дорадчої служби Одеської області спільно з НАСДСУ було проведено анкетування цільових груп учасників аграрного виробництва Одеської області. Аналіз результатів анкетування показав низьку обізнаність ($4,81 \pm 2,15$ % серед опитаних) власників фермерських господарств Одеської області щодо пропонуванних фахівцями Мінагрополітики заходів в рамках Проекту Стратегії запобігання та адаптації до зміни клімату сільського господарства України на період до 2030 року, що не дозволяло їм реалізувати інновації ресурсозберігаючого виробництва внаслідок відсутності коштів і незнання можливостей їх отримати за державної підтримки. Одночасно $93,07 \pm 4,94$ % викладачів Одеського державного аграрного університету були обізнані з положеннями Проекту і могли надати інформаційні послуги в якості експертів-дорадників. Дані анкетування показали, що $58,65 \pm 10,37$ % власників фермерських господарств вважають застосування інформаційно-технологічного консультування корисним для ефективності господарювання, що висвітлює необхідність подальшого науково-методичного пошуку позитивних практик дорадчого супроводу в умовах еколого-кліматичних і економічних ризиків сучасного агросектору України.

Розроблена з врахуванням зарубіжного досвіду організаційна модель дорадчого супроводу фермерських господарств може буде використана для подальшого розвитку мережі регіональних дорадчих служб України.

Ключові слова: зміна клімату, організаційна модель, дорадчий супровід, ресурсозберігаючі технології, органічна продукція, інформаційно-технологічні консультації, анкетування.

BAKUN YU.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

SIDASHOVA S.

Agrarian advisory service of Odessa region

ORGANIZATIONAL MODEL OF ADVISORY SUPPORT FOR ADAPTATION OF AGRICULTURAL PRODUCTS TO CLIMATE CHANGE

The impact of climate on agriculture is obvious, data on climate pressure on agricultural production are widely covered in the literature, but there is a need to consider the reverse processes of increasing greenhouse gas emissions from agricultural activities as one of the major causes of climate change. In all countries with developed economies, this role is performed by consultants of agricultural services, organized in accordance with the requirements of the regulatory system of the country.

The network of agricultural advisory, the main purpose of which is to promote the improvement of welfare through increasing the level of knowledge of the rural population and rural development, has stable state support in EU countries, which radically distinguishes the provision of advisory services from Ukraine.

Using analytical methods in 2019, experts-advisors of the Agrarian Advisory Service of Odessa region together with NASDSU conducted a survey of target groups of participants in agricultural production of Odessa region. The analysis of the survey results showed low awareness ($4.81 \pm 2.15\%$ of respondents) of farm owners in Odessa region on the measures proposed by experts of the Ministry of Agrarian Policy within the Draft Strategy for Prevention and Adaptation to Climate Change in Ukraine until 2030, which did not allow them to implement innovations in resource-saving production due to lack of funds and ignorance of opportunities to obtain them with state support.

At the same time, 93.07 ± 4.94 % of teachers at Odessa State Agrarian University were aware of the provisions of the Project and could provide information services as expert advisors. The survey data showed that $58.65 \pm 10.37\%$ of farm owners consider the use of information technology consulting useful for business efficiency, which highlights the need for further scientific and methodological search for positive practices of advisory support in terms of environmental, climatic and economic risks of modern agricultural sector of Ukraine.

The organizational model of advisory support of farms developed taking into account foreign experience can be used for further development of a network of regional advisory services of Ukraine.

Key words: climate change, organizational model, advisory support, resource-saving technologies, organic products, information technology consultations, questionnaires.

Вступ. Територіальною особливістю посівних площ України – їх знаходження в зоні ризикованого землеробства, де є постійний ризик втрати обсягів урожаю у надто посушливий рік або навпаки, втрати

якості продукції внаслідок надмірно дощової погоди. Зміни клімату, відмічені в усьому світі за останні десятиріччя, ще більше ускладнюють аграрне виробництво на більшості території України. Агрометеорологічні спостереження показують, що кліматичні зони зміщуються на північ та захід, спека і посухи стають все більш катастрофічними, на невластивих для них територіях частіше повторюються екстремальні природні явища [1, 15].

Складна економічна ситуація в Україні внаслідок змін клімату ще більш загрозливо загострюється, тому аграріям необхідно знати і передбачати ті фактори глобальної зміни клімату, що можуть посилити ризики зменшення або втрати кінцевого продукту виробництва [8, 9].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За останні 30 років серед науковців закріпилась думка, що зміни клімату мають антропогенне походження, тому що людство впродовж своєї історії втручалось у природу і продовжує це робити на сьогодні зі все більшою інтенсивністю. Огляд літератури показує, що останнім часом проведено багато глибоких і масштабних досліджень з вивчення впливу людства на зміни клімату, зокрема на роль сільськогосподарської діяльності в цих негативних процесах [1, 20, с. 8]. Вплив клімату на сільське господарство очевидний, але потрібно розглянути і зворотні процеси збільшення викидів парникових газів в результаті аграрної діяльності, що стає однією з вагомих причин кліматичних змін. З одного боку, сільське господарство є значним джерелом парникових газів, адже тваринництво і рослинництво пов'язані з викидами вуглекислого газу, метану і оксиду азоту. Відповідно до щорічних звітів про викиди, які уряди країн регулярно поставляють в Секретаріат Рамкової конвенції ООН зі змін клімату, на сільське господарство припадає приблизно 15 % від світового обсягу викидів парникових газів [1, с. 9, 4, с. 5].

З іншого боку, парникові гази змінюють клімат і, таким чином впливають на виробництво тваринницької і рослинницької продукції. При цьому частка сільського господарства в світовому ВВП становить приблизно 4 % що говорить за досить високу вуглецеву інтенсивність аграрного сектору. За даними досліджень виробництво сільськогосподарської продукції призводить до викидів трьох основних парникових газів: вуглекислого газу, метану і оксиду азоту [1, с. 12]. За останніми даними на сільське господарство припадає майже половина світового обігу викидів саме оксиду азоту і метану [1, с. 29].

Наприклад виснаження органічної складової ґрунту орних земель і пасовищ переведення лісових угідь у сільськогосподарське користування значно впливає на зв'язування (накопичення) вуглецю в ґрунті та викиди вуглекислого газу в результаті зміни землекористування [19, с. 11]. За даними Національного кадастру викидів парникових газів в Україні частка сільського господарства у сукупних викидах в 2017 році складала 12,1 %. Фахівці вважають, що основними джерелами викидів у сільськогосподарському секторі є кишкова ферментація продуктивних тварин та сільськогосподарські ґрунти – відповідно 22,1 % і 71,0 % від сукупних викидів [1, с. 12]. Треба відмітити, що скорочення викидів метану (-78,1 % і -2,2 % до базового 1990 року і попереднього року відповідно) пов'язані із суттєвим зменшенням поголів'я продуктивних тварин у агропідприємствах всіх форм власності. В цілому викиди у агросекторі станом на 2017 рік знизились на 53,3 % в порівнянні з базовим роком і на 2,4 % в порівнянні з попереднім [1, с. 21]. Водночас, спостерігається тенденція за останнє десятиріччя до зростання викидів парникових газів від сільського господарства України, що свідчить за неоднозначність ситуації та складність вироблення ефективних напрямків господарювання за умов підтримки екології та відповідності продукції сільського господарства сучасним вимогам ринкової конкуренції.

В світі останні чотири роки визнані найжаркішими за всю історію метеорологічних спостережень за погодою. Середня річна температура в Україні підвищилась на 1,2 °C за тридцять останніх років та на 1,7 °C за останніх 10 років [1, с. 20, 4, с. 4].

Українські кліматологи вважають, що на крайньому півдні (південні райони Херсонської, Миколаївської, Одеської та Запорізької областей) з'явилася термічна зона із сумою температур, достатньою для вирощування рису, бавовнику та інших дуже теплолюбних культур [1, с. 15, 3, 10]. Але фахівці постійно підкреслюють, що найважливіший фактор для гарного урожаю будь-якої культури в Україні з її досить обмеженою кількістю опадів – це достатнє зволоження ґрунту. Дефіцит ґрунтової вологи у вегетаційний період – головний фактор, який зменшує врожайність.

Навіть стислий огляд статистичних даних і прогностичних висновків показує, що наслідки зміни клімату для сільського господарства України в цілому та для фермерських господарств зокрема складні і неоднозначні. Для того, щоб уникнути негативних наслідків посушливого або дощового сезону та ефективно використати деякі сприятливі аспекти зміни клімату (наприклад збільшення теплових ресурсів і можливість за рахунок цього вирощувати більший набір культур та їх сортів) необхідна адаптація (приспособлення) до зміни клімату на всіх рівнях – від кожного фермерського господарства до країни в цілому. Загальновідомо, що успішність аграрного сектору в значній мірі залежить від його динамічності щодо освоєння новітніх технологій, використання ринкової кон'юнктури, а також організаційних змін, необхідних для його поступального руху в умовах глобальних змін клімату.

Цю роль покликана виконувати система сільськогосподарського дорадництва, головною метою якої є сприяння покращенню добробуту сільського населення та розвитку сільських територій через підвищення рівня знань і вдосконалення практичних навичок сільського населення і сільськогосподарських виробників. Розвинення напрямів ефективної діяльності з врахуванням сучасних викликів сільському господарству з боку наступаючих змін клімату можливо за опору на правові засади здійснення сільськогосподарської

дорадчої діяльності в Україні, визначені у Законі «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», а також за глибокого вивчення міжнародного досвіду [5, с. 470].

Дорадча діяльність в країнах з розвиненим сільським господарством на сьогодні є дієвим фактором інформаційно-консультативного забезпечення розвитку сільських територій, особливо зважаючи на підвищення рівня загроз з боку еколого-кліматичних факторів.

Сільськогосподарське дорадництво – це частина Угоди про Асоціацію між Україною і Європейським Союзом. Розбудова системи сільськогосподарського дорадництва в Україні є невід’ємною складовою євроінтеграційного процесу. Підтримка сільськогосподарської дорадчої діяльності у розвинених країнах світу є одним з найважливішим інструментів стимулювання розвитку сільських територій. Збільшення обсягів виробництва органічної продукції сільського господарства, стимулювання ресурсозберігаючих технологій, підвищення рівня добробуту сільського населення, усунення соціальних негараздів, раціональне використання природних ресурсів складають перелік основних компонентів розвитку сільської місцевості, на яких сконцентрована діяльність дорадчих служб в країнах, де наразі сучасний розвинений аграрний сектор.

Наприклад в Німеччині, як однієї з найбільш індустріалізованих країн планети, фахівці вже тривалий час підкреслюють, що сільське господарство в цілому, а також зміни цільового призначення земельних ділянок, суттєво посилюють проблему клімату. Численні дослідження в цій країні показують, що органічне сільське господарство дає менший обсяг викидів порівняно з традиційним [18, с. 7]. Федеральне міністерство продовольства та сільського господарства Німеччини (ФМПСГ) разом з фахівцями сільськогосподарських консультативних служб розробило пакет кліматичних заходів у рамках Проекту федерального уряду із захисту клімату до 2030 року [6, 18, с. 9]. Рішення цього документу раціонально підтримані державним фінансуванням, достатнім для внесення суттєвих змін в технологічні процеси виробництва якісних продовольчих товарів. Навіть питання щодо фінансування мінімальної сівозміни було включено до базових вимог до аграрних виплат ЄС [18, с. 11, 21].

В більшості країн Європи сільськогосподарські консультативні установи формувались впродовж тривалого часу, їх становлення йшло паралельно до інтенсифікації аграрного виробництва. Поступово була створена ефективна організаційна інфраструктура, яка забезпечувала фермерські господарства будь-якого розміру і напрямку господарювання належною інформаційно-технологічною підтримкою, діяльність таких дорадчих служб стабільно мала державну фінансову підтримку, що суттєво полегшувало користувачам отримання необхідних дорадчих послуг. Наприклад, аграрні дорадчі послуги на території Великої Британії були зовсім безкоштовні для фермерів до 1997 року і тільки після цього терміну було встановлено часткову оплату за низку послуг комерційного напрямку [22, с. 19].

Цікавий приклад позитивного вирішення організації дорадчих послуг для різних підприємств аграрного сектору надає Шотландська дорадча практика [22, с. 15]. Консультативна сільськогосподарська служба Шотландії фінансується урядом Шотландії спільно з ЄС і є частиною Шотландської програми розвитку сільських районів. Експерти-дорадники залучаються до роботи консультантами відповідно до наукових рейтингів і попередньо складених планів і надають інформаційні ресурси, направлені на підвищення прибутковості та стабільності фермерських господарств. Серед основних напрямків діяльності дорадчих установ є організація планових семінарів та індивідуальних консультацій для невеликих господарств, а також великомасштабні заходи-конференції із загальних питань, які хвилюють більшість агровиробників даної місцевості.

Сільськогосподарські консультативні послуги в Шотландії обов’язково надаються в рамках розвитку зв’язків виробників з освітніми та науковими закладами [22, с. 16]. Як цікавий і перспективний напрям дорадчої діяльності в Шотландії можна відмітити налагодження співпраці науковців і практиків-аграріїв у підготовці і використанні збірників – спеціалізованих звітів, виходячи з даних яких розробляються зважені прогнози щодо заходів з адаптації сільського господарства до змін клімату.

У більшості розвинених країн світу, в тому числі у всіх без винятку країнах Європи, створення аграрних дорадчих служб є обов’язком держави. Держави-члени ЄС повинні мати систему консультування фермерів із земельних питань та питань управління фермами [9, 21, 22].

Система консультування фермерів повинна відповідати законним вимогам управління і якісним сільськогосподарчим і екологічним умовам. Держави-члени ЄС можуть визначати у відповідності з об’єктивними критеріями пріоритетні категорії фермерів, які мають доступ до системи консультування фермерів. На жаль, на відміну від інших країн світу, дорадчі служби в Україні мають дуже мізерну державну підтримку, а більша частина сільського населення не може платити за дорадчі послуги, тому що живе на межі бідності [9, с. 2].

Забезпечуючи стабільне прибуткове ведення сільського господарства в Україні, ефективно функціонуюча дорадча діяльність в аграрній сфері сприятиме формуванню принципово нових виробничих відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками, постачальниками і покупцями аграрної продукції, органами державної влади, аграрною освітою і наукою, а також зниженню негативних наслідків виробництва на клімат та екологію території країни [8, 9, 19, с. 6].

На сьогодні в рамках Проекту Стратегії запобігання та адаптації до зміни клімату сільськогосподарських підприємств різних форм власності фахівці Мінагрополітики України [8, с. 4–6]

визначили пріоритетні питання, що потребують розв'язання, серед них виділено наступні, які стосуються розвитку діяльності системи дорадчих служб:

- відсутність дієвих заходів з адаптації до зміни клімату для сільськогосподарського виробництва, нескоординованість з планами розвитку інших секторів економіки та регіональними потенціалом;
- недостатня кількість системних наукових досліджень з різних аспектів впливів зміни клімату, вразливості, ризиків, варіантів дій для окремих підгалузей аграрного сектору;
- недостатність енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій, невикористання відновлюваних джерел енергії та технологій для збереження та покращення родючості ґрунтів;
- недостатня обізнаність та рівень знань у сільськогосподарських виробників, особливо дрібних, щодо існуючих практик (насамперед, технологічних) з адаптації до зміни клімату та низьковуглецевого розвитку аграрного сектору.

Виходячи із актуальності перелічених проблем на основі огляду прикладів позитивних зарубіжних практик та власного попереднього досвіду дорадчої роботи нами було поставлено за **мету** створення моделі організації ефективного дорадчого супроводу адаптації суб'єктів господарювання АПВ до зміни клімату та впровадженню інноваційних ресурсозберігаючих технологій виробництва.

В ході виконання поставленої мети вироблення ефективної моделі діяльності українських сільськогосподарських дорадчих служб на прикладах позитивних світових дорадчих практик в даній статті проведено аналіз досвіду провідних країн по зменшенню впливу аграрного виробництва на зміни клімату і вирішені наступні завдання:

- здійснено огляд літературних джерел з метою пошуку адаптивних практик дорадчої роботи з фермерськими господарствами різних країн в напрямку впровадження енергозберігаючих та органічних технологій виробництва сільськогосподарської продукції;
- встановлено найбільш прийнятні для умов України напрямки дорадчої діяльності, направленої на зменшення впливу на клімат агросектору України;
- розроблено формат анкетування зацікавлених у вирішенні заявленої проблеми сторін – учасників аграрного виробництва, проведено анкетування репрезентативних груп респондентів та аналіз результатів;
- розроблено організаційно-методологічні рекомендації щодо розгортання моделі ефективного дорадчої практики для запровадження системи фінансування дорадчого супроводу агровиробників, зважаючи на необхідність реалізації стратегії адаптації фермерських господарств до кліматичних змін в Україні.

Методологія дослідження. Для дослідження ролі дорадчих служб у розгорненні діяльності із адаптації підприємств сільського господарства України до змін клімату було розроблено методологічну схему, представлену на рис. 1. В ході дослідження були використані аналітичний, структурно-порівняльний і статистичний методи.

Спираючись на результати зроблених попередньо досліджень, проведених за спільною програмою в 2019 році на базі Аграрної дорадчої служби Одеської області і НАСДСУ (м. Київ) [3, 12], експериментальну частину досліджень проводили експерти-дорадники за участю представників фермерських господарств Одеської області ($n = 43$) та викладачів і студентів Одеського державного аграрного університету ($n = 158$). В основі експерименту лежав аналіз даних анонімного анкетування респондентів для визначення існуючих уявлень щодо змін клімату та їх наслідків серед представників різних груп населення, пов'язаних з діяльністю на сільських територіях. Анкетування проводилось в процесі надання інформаційно-консультативних послуг експертами-дорадниками для різних категорій фермерських господарств, а також в ході спілкування з представниками агровиробництва під час семінарів-практикумів або конференцій. Група власників, що є одночасно працівниками фермерських господарств Одеської області різного розміру та з різнонаправленим характером виробничої діяльності показала себе як цільова спільнота, що висвітлювала можливість формування моделі створення ефективного дорадчого супроводу.

Підсумовування та аналіз даних анкетування проводили відповідно до загальноприйнятих вимог до оцінки результатів опитувань [2, 7, с. 27–29]. Результати досліджень були представлені в таблицях і діаграмах. Отримані дані були обраховані згідно програми IBM Statistics – 2011 (Version 20) з обчисленням стандартних статистичних показників [3, 7, 11].

Результати. Спираючись на аналіз літератури, попередній досвід роботи та результати власних досліджень [3, 10–12], експертами-дорадниками було розроблено формат для анонімного анкетування декількох груп респондентів з переліком питань, актуальних за заданою темою впливу сільськогосподарського виробництва на зміни клімату в світі, а також на території України. Крім того, анкета вміщала питання відносно бажаних профілактичних заходів запобігання цього негативного впливу.

Відповідно до методичного підходу анкетування, структура груп респондентів складалась з одного боку із безпосередніх учасників аграрного виробництва (власників фермерських господарств різного масштабу, серед яких були фахівці агрономічного та зооветеринарного профілю). З іншого були представлені спеціалісти зі значним теоретичним багажем вивчення проблеми (професорсько-викладацький склад університету), освітній досвід яких міг стати поштовхом для пошуку інноваційних рішень актуальних завдань. Крім того, в анкетуванні були широко представлені студенти аграрного університету різних кафедр (агрономічного, економічного, технологічного, ветеринарного тощо), як майбутні учасники сільськогосподарського виробництва.



Рис. 1. Методологічний підхід до проведення дослідження серед фермерських господарств з вивчення ролі дорадчого супроводу для вирішення питань запобігання та адаптації до зміни клімату на території України.

Цільова структурованість груп учасників анкетування надала можливість об'ємного огляду всього спектру існуючих думок щодо проблеми змін клімату та заходів з адаптації сільськогосподарського виробництва до світових вимог трансформації технологічних процесів вирощування органічної продукції. Порівняння відповідей різних груп респондентів висвітлило як спільні думки щодо проблеми, так і різноманіття поглядів, що виходило з відмінності інтересів, життєвого досвіду, рівня освіти та інформованості опитаних учасників. Так, за даними таблиці 1 видно, що відповіді на перше питання у респондентів, не зважаючи на їх дуже різний соціально-економічний та освітній статус, дуже схожі, що пояснюється високим освітнім рівнем населення України в цілому та широким розповсюдженням актуальної інформації засобами ЗМІ.

Таблиця 1.

Результати опитування респондентів з питання: «Чи вважаєте ви, що зміни клімату на території України на більш посушливий, є реальною загрозою для агросектору країни?», n=201

Категорія респондентів	Порядковий номер групи опитування*	n	Відповіді в %:	
			Так	Ні
Великі фермерські господарства (> 500 га)	1	21	98,16	1,54
Середні фермерські господарства (> 50 га)	2	20	92,78	7,22
Мікрогосподарства і дрібні ФГ(ОПГ)	3	42	71,32	28,68
Студенти та аспіранти аграрних вишів	4	87	99,21	0,79
Викладацько-професорський корпус аграрних вишів	5	31	100,00	0,00
M ± m		201	92,35 ± 5,14	6,40 ± 4,59
σ			12,097	11,242
CV			13,099	175,659
td			12,116	
Вірогідність			P<0.01	

Примітки: *наведена нумерація груп застосована тут і далі;
Джерело: розробка авторів [12, 13].

Більшість з респондентів ($92,35 \pm 5,14$ %) були згодні з тим, що посушливість клімату на території України, зокрема в степній зоні розташування Одеської області, за останні роки збільшилась і це негативно впливає і далі буде впливати на сільськогосподарське виробництво. Були, зокрема відмічені значні коливання у врожайності зернових культур, зменшення якості кормової бази, особливо силосно-сінажних культур. Також, як наслідок цих змін, було відмічено збільшення собівартості утримання продуктивних тварин, що обумовлено вищими витратами для запобігання теплового стресу і забезпечення повноцінної кормової бази. Але треба відмітити, що навіть в такому прозорому питанні серед учасників опитування не було однастайності. Якщо всі викладачі університету були впевнені у масштабності впливу змін клімату на будь-яке сільськогосподарське підприємство, в тому числі і на зовсім малі ферми, то 7 % власників таких фермерських господарств вважали, що зміни клімату їх не стосуються. Вірогідно, тут треба відзначити вплив широти кругозору та освітнього рівня на можливість більш точного прогнозування ситуації, яка може вплинути на результати праці. Такий попередній висновок підтвердили і результати аналізу відповідей на наступне питання анкети (рис. 2).

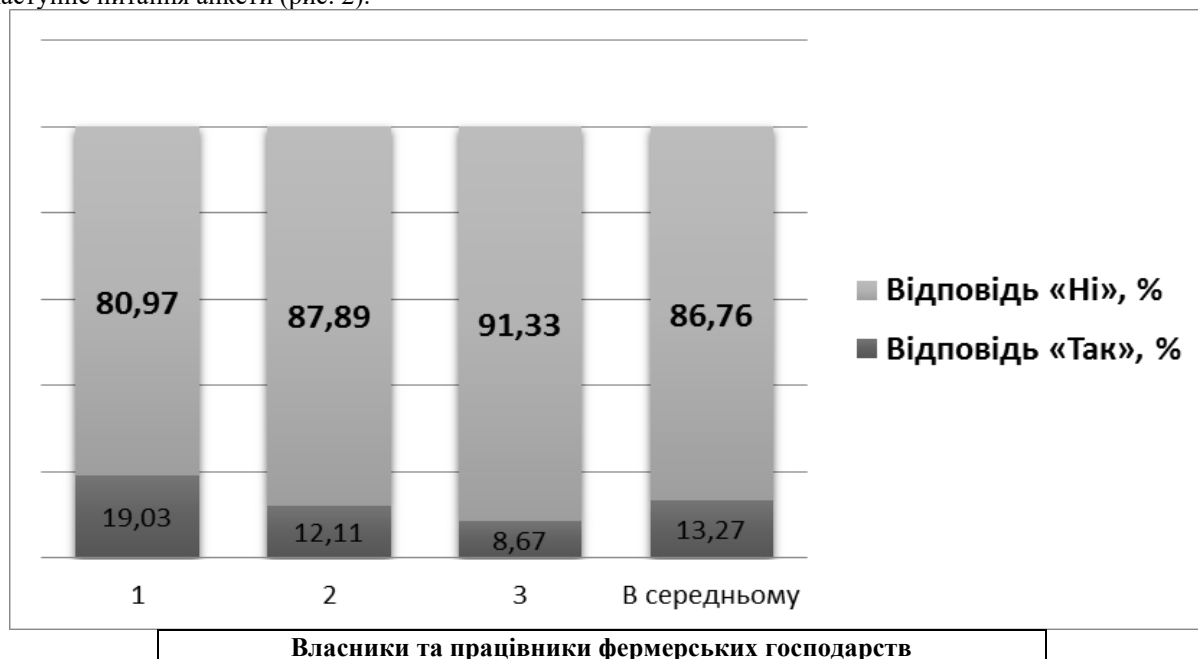


Рис. 2. Результати опитування респондентів з питання: «Чи вважаєте ви необхідним вкладати додатково власні кошти з метою впровадження технологічних заходів у вашому господарстві для зменшення викидів парникових газів?», $n=83$.
Джерело: розробка авторів [12, 13].

Як виявилось, більшість ($86,76 \pm 3,05$ %) власників фермерських господарств, не зважаючи на те, що розуміли негативний тиск існуючих на сьогодні технологій аграрного виробництва на кліматичні зміни і, відповідно на результати власної виробничої діяльності, не були готові вкладати власні кошти на впровадження заходів для запобігання цих впливів. Тільки $13,22 \pm 3,05$ % власників мікрогосподарств, які одночасно були і їх працівниками, дали згоду на додаткові витрати коштів на заходи із впровадження технологій мінімального обробітку ґрунтів або зменшення внесення хімічних добрив тощо. Одночасно обов'язковою умовою була озвучена наявність таких коштів у випадку прибутковості попереднього сезону. Саме на цьому етапі опитування відкрились широкі можливості для розгортання діяльності з ефективного дорадчого супроводу фермерських господарств в зоні відповідальності аграрної дорадчої служби області. Це підтвердив аналіз результатів анкетування із наступного питання (рис. 3).

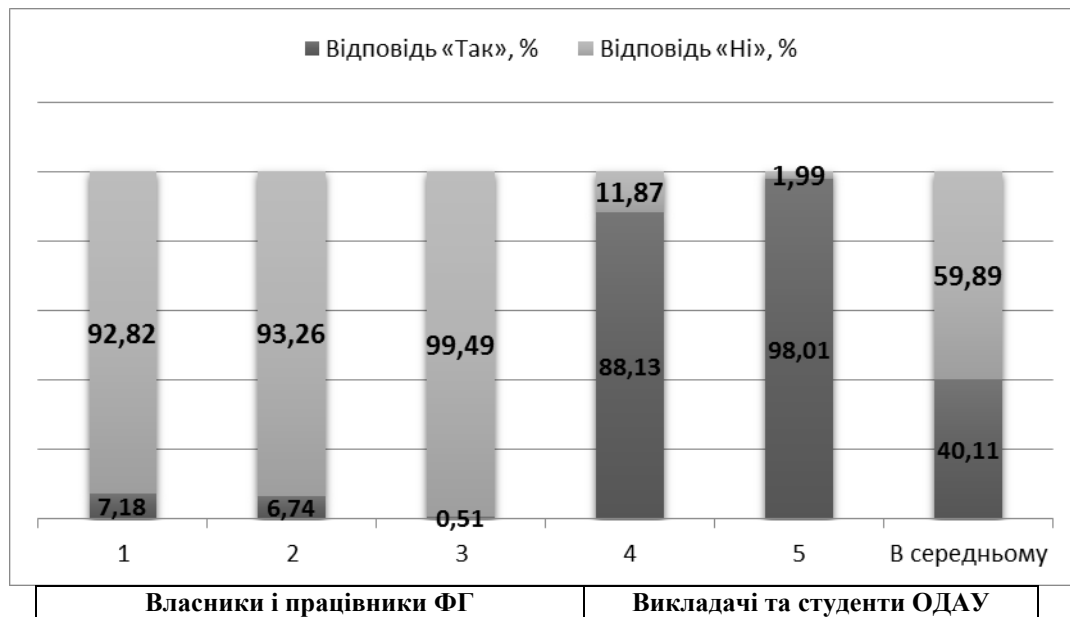


Рис. 3. Результати опитування респондентів з питання: «Чи знайомі ви з основними положеннями, що розглядаються в рамках Проекту Стратегії запобігання та адаптації до зміни клімату сільськогосподарських, лісних, мисливських і рибних господарств України на період до 2030 року?», n=201

Джерело: розробка авторів [12, 13]

Як показали дані опитування, серед власників фермерських господарств був дуже низький рівень (в середньому $4,81 \pm 2,15$ %, в порівнянні з групою «викладачі+студенти ОДАУ», відповідно $93,07 \pm 4,94$ %; $P < 0,05$) обізнаності з офіційними документами, що стосувались стратегії запобігання та адаптації до зміни клімату сільського господарства України, розробленою фахівцями міністерства Агрополітики до 2030 року [8]. Тільки від 0,51 % (дрібні фермерські господарства) до 7,18 % (великі і середні) приватних власників були ознайомлені з текстом Проекту Стратегії запобігання та адаптації зміни клімату сільського, лісового, мисливського і рибного господарств України на період до 2030 року, який активно пропонувався до обговорення в 2019 році і був загально доступний на офіційному сайті міністерства [8].

Одночасно анкетування показало високий рівень обізнаності з пропозиціями державних експертів Мінагрополітики з цих питань у викладачів університету (98,01 %), що свідчило за активну позицію представників аграрної освіти в питаннях впровадження ефективної державної політики в сільському господарстві. Ознайомлення 88,13 % студентів з цими документами показувало позитивну роль викладацького складу на обізнаність майбутніх молодих спеціалістів-аграріїв у питаннях формування аграрної політики держави, де незабаром буде проходити їх професійна діяльність.

Зважаючи на те, що значна частина викладачів університету є асоційованими експертами в діяльності Аграрної дорадчої служби Одеської області, виникала можливість отримати зважені відповіді на питання щодо ролі сільськогосподарських консультативних служб у дорадчому супроводі фермерських господарств (рис. 4)

Як показало опитування, на поставлене питання відповіді різних груп респондентів суттєво відрізнялись, що зрозуміло, виходячи з відмінності економічних інтересів та попереднього професійного досвіду учасників. Дві третини викладачів університету (71,28 %) вважали, що вони особисто можуть принести користь фермерським господарствам шляхом надання теоретичних або практичних консультацій зі своєї спеціалізації. Треба зауважити, що третина висококваліфікованих спеціалістів-теоретиків (28,72 %) не знайшла застосування свого досвіду у практичній роботі, що показує контури обмеження використання знань у реальному виробництві та шляхи можливих пошуків нових форм спілкування.

Те, що майже всі (93,19 %) студенти погодились з корисністю отриманих знань щодо сучасних технологічних розробок в екологічних методах роботи в сільському господарстві, показує перспективу впровадження енергозберігаючих технологій та потенціал виробництва органічних продуктів в аграрному секторі України.

Відношення власників і працівників фермерських господарств з великими або середніми об'ємами виробництва було достатньо скептичним, майже третина респондентів (28,89 і 33,23 %) не бачила користі у консультаціях спеціалістів, що свідчило за присутність негативного досвіду спілкування з комерційними представниками – консультантами великих, часто зарубіжних фірм. Загальновідомо, що таке консультування завжди мало на меті максимальне отримання прибутку саме для фірми-постачальника будь-якого обладнання, матеріалів, препаратів чи біодобавок, а не збереження ґрунтів конкретного фермерського господарства. Цей сектор інформаційно-технологічного забезпечення ще потребує перегляду і вдосконалення.

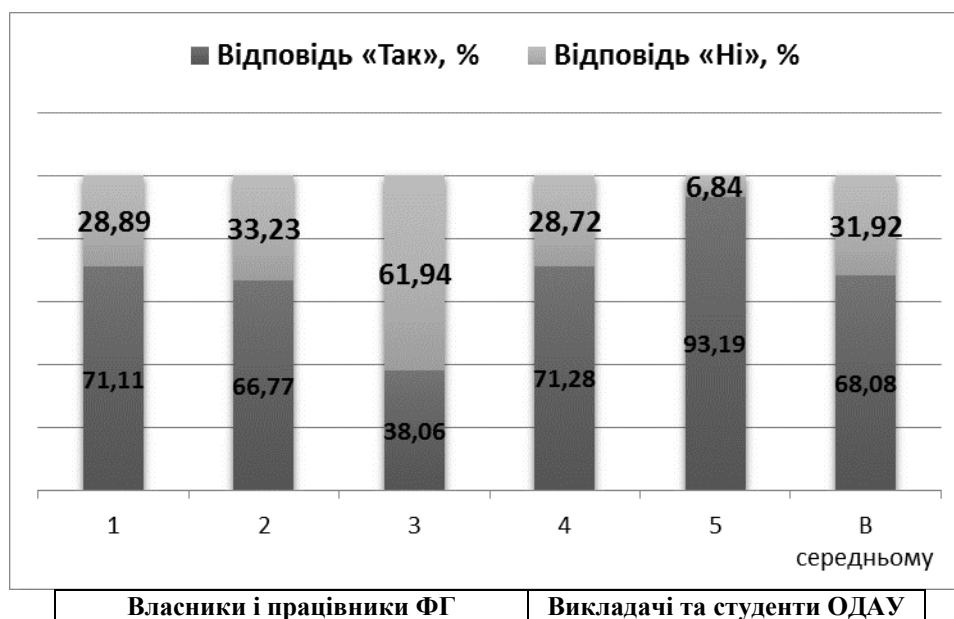


Рис. 3. Результати опитування респондентів з питання: «Чи вважаєте ви, що організація з допомогою експертів-дорадчої служби систематичних інформаційно-практичних семінарів для різних категорій господарств буде корисною для ефективного впровадження заходів із запобігання та адаптації до зміни клімату сільськогосподарських, лісних, мисливських і рибних господарств України на період до 2030 року?», n=201

Джерело: розробка авторів [12, 13]

Одночасно треба відмітити, що власники мікрогосподарств, які, як правило, самі є працівниками, мали досить упереджене уявлення щодо потреби дорадчого супроводу і вважали його корисним тільки в 38,06 % відповідей. Це свідчило за недостатню обізнаність сільського населення щодо можливостей позитивного впливу на результати ефективної і одночасно нешкідливої для природи діяльності в сільських видах праці порад фахівців з конкретних технологічних питань.

Спираючись на результати дослідження, отримані з даних анкетування та після співставлення їх з літературним оглядом кращих дорадчих практик в країнах із розвиненим сільським господарством, нами була розроблена організаційна робоча модель розвитку ефективного дорадчого супроводу в Україні з огляду на кліматичні зміни в найближчому майбутньому.

Як свідчив аналіз літературних джерел, що показують позитивні приклади діяльності консультативної служби Шотландії, розробка схеми співпраці аграрних дорадчих служб різних регіонів України може спиратись на наведені нижче етапи співпраці з фермерськими господарствами. Відповідно цього можливий спектр надання дорадчих послуг фермерським господарствам різних областей України може мати наступний вигляд:

- моніторинг статистичних даних відносно кількості фермерських господарств в регіоні обслуговування та наявності земельних площ, поголів'я продуктивних тварин, видів сільськогосподарського виробництва, тощо;

- сприяння розвитку нових фермерських господарств, що орієнтуються на органічне та енергозберігаюче виробництво шляхом забезпечення інформаційними і технологічними послугами щодо напрямків фінансової підтримки від державних і громадських установ;

- доведення до власників фермерських господарств інформації щодо прийнятих державою заходів для підтримки органічного виробництва, збереження соціальної інфраструктури сільської місцевості, надання фінансових або технічних засобів для переходу на органічне виробництво тощо;

- планова організація заходів з ознайомлення фермерів та працівників фермерських господарств з інноваційними технологічними рішеннями, що зменшують кількість викидів парникових газів під час сільськогосподарських робіт;

- добір та методична обробка інформації щодо позитивних прикладів проведення ефективних заходів з адаптації фермерських господарств до кліматичних змін, демонстрація позитивних зразків у вигляді презентацій, електронних продуктів-вебінарів тощо;

- організація оформлення статей в наукових і популярних виданнях;

- створення тематичних семінарів – вебінарів за вказаними питаннями у відкритому режимі інтернет-спілкування.

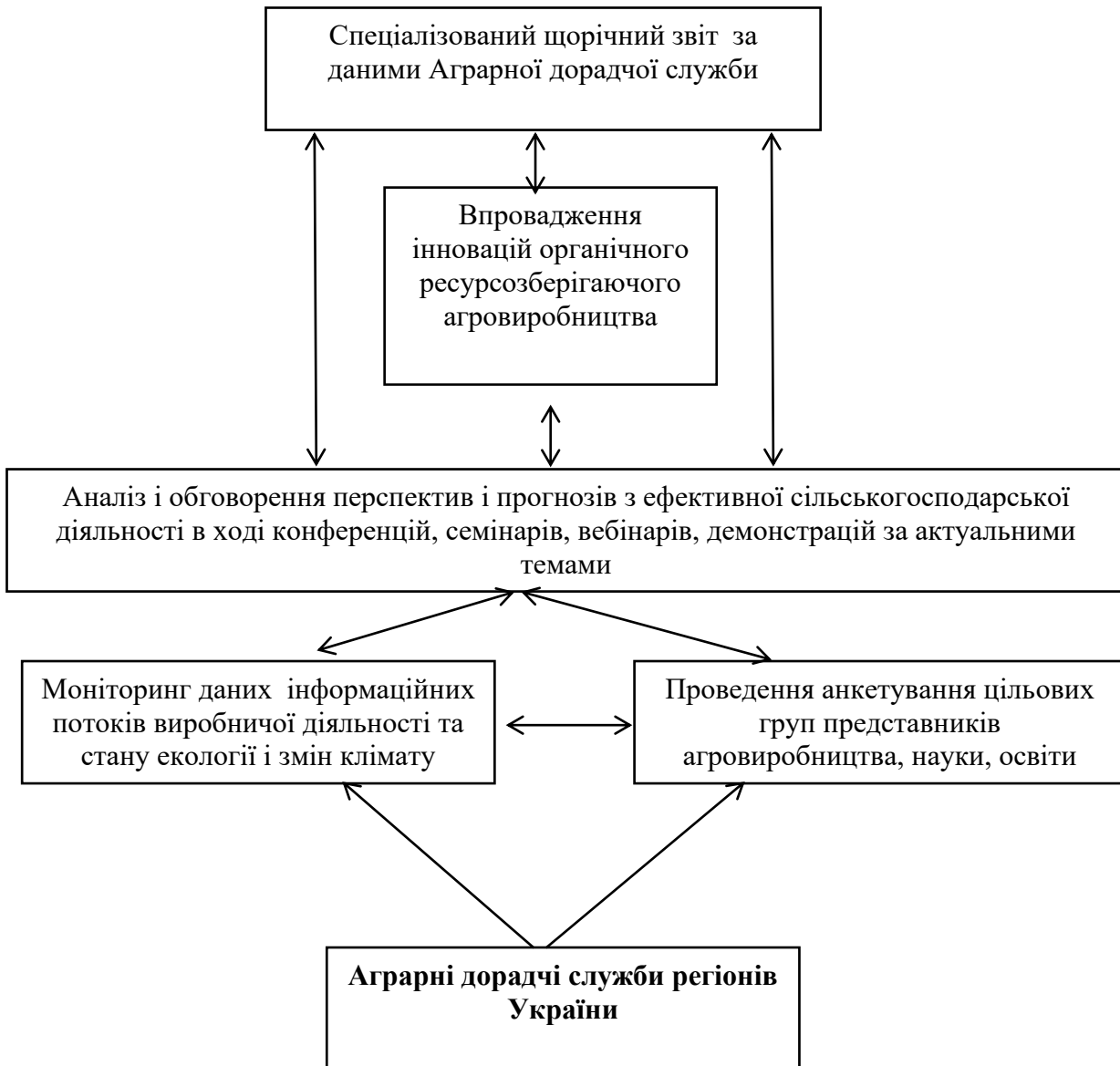


Рис. 5. Організаційна модель проведення етапів дорадчого супроводу сільськогосподарських підприємств регіону в ході створення спеціалізованого звіту для акумуляції даних, потрібних для ефективного прогнозування впливу аграрної діяльності на зміни клімату і напрацювання заходів запобігання негативного впливу змін клімату на розвиток сільських територій
Джерело: розробка авторів

Дорадча практика з питань адаптації фермерських господарств до змін клімату, яка себе позитивно зарекомендувала в Шотландії, дає можливість запровадити подібні заходи в Україні, зокрема шляхом надання дорадчих послуг за наступними аспектами:

- оперативне надання поточних керівних документів від державної та обласної адміністрації, що стосуються особливостей технології аграрного виробництва в даній місцевості (дані з тестування і оцінки структури та складу ґрунтів, рекомендації зі збільшення вмісту органічних речовин в ґрунті, надання допомоги у придбанні спеціальної техніки з мінімальної обробки полів тощо);

- надання попередньо виготовлених відеоматеріалів, що мають стосунок до різних кліматичних особливостей місцевості та позитивних рішень заявлених проблем, наприклад: відео щодо впливу сильних опадів на ґрунт, відео щодо прогнозу погоди для даної місцевості або для планети в цілому тощо.

- розповсюдження спеціалізованих звітів, що стосуються ефективності органічного виробництва для даної місцевості, наприклад: звіт з аналізів ґрунтів за різних методів внесення органічних або неорганічних добрив, особливості використання рослинами різних видів підживлення тощо.

Для позитивних дорадчих практик характерний комплексний підхід до налагодження ефективного і одночасно енергозберігаючого ведення фермерських господарств, а саме: показано високу цінність створення щорічного спеціалізованого довідника з управління фермою або зерновим господарством з внесенням фактичних даних, моніторингу змін в ключових показниках, що стосуються як виробничих, так

і екологічних параметрів господарювання [16, с. 31, 22, с. 16].

Організаційна модель розвитку практики дорадчого супроводу суб'єктів господарювання АПВ показала можливі шляхи впровадження в аграрному секторі України ефективних заходів, направлених на зменшення негативного впливу кліматичних змін на результати господарювання та впровадження технологічних інновацій з метою виробництва більшої кількості органічної продукції.

Література

1. Адаменко, Т. Зміна клімату та сільське господарство в Україні: що варто знати фермерам? - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.apd-ukraine.de
2. Анкетне опитування. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://cpd.com.ua/uk/anketne-opytuvannya/>
3. Бакун, Ю. Оцінка нетрадиційної культури – ейхорнії як альтернативного продуценту екологічних кормових ресурсів тваринництва /Ю. Бакун, С. Сідашова//The 1st International scientific and Practical Conference “Animal welfare in conditions of global climate change”, April 21-22.2020. – Dnipro, Ukraine. – DSAEU. – P.81-82.
4. Зниження викидів метану: до чого тут водорості в годівлі корів? – Тваринництво і Ветеринарія. – 2020. - № 6 (39). – С.6.
5. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність». - Відомості ВР України, 2004. - № 4. – С. 470. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1807-15#721>
6. Кліматичні заходи ФМПСГ у сільському та лісовому господарстві. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: KlimaAlliannz_Mabnahmenprogramm2030_ukr.docx
7. Лукіна, Т.О. Технологія розробки анкет для моніторингових досліджень освітніх проблем /Т. О. Лукіна// - Миколаїв: ОІППО. – 2012. – 32 с.
8. Проект Стратегії запобігання та адаптації до зміни клімату сільського, лісового, мисливського і рибного господарств України на період до 2030 року. – СЕПЕРОВИЧ. 29.11.pdf
9. Сільськогосподарське дорадництво. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://agro-me.gov.ua/napryamki/rozvitok/>
10. Сідашова, С. О. Біотехнологія вирощування ейхорнії – перспективи застосування в органічному свинарстві / С. О. Сідашова, Т.А. Стрижак, С.С. Мкртчян, Т. М. Конкс //Свинарство. – 2018. - № 71. – С. 169-176.
11. Сідашова, С. Перспективи нетрадиційних культур у годівлі сільськогосподарських тварин – ейхорнієвий силос /С. Сідашова, Ю. Бакун//The 1st International scientific and Practical Conference “Animal welfare in conditions of global climate change”, April 21-22.2020. – Dnipro, Ukraine. – DSAEU. – P.101-103.
12. Сідашова, С. Професійно-орієнтовані тренінги-вебінари як елемент дуальної аграрної освіти /С. Сідашова, О. Гуменний, В. Стриженюк, І. Попова //The 1st International scientific and Practical Conference “Animal welfare in conditions of global climate change”, April 21-22.2020. – Dnipro, Ukraine. – DSAEU. – P. 99-101.
13. Сідашова, С. Сіра українська худоба – генетичний і соціально-економічний ресурс розвитку сільського господарства України за умов зміни клімату /С. Сідашова, О. Гуменний, І. Попова, Т. Стрижак, Н. Фурса //The 1st International scientific and Practical Conference “Animal welfare in conditions of global climate change”, April 21-22.2020. – Dnipro, Ukraine. – DSAEU. – P.97-99.
14. Сідашова, С. А. Сохранение и расширенное воспроизведение генетических ресурсов экспериментального стада водяных буйволов методами репродуктивной биотехнологии /С.А. Сідашова// Междунар. Дунайская конференция «Развитие институциональных возможностей и сотрудничество» 3.10.2018 р. – Одесса. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oradadanube.odessa>
15. Сідашова, С. О. Експериментальне силосування зеленої маси ейхорнії – вивчення перспектив нетрадиційних кормових культур в умовах зміни клімату//С.О. Сідашова// Мат. Міжнарод. науково-практич. конф. «Технологія виробництва сільськогосподарської продукції, як запорука продовольчого різноманіття та безпеки», Одеса, 22.11.2018. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osau.edu.ua/uk/kontakti>
16. Сідашова, С. Перспективи розвитку біоекономіки України за використання потенціалу органічних сімейних пасік /С. Сідашова, Ю. Бакун// Мат. доповідей 5-го Міжнарод. науково-практ. семінару «Розвиток біоенергетичного потенціалу в сільському господарстві» (м. Київ, 7-8 лютого 2020 р.) - К.: Видавництво «Наукова столиця», 2020. – С.132-134.
17. ТМ «Жива Хлорелла». Як обрати безпечні інсектициди та зберегти бджіл / <https://ogorodniki.com/article/iak-obrati-bezpechni-insektitsidi-ta-zberegti-bdzhil>
18. Тойбер, А.Л. Німецький досвід впровадження стратегічних документів в сільському господарстві. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 7-RunderTisch-KlimaangepassungAPDKiev_ukr_edited.pdf
19. Устянцева, Н. Найбільш перспективні напрямки агроінновацій у 2020 році / Н. Устянцева// – Корми і факти. – 2020. - №4-5 (116-117). – 6-9.
20. Ширгорн, Ф. Наслідки зміни клімату для розвитку зернової галузі України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: klimawandel_APD_Kiev_2019_ukr_edited.pdf
21. Joosten, H. et al. Mireis and peatlands of Europe – Status, distribution and conservation. - / Joosten, H. et al// Schweitzerbart Seeince. – 2017.
22. Shlapak, M. Climate change adaptation policies in agriculture: international experience and opportunities for Ukraine. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: APD.2019.Adaptation_policies_in_Agroculture_EN.pdf

References

1. Adamenko, T. Zmina klimatu ta silske gospodarstvo v Ukraini: sho varto znati fermeram? - [Elektronnij resurs]. - Rezhim dostupu: www.apd-ukraine.de
2. Anketne opytuvannya. - [Elektronnij resurs]. - Rezhim dostupu: <https://cpd.com.ua/uk/anketne-opytuvannya/>
3. Bakun, Yu. Ocinka netradicijnoyi kulturi – ejhorniyy yak alternativnogo producentu ekologichnih kormovih resursiv tvarinnictva /Yu. Bakun, S. Sidashova//The 1st International scientific and Practical Conference “Animal welfare in conditions of global climate change”, April 21-22.2020. – Dnipro, Ukraine. – DSAEU. – P.81-82.
4. Znizhennya vikidiv metanu: do chogo tut vodorosti v godivli koriv? – Tvarinnictvo i Veterinariya. – 2020. - № 6 (39). – S.6.
5. Zakon Ukrayini «Pro silskogospodarsku doradchu diyalnist». - Vidomosti VR Ukrayini, 2004. - № 4. – S. 470. - [Elektronnij resurs]. - Rezhim dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1807-15#721>
6. Klimatichni zahodi FMPSG u silskomu ta lisovomu gospodarstvi. - [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: KlimaAlliannz_Mabnahmenprogramm2030_ukr.docx
7. Lukina, T.O. Tehnologiya rozrobki anket dlya monitoringovih doslidzhen osvitnih problem /T. O. Lukina// - Nikolayiv: OIPPO. – 2012. – 32 s.
8. Proekt Strategiyi zapobigannya ta adaptaciyi do zmini klimatu silskogo, lisovogo, mislivskogo i ribnogo gospodarstv Ukrayini na period do 2030 roku. – SEPEROVICH. 29.11.pdf
9. Silskogospodarske doradnictvo. - [Elektronnij resurs]. - Rezhim dostupu: <https://agro-me.gov.ua/napryamki/rozvitok/>

10. Sidashova, S. O. Biotehnologiya viroshuvannya ejhorniyi – perspektivi zastosuvannya v organichnomu svinarstvi / S. O. Sidashova, T.A. Strizhak, S.S. Mkrtychyan, T. M. Konks //Svinarstvo. – 2018. - № 71. – S. 169-176.
11. Sidashova, S. Perspektivi netradicijnih kultur u godivli silskogospodarskih tvarin – ejhorniyevij silos /S. Sidashova, Yu. Bakun//The 1st Internatinal scientific and Practical Conference “Animal welfare in conditions of global climate change”, April 21-22.2020. – Dnipro, Ukraine. – DSAEU. – P.101-103.
12. Sidashova, S. Profesijno-orientovani treningi-vebinari yak element dualnoyi agrarnoyi osviti /S. Sidashova, O. Gumennij, V. Strizhenyuk, I. Popova //The 1st Internatinal scientific and Practical Conference “Animal welfare in conditions of global climate change”, April 21-22.2020. – Dnipro, Ukraine. – DSAEU. – P. 99-101.
13. Sidashova, S. Sira ukrayinska hudoba – genetichnij i socialno-ekonomichnij resurs rozvitku silskogo gospodarstva Ukrayini za umov zmini klimatu /S. Sidashova, O. Gumennij, I. Popova, T. Strizhak, N. Fursa //The 1st Internatinal scientific and Practical Conference “Animal welfare in conditions of global climate change”, April 21-22.2020. – Dnipro, Ukraine. – DSAEU. – P.97-99.
14. Sidashova, S. A. Sohranenie i rasshirenoe vosproizvedenie geneticheskikh resursov eksperimentalnogo stada vodyanyh bujvolov metodami reproduktivnoj biotehnologii /S.A. Sidashova// Mezhdunar. Dunajskaya konferenciya «Razvitie institucionalnyh vozmozhnostej i sotrudnichestvo» 3.10.2018 r. – Odessa. - [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://orada-danube.odessa>
15. Sidashova, S. O. Eksperimentalne silosuvannya zelenoyi masi ejhorniyi – vivchennya perspektiv netradicijnih kormovih kultur v umovah zmini klimatu/S.O. Sidashova// Mat. Mizhnarod. naukovopraktich. konf. «Tehnologiya virobniictva silskogospodarskoyi produkciji, yak zaporuka prodovolchogo riznomanityta ta bezpeki», Odesa, 22.11.2018. - [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://osau.edu.ua/uk/kontakty>
16. Sidashova, S. Perspektivi rozvitku bioekonomiki Ukrayini za vikoristannya potencialu organichnih simejnih pasik /S. Sidashova, Yu. Bakun// Mat. dopovidej 5-go Mizhnarod. naukovoprakt. seminaru «Rozvitok bioenergetichnogo potencialu v silskomu gospodarstvi» (m. Kiyiv, 7-8 lyutogo 2020 r.) - K.: Vidavnicтво «Naukova stolicya», 2020. – S.132-134.
17. ТМ «Zhiva Hlorella». Yak obrati bezpechni insekticidi ta zberegti bdzhil / <https://ogorodniki.com/article/iak-obrati-bezpechni-insektitsidi-ta-zberegti-bdzhil>
18. Tojber, A.L. Nimeckij dosvid vprovadzhennya strategichnih dokumentiv v silskomu gospodarstvi. - [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: 7-RunderTisch-KlimaanpassungAPDKiev_ukr_edited.pdf
19. Ustyanceva, N. Najbilsh perspektivni napryamki agroinnovacij u 2020 roci / N. Ustyanceva// – Kormi i fakti. – 2020. - №4-5 (116-117). – 6-9.
21. Shirgorn, F. Naslidki zmini klimatu dlya rozvitku zernovoyi galuzi Ukrayini. - [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: klimawandel_APD_Kiev_2019_ukr_editted.pdf
22. Joosten, H. et al. Mireis and peatlands of Europe – Status, distribution and conservation. - / Joosten, H. et al// Schweitzerbart Sceince. – 2017.
23. Shlapak, M. Climate change adaptation policies in agriculture: international experience and opportunities for Ukraine. - [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: APD.2019.Adaptation policies in Agriculture_EN.pdf

Надійшла / Paper received: 28.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-39

БАБМІНДРА Д. І.,

ЧЕРЕП О. Г.

Запорізький національний університет

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА УМОВИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Обґрунтовано необхідність застосування управління витратами виробництва як інструменту в системі управління промисловим підприємством за умов глобалізації та євроінтеграції. Зроблено акцент на необхідності змін інноваційного та інтелектуального потенціалів як факторів зростання конкурентоспроможності. Зроблено висновки необхідності стратегічного управління витратами виробництва і визначені її складові.

Ключові слова: витрати; управління витратами виробництва; система управління підприємством; глобалізація; стратегічне управління витратами; конкурентоспроможність

BABMINDRA D.,

CHEREP O.

Zaporizhia National University

COST MANAGEMENT OF PRODUCTION AS A TOOL IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Dynamic development of industrial enterprises in the country is possible only with organized cost management in the enterprise management system. The processes of development of the world market and Ukraine's entry into the world economic space determine the expediency of increasing the pace of efficient production at industrial enterprises in order to increase their potential. The participation of national enterprises in the formation of the international economic structure forces them to be competitive, because they are constantly under the influence of foreign competition. Under such conditions, they need to pay special attention to cost management as the main tool in the enterprise management system, namely - the introduction of innovative development and the use of intellectual potential.

The necessity of application of production cost management as a tool in the management system of an industrial enterprise in the conditions of globalization and European integration is substantiated. Emphasis is placed on the need to change innovation and intellectual potential as factors of competitiveness growth. Conclusions are made on the need for strategic management of production costs and its components are identified.

It should be noted that the globalization of the world economy and the prospects for further development of Ukraine's integration with the EU are not only the formation of a free world trade system. It is also a process of dynamic development of productive forces, opportunities for competitiveness of the national innovation potential of enterprises. The task of each business entity is to ensure efficient operation, so aspects of developing a balanced strategy of enterprise development become relevant, which, in turn, require quality management of production costs as the main tool of the enterprise management system.

Keywords: costs; production cost management; enterprise management system; globalization; strategic cost management; competitiveness

Вступ. Динамічний розвиток промислових підприємств у країні можливий тільки за умови організованого управління витратами в системі управління підприємством. Процеси розвитку світового ринку та вступ України у світовий економічний простір визначають доцільність нарощування темпів ефективного виробництва на промислових підприємствах з метою збільшення їх потенціалу. Участь національних підприємств у формуванні міжнародної економічної структури змушує їх бути конкурентоспроможними, тому що вони постійно перебувають під впливом іноземної конкуренції. За таких умов їм потрібно приділяти особливу увагу управлінню витратами як основному інструменту в системі управління підприємством, а саме – впровадженню інноваційного розвитку та застосуванню інтелектуального потенціалу.

Метою статті є дослідження аспектів управління витратами виробництва як інструменту в системі управління підприємством за умови глобалізації. Тому що глобалізація та євроінтеграція сприяють розширенню можливостей як для України, так і для всіх промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Глобалізація – це явище, яке збільшує вплив різноманітних чинників міжнародного характеру на соціальність окремих держав. Завдання, які ставить глобалізація в сфері економічних відносин, стають головними стратегічними орієнтирами зовнішньоекономічної стратегії промисловості, як України в цілому, так і окремих підприємств. Якісна зміна ринкових взаємовідносин повинна відбуватися за рахунок конкурентних переваг, а саме – виходу на ринок якісної інноваційної продукції. Все це потребує дослідження потенціалу підприємств, і зокрема – управління витратами виробництва.

В останні роки вчені дуже багато робіт і досліджень присвятили управлінню витратами виробництва, однак глобалізація вносить свої зміни в економіку, тому ця тема є сучасною, і в цілому її не можна назвати вичерпною. В залежності від напрямку діяльності та цільової спрямованості дослідження, сутність управління витратами виробництва на підприємстві має різні трактування та тлумачення.

На думку Давидович І., по-перше, процес управління витратами має на меті виявити, як саме сформувалася собівартість, які чинники мали на неї позитивний, а які – негативний вплив. А по-друге,

процес управління витратами має бути спрямований на прогнозування можливої величини витрат, максимально точноше передбачення їх рівня та поточне оперативне втручання у діяльність підприємства у разі виявлення відхилень від наперед визначеного бажаного стану [1].

Науковець Голов С. розглядає управління витратами як принципово нову систему, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати [2].

Карпова Т. вважає, що управління витратами включає такі елементи: планування, нормування, облік, калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат [3]. Але Попов О. визначив, що управління витратами – це розробка та реалізація управлінських впливів, заснованих на використанні економічних законів щодо формування та регулювання витрат підприємства відповідно до його стратегічних і поточних цілей. Управління витратами – складова система управлінського обліку [4].

Результати. Сучасні наукові дослідження дають багато визначень системи управління підприємством, кожне з яких відповідає методології певного наукового розділу та, відповідно, наголошує на певному аспекті функціонування системи, її побудови, внутрішніх відносинах та ін. Так, Янг С. визначає систему управління організацією як підсистему організації, компонентами якої є групи взаємодіючих людей: її функції полягають в сприйнятті певних проблем організації (входів) і подальшому виконанні набору дій (процесів), в результаті яких виробляються рішення (виходи), що збільшують дохід від діяльності всієї організації (задоволення), або оптимізують деяку функцію всіх входів і виходів організації [5].

Авторами Глущенко В.В. та Глущенко В.І. визначається, що системою управління можна називати конкретний апаратний, нормативний, функціональний варіант реалізації технології, що дозволяє вирішувати конкретну проблему управління [6].

Воронцова Г.В. вважає, що система управління організацією (підприємством) – це спосіб взаємодії між суб'єктом і об'єктом управління, спосіб побудови взаємозв'язку між рівнями управління та функціональними галузями, що забезпечує оптимальне за даних умов досягнення цілей організації [7].

Система управління підприємством, на думку Устенко А.О. – це комплекс, що включає цільову, забезпечувальну, функціональну, керуючу, керовану, науково-методичну та зовнішню підсистеми, які сприяють ухваленню та реалізації конкурентоспроможних управлінських рішень, спрямованих на задоволення заданої ринкової потреби; це комплексна система забезпечення конкурентоспроможності підприємства в конкурентному середовищі [8]. Тому управління витратами є не тільки складовою системою управлінського обліку, а й виступає інструментом системи управління.

Конкурентні переваги часто отримують фінансово слабші підприємства, але ті, які мають можливість залучати дефіцитні ресурси, впроваджувати інновації. Відбуваються інтенсивні ринково-орієнтовані трансформаційні процеси, тому вектори формування потенціалу підприємств повинні спрямовуватись у напрямку впровадження інновацій, залучення та розвитку джерел формування фінансових ресурсів (із оптимізацією структури, збалансуванням коротко-, середньо- та довгострокових), технічним переоснащенням та впровадженням прогресивних технологій на підприємствах з метою підвищення безпеки та конкурентоспроможності економіки. Консолідуючим елементом стає не лише класично трудовий потенціал підприємств, а й інтелектуальний [9].

У наукових джерелах наводиться статистика про те, що в економічно розвинутих країнах у машинобудуванні зазвичай виготовляється від 30 % до 50 % загального обсягу промислової продукції. Найбільшим цей відсоток є в Німеччині (53,6 %) та Японії (51,5 %), в Англії він становить 39,6 %, в Італії – 36,4 %, Китаї – 35,4 %. Деякі науковці підкреслюють, що тільки такий рівень розвитку машинобудування забезпечує технічне переоснащення всієї промисловості кожні 7–10 років [10; 11; 12]. При цьому частка продукції машинобудування у ВВП країн Євросоюзу досягає 36–45 %, у США – 40 % [11; 12].

Розвиток вітчизняного машинобудування – це джерело формування промислового потенціалу України, що забезпечує експортні можливості, реалізацію завдань соціально-економічного характеру, самодостатність і конкурентоспроможність національної економіки в цілому.

Машинобудування є вагомим сектором промисловості України. Тут функціонують понад 11 тис. підприємств, серед них – понад 82 % малих, близько 1,5 % – великих та 16 % – середніх [10]. У машинобудуванні зосереджено понад 15 % вартості основних засобів і майже 6 % оборотних активів вітчизняної промисловості, понад 22 % кількості найманих працівників. Однак частка машинобудування в структурі промисловості України має негативну тенденцію до зниження і є недостатньою для забезпечення ефективності євроінтеграції. Так, якщо в 1991 році частка машинобудування в структурі промислового виробництва складала понад 30 %, то в останні роки вона ледве перевищує 10 % [10; 12].

Тому так важливо управляти потенціалом України – промисловими підприємствами, а відповідно, й управляти витратами виробництва, що базується на якісному аналізі факторів впливу, зовнішнього середовища та внутрішнього управління. Проблема управління витратами ґрунтується на існуючих недосконалоостях організаційної системи управління підприємством, які виникають у сучасних умовах. Однак при цьому, із розвитком глобальних процесів, загострюється необхідність контролю внутрішніх факторів управління витратами на промислових підприємствах, яке дає реальну можливість впровадження інноваційного розвитку та випуску нових видів продукції, можливість виходу на нові ринки та стратегічного розвитку підприємства. У цьому зв'язку потребує вдосконалення управління витратами та використання потенціалу виробництва.

Основою управління витратами виробництва є ресурси підприємства, які повинні постійно піддаватися секвеструванню, а їх використання – вдосконалюватись. Управління витратами – це комплекс пов'язаних елементів та відносин в системі управління підприємством, які за рахунок раціонального, ощадливого використання його ресурсів забезпечують його ефективне та стабільне функціонування. Розглянемо елементи, функції і завдання, на які відповідає управління витратами виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Основні функції управління витратами виробництва

Функції	Планування діяльності з управління витратами підприємства	Організація та реалізація завдань щодо управління витратами підприємства	Мотивація працівників підприємства, задіяних в управлінні витратами підприємства	Контроль діяльності з управління витратами підприємства
Інструменти	Стратегічні (перспективні) плани розвитку підприємства, поточні плани діяльності підприємства; стратегічні плани; бюджет витрат у розрізі економічної діяльності підприємства, структурних підрозділів, операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства – елементів витрат	Розподіл і делегування повноважень, обов'язків та відповідальності: розпорядження керівника підприємства, внутрішні інструкції та положення підприємства	Колективний договір, положення та інструкції підприємства, система стимулювання працівників, критерії оцінки ефективності праці	Система збалансованих показників моніторингу та аналізу витрат підприємства; концепція узгодженого контролювання; розпорядження керівника підприємства, внутрішні інструкції та положення підприємства

Будь-який процес управління витратами на промисловому підприємстві реалізується через систему функцій управління підприємством. На етапі планування діяльності підприємства інструментами формування виступають стратегічні плани розвитку підприємства, основним завданням яких є забезпечити в ході поточної діяльності основу розвитку.

Для цілей контролювання управління витратами підприємства планові показники формують систему критеріїв контролю обґрунтованості витрачання коштів підприємства. Для цілей прогнозування можливих альтернатив розвитку підприємства в нестабільних умовах господарювання доцільно використовувати методику оцінювання альтернатив на базі методів нечіткої математики [13].

На етапі реалізації функції «Організація та реалізація завдань щодо управління витратами підприємства» вирішуються питання розподілу завдань щодо організації функціонування управління витратами та їх реалізації. Функція «Мотивація працівників підприємства, задіяних в управлінні витратами підприємства» є ключовою в управлінні витратами виробництва, як і в цілому в системі управління підприємства.

Контроль діяльності з управління витратами підприємства передбачає вирішення таких завдань:

а) планування моніторингу та аналізу витрат підприємства, перевірок обґрунтованості витрат підприємства;

б) реалізації завдань контролю діяльності з управління витратами підприємства (моніторинг, аналіз та перевірки обґрунтованості витрат підприємства);

в) звітування про результати моніторингу та аналізу витрат підприємства, розробки та впровадження коригуючих та попереджуючих заходів у процесі контролю діяльності з управління витратами підприємства. В основу їх реалізації покладаються інструменти концепції узгодженого контролювання діяльності та розвитку підприємства [13].

Стратегічне планування як інструмент досягнення цілей підприємства – це оцінка взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища для визначення цілей розвитку підприємства та з'ясування його потенціалу. Тому модель управління витратами виробництва як інструмент стратегічного управління підприємством за умови глобалізації полягає у стратегічній філософії, обґрунтуванні управлінських рішень та відповідає вимогам:

1) забезпечувати максимальну ефективність використання ресурсів, інноваційний розвиток підприємства, враховуючи управління підприємством на засадах цільового, системного, комплексного, синергетичного та ситуаційного підходів;

2) отримувати своєчасну, оперативну, аналітичну інформацію, яка забезпечить переваги у конкурентній боротьбі, використовуючи інформаційний потенціал;

3) розробляти факторний аналіз, проводити дослідження умов функціонування підприємства, що забезпечує швидку й результативну адаптацію до змін зовнішнього ринку;

4) задля попередження негативних наслідків, з метою коригувальних дій, проводити прогнозування результатів управлінських рішень щодо формування й використання потенціалу підприємства;

5) використовувати загальні та індивідуальні методи, інструменти та важелі управління потенціалом підприємства.

Перелічені вимоги не повністю розкривають сутність моделі стратегічного управління витратами, але показують найбільш суттєві її складові. Стратегічне управління витратами виробництва підприємства відбувається через зв'язок управління, основні складові якого наведено на рис. 1.

На практиці існує багато описів стратегічного управління витратами підприємства. Але при стратегічному управлінні витратами підприємства не завжди забезпечується послідовність точних, розділених між собою етапів планування: часто виникають непередбачувані обставини. Окрім цього, стратегічне управління витратами підприємства реагує на зовнішні та внутрішні зміни: кризові ситуації і конфлікти, або, навпаки, – на прогресивні досягнення в певній сфері знань і діяльності, на інноваційні здобутки та знаходить своє відображення в управлінні витратами виробництва як інструменті системи управління підприємством за умови глобалізації.

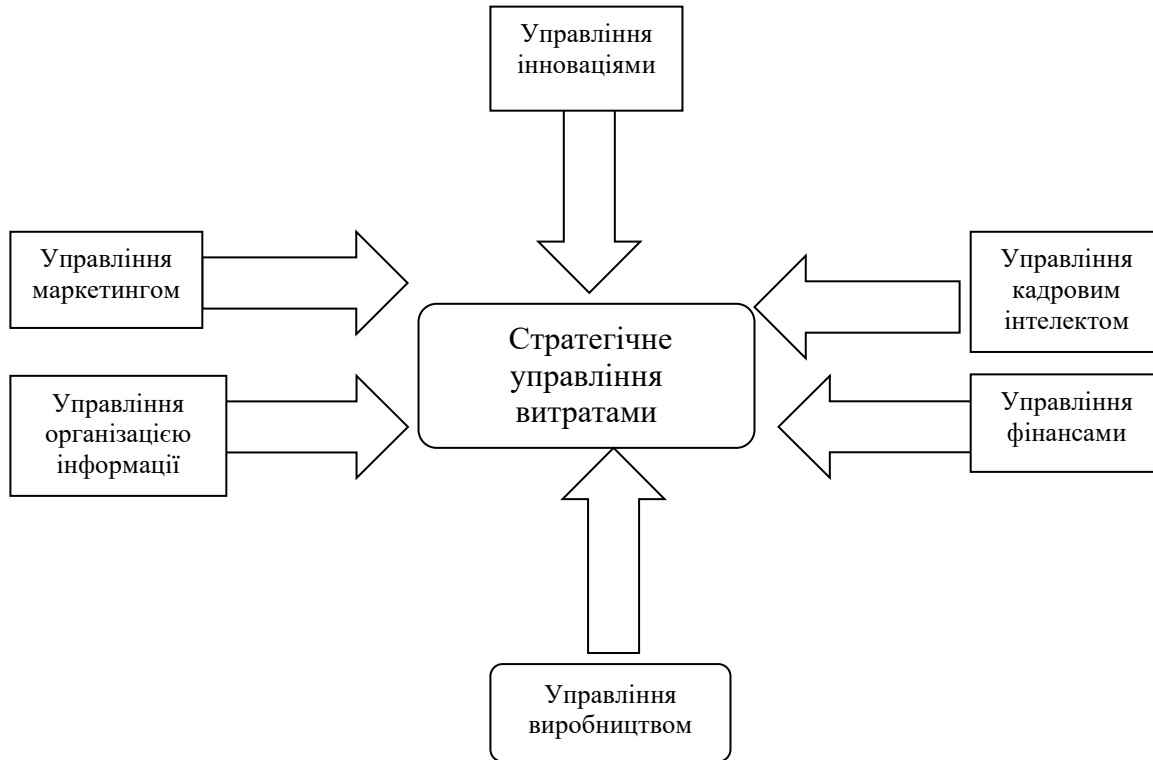


Рис. 1. Складові стратегічного управління витратами виробництва

Висновки. Слід зазначити, що глобалізація світової економіки та перспективи подальшого розвитку інтеграції України та ЄС – це не лише формування вільної системи світової торгівлі. Це також процес динамічного розвитку продуктивних сил, можливості конкурентоспроможності національного інноваційного потенціалу підприємств. Завдання кожного господарюючого суб'єкта – забезпечити ефективну діяльність, тому актуальності набувають аспекти розробки виваженої стратегії розвитку підприємства, які, в свою чергу, вимагають якісного управління витратами виробництва як основного інструменту системи управління підприємством.

Література

1. Крапівницька С. М., Зарукевич М. В. Розвиток системи управління витратами підприємства [Електронний ресурс] / С.М. Крапівницька, М.В. Зарукевич // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2013.– Режим доступу: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
3. Ясінська А.І. Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / А.І. Ясінська // Національний університет «Львівська політехніка». – 2007. – Режим доступу: <http://vlp.com.ua/files/54.pdf>
4. Попов О. Управління витратами // Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 3. – К.: Видавничий центр «Академія», 2007 – 952 с.
5. Янг С. Системное управление организацией / С. Янг ; пер. с англ. — М. : «Советское радио», 1972. — 456 с.
6. Глущенко В. В., Глущенко И. И. Исследование систем управления: [учебн. пособ.] / В. В. Глущенко, И. И. Глущенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Железнодорожный : ООО НПЦ «Крылья», 2004. — 416 с.
7. Воронцова Г. В. Основные направления адаптации системы управления предприятием в конкурентной среде [Електронний ресурс] / Г. В. Воронцова. — Режим доступа : http://science.ncstu.ru/articles/econom/2010_10/34.pdf/file_download
8. Устенко А. О. Система управления предприятием / А. О. Устенко // Вісник Прикарпатського університету. Серія : Економіка. - 2014. - Вип. 10. - С. 96-103. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpu_Ekon_2014_10_21.
9. Гончар, Ольга. Розробка стратегії розвитку потенціалу підприємства за умов глобалізації та євроінтеграції. Економіст, 2015, 1: 49-52.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
11. Коваленко Е.О. Машиностроение в контексте активизации глобализационных процессов в мировой экономике / Е.О.Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_3/1404.pdf.
12. Машиностроение Украины: текущие тенденции [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minprom.ua/print/755.html>.
13. Балан А.А. Економічний інструментарій узгодженого контролювання діяльності та розвитку енергопостачального підприємства: монографія / А.А. Балан, С.В. Філіппова. □Донецьк: видавництво «Ноу-лідж» (донецьке відділення), 2013. – 181с.

14. Управління витратами підприємства: навч. посіб. / Під ред. Г.В.Козаченко – Луганськ: Вид-во “Ноулідж”, 2011.-628 с.
15. Управління витратами на підприємстві / Під ред. Г Краюхіна : Стандарт третього покоління – Спб, : Пітер, 2012. – 592 с.
16. Давидович І.Є. Управління витратами: навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
17. Артамонова Н.С., Доба Н.М. Впровадження сучасних методів управління витратами задля забезпечення конкурентних переваг // Економіка:реалії часу – №3(8). – 2013. – С. 16-22.

References

1. Krapivnicka S. M., Zarukevich M. V. Rozvitok sistemi upravlinnya vitratami pidpriyemstva [Elektronnij resurs] / S.M. Krapivnicka, M.V. Zarukevich // Visnik ONU imeni I.I. Mechnikova. 2013.– Rezhim dostupu: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/
2. Golov S.F. Upravlinskij oblik: Pidruchnik. – K.: Libra, 2008. – 704 s.
3. Yasinska A.I. Sutnist upravlinnya vitratami na vitchiznyanih pidpriyemstvah [Elektronnij resurs] / A.I. Yasinska // Nacionalnij universitet «Lvivska politehnika». – 2007. – Rezhim dostupu: <http://vlp.com.ua/files/54.pdf>
4. Popov O. Upravlinnya vitratami // Ekonomichna enciklopediya: U 3-h tomah. T. 3. – K.: Vidavnicnij centr «Akademiya», 2007 – 952 s.
5. Yang S. Sistemnoe upravlenie organizacij / S. Yang ; per. s angl. — M. : «Sovetskoe radio», 1972. — 456 s.
6. Glushenko V. V., Glushenko I. I. Issledovanie sistem upravleniya: [uchebn. posob.] / V. V. Glushenko, I. I. Glushenko. — 2-e izd., pererab. i dop. – Zheleznodorozhnyj : OOO NPC «Krylya», 2004. — 416 s.
7. Voroncova G. V. Osnovnye napravleniya adaptacii sistemy upravleniya predpriyatiem v konkurentnoj srede [Elektronnyj resurs] / G. V. Voroncova. – Rezhim dostupa : http://science.ncstu.ru/articles/econom/2010_10/34.pdf/file_download
8. Ustenko A. O. Sistema upravlinnya pidpriyemstvom / A. O. Ustenko // Visnik Prikarpat'skogo universitetu. Seriya : Ekonomika. - 2014. - Vip. 10. - S. 96-103. - Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpu_Ekon_2014_10_21.
9. Gonchar, Olga. Rozrobka strategiyi rozvitku potencialu pidpriyemstva za umov globalizaciyi ta yevrointegraciyi. Ekonomist, 2015, 1: 49-52.
10. Oficijnij sajt Derzhavnogo komitetu statistiki Ukrayini [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : www.ukrstat.gov.ua.
11. Kovalenko E.O. Mashinostroenie v kontekste aktivizacii globalizacionnyh processov v mirovoj ekonomike / E.O.Kovalenko [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_3/1404.pdf.
12. Mashinostroenie Ukrainy: tekushie tendencii [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://minprom.ua/print/755.html>.
13. Balan A.A. Ekonomichnij instrumentarij uzgodzhenogo kontrolyuvannya diyalnosti ta rozvitku energopostachalnogo pidpriyemstva: monografiya / A.A. Balan, S.V. Filippova. □ Doneck: vidavnicтво «Nou-lidzh» (donecke viddilennya), 2013. – 181s.
14. Upravlinnya vitratami pidpriyemstva: navch. posib. / Pid red. G.V.Kozachenko – Lugansk: Vid-vo “Noulidzh”, 2011.-628 s.
15. Upravlinnya vitratami na pidpriyemstvi / Pid red. G Krayuhina : Standart tretogo pokolinnya – Spb, : Piter, 2012. – 592 s.
16. Davidovich I.Ye. Upravlinnya vitratami: navch. posibnik. – K.: Centr uchbovoyi literaturi, 2008. – 320 s.
17. Artamonova N.S., Doba N.M. Vprovadzheniya suchasnih metodiv upravlinnya vitratami zadlya zabezpechennya konkurentnih perevag // Ekonomika:realiyyi chasu – №3(8). – 2013. – S. 16-22.

Надійшла / Paper received: 18.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 633.25:631.8:631.53.01
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-40

АВЕРЧЕВ О. В.,
ВАСИЛЕНКО Н. Е.

«ГВУЗ«Херсонский государственный аграрный университет»

ВЛИЯНИЕ УДОБРЕНИЙ НА СЕМЕННУЮ ПРОДУКТИВНОСТЬ И ПОСЕВНЫЕ КАЧЕСТВА ОВСЯНИЦЫ КРАСНОЙ НА ЮГЕ УКРАИНЫ

Овсяница красная одна из основных компонентов улучшения культурных пастбищ и сенокосов и расширения их площадей – это обеспечение достаточного производства семян злаковых трав.

Овсяница красная по своим биологическим особенностям относится к культурам с высокой потенциальной семенной продуктивностью. С одной стороны, современные ее сорта способны обеспечить урожайность семян на уровне 0,5–0,7 т/га, с другой – для овсяницы красной характерна значительная зависимость уровня семенной продуктивности от экологических факторов и агротехнических условий выращивания, в частности плотности агроценоза, обеспеченности влагой, светом и питательными веществами в зависимости от этапов органогенеза [1–3].

При формировании семян около 15–25 % хоть и являются физиологически полноценными, однако по своим биометрическим параметрам (размеру семян, объему зародыша, массе 1000 семян) не являются кондиционными. Такие семена имеют низкую энергию и силу роста, поэтому более чувствительны к условиям произрастания.

Внесение в почву фосфорных удобрений вызывает недостаток цинка для растений, а применение калийных удобрений – магния [4–8]. На доступность хроэлементов для растений влияет также реакция почвенного раствора. Так, И. Анспок установил, что эффективность молибдена возрастает с ростом кислотности, а эффективность меди – с уменьшением кислотности

Эффективность действия азота в значительной степени зависит от наличия в почве других элементов питания. Исследованиями F.L. Fishera и других [9–11] установлено, что она зависела от содержания фосфора в почве, а в опытах W. Holmes [12] – от содержания калия, а также фосфора и калия вместе взятых. Регулярное внесение высоких доз азотных удобрений не повышало урожайность, если одновременно не вносили фосфор и калий. Применение микроэлементов наряду с другими агротехническими приемами дополнительным резервом повышения урожайности и качества: сельскохозяйственной продукции [15, 16].

Потребность в проведении внекорневой подкормки в течение вегетации растений, в частности в фазу выхода в трубку, возникла из-за нехватки отдельных элементов питания при формировании в травостое генеративных побегов, особенно корневищных трав, в частности овсяницы красной. Подкормка способствует лучшему формированию плодоземелетов и не допускает загущения и полегания посевов, которые наблюдаются, как правило, при внесении высоких доз азотных удобрений, особенно в годы с избыточным влагообеспечением [4].

Ключевые слова: овсяница красная, удобрения, водорастворимые удобрения, семенная продуктивность, посевные качества.

AVERCHEV O,
VASILENKO N.
Kherson State Agrarian University

INFLUENCE OF FERTILIZERS ON SEED PRODUCTIVITY AND SOWING QUALITIES OF RED OATBOARD IN THE SOUTH OF UKRAINE

Red oatmeal is one of the main components of improving cultivated pastures and hayfields and expanding their area - is to ensure sufficient production of cereal seeds.

Oatmeal red in its biological characteristics is a crop with high potential seed productivity. On the one hand, its modern varieties are able to provide seed yields at the level of 0.5-0.7 t / ha, on the other - red fescue is characterized by a significant dependence of seed productivity on environmental factors and agronomic growing conditions, in particular the density of agrocecnosis, security moisture, light and nutrients depending on the stages of organogenesis.

When forming seeds, about 15–25%, although physiologically complete, are not conditioned by their biometric parameters (seed size, germ volume, weight of 1000 seeds). Such seeds have low energy and strength of growth, so they are more sensitive to growing conditions.

The need for foliar fertilization during the growing season of plants, in particular in the tube exit phase, arose due to the lack of individual nutrients in the formation of generative shoots in the herbage, especially rhizomatous grasses, in particular red fescue. Top dressing promotes the best formation of fruit elements and does not allow thickening and lodging of crops which are observed, as a rule, at high doses of nitrogen fertilizers, especially in years with excess moisture supply.

Carrying out foliar fertilization in the phase of entering the tube of red fescue Ira variety growth regulator "Amino Vicks" (2 kg / ha) in combination with urea (5 kg / ha) on the background of the main fertilizer (N60P45K45) in the spring at the beginning of seed growth contributed to the formation of maximum productive stalk stand (681 pcs / m²), weight of 1000 seeds (1.20 g), which led to the formation of seed productivity of 480 kg / ha, which is 12 kg / ha higher than the background N60 and 164 kg / ha higher in compared to unfertilized plots.

Key words: red fescue, fertilizers, water-soluble fertilizers, seed productivity, sowing qualities.

Введение. Овсяница красная одна из основных компонентов улучшения культурных пастбищ и сенокосов и расширения их площадей – это обеспечение достаточного производства семян злаковых трав.

Овсяница красная по своим биологическим особенностям относится к культурам с высокой потенциальной семенной продуктивностью. С одной стороны, современные ее сорта способны обеспечить

урожайность семян на уровне 0,5–0,7 т/га, с другой – для овсяницы красной характерна значительная зависимость уровня семенной продуктивности от экологических факторов и агротехнических условий выращивания, в частности плотности агроценоза, обеспеченности влагой, светом и питательными веществами в зависимости от этапов органогенеза [1–3].

При формировании семян около 15–25 % хоть и являются физиологически полноценными, однако по своим биометрическим параметрам (размеру семян, объему зародыша, массе 1000 семян) не являются кондиционными. Такие семена имеют низкую энергию и силу роста, поэтому более чувствительны к условиям произрастания.

Внесение в почву фосфорных удобрений вызывает недостаток цинка для растений, а применение калийных удобрений – магния [4–8]. На доступность микроэлементов для растений влияет также реакция почвенного раствора. Так, И. Анспок установил, что эффективность молибдена возрастает с ростом кислотности, а эффективность меди – с уменьшением кислотности

Эффективность действия азота в значительной степени зависит от наличия в почве других элементов питания. Исследованиями F.L. Fishera и других [9–11] установлено, что она зависела от содержания фосфора в почве, а в опытах W. Holmes [12] – от содержания калия, а также фосфора и калия вместе взятых. Регулярное внесение высоких доз азотных удобрений не повышало урожайность, если одновременно не вносили фосфор и калий. Применение микроэлементов наряду с другими агротехническими приемами дополнительным резервом повышения урожайности и качества: сельскохозяйственной продукции [15, 16].

Потребность в проведении внекорневой подкормки в течение вегетации растений, в частности в фазу выхода в трубку, возникла из-за нехватки отдельных элементов питания при формировании в травостое генеративных побегов, особенно корневищных трав, в частности овсяницы красной. Подкормка способствует лучшему формированию плодоеlementов и не допускает загущения и полегания посевов, которые наблюдаются, как правило, при внесении высоких доз азотных удобрений, особенно в годы с избыточным влагообеспечением [4].

Цель работы: В статье приведены экспериментальные данные научного поиска, направленного на повышение семенной продуктивности овсяницы красной путем оптимизации условий ее питания в критические фазы роста и развития в условиях юга Степи Украины. Установлено, что проведение внекорневой подкормки в фазе выхода в трубку овсяницы красной сорта Айра регулятором роста «Амино Викс» (2 кг/га) в сочетании с карбамидом (5 кг/га) на фоне основного удобрения ($N_{60}P_{45}K_{45}$) весной в начале отрастания семенных посевов способствовало формированию максимального продуктивного стеблестоя (661 шт./м²), массы 1000 семян (1,20 г).

Это обусловило формирование семенной продуктивности 480 кг/га, что на 12 кг/га выше в сравнении с фоном N_{60} и на 164 кг/га выше в сравнении с не удобренными делянками.

Материал и методы. Опыты проводились в 2014–2018 гг. на опытном поле ДВНЗ «Херсонского государственного аграрного университета» – темно-каштановые среднесуглинковые среднесолонцеватые с содержанием гумуса в пахотном горизонте на уровне 2,34–2,60 %. Содержание подвижных форм элементов минерального питания: азота – 17–20 мг/кг почвы; фосфора – 49–65; калия – 280–360 мг/кг почвы, pH – 6,9–7,2. Залегания грунтовых вод на глубине 7,5–13 м. Регионы южной и сухой Степи с увлажнением принадлежат к помирносухой и очень сухой категории.

Помимо этого, вероятность сухих лет среднемноголетнего цикла составляет 30–35 %, а 45–55 % – еще более сухих и только 10–15 % с повышенным увлажнением. В связи с этим агропотенциалы сельскохозяйственных культур в этой 78 зоне относительно низкие [12–15].

Посев весенний, сплошной, под покров ярового ячменя с нормой высева 3,0 млн всхожих семян. Повторность опыта трехкратная, площадь учетного участка – 30 м². Внесение минеральных удобрений проводили осенью под основную обработку почвы согласно схеме исследований.

Внесение минеральных удобрений проводили осенью под основную обработку почвы согласно схеме исследований. Микроудобрение «Брексил Микс» (2 кг/га) вносили в фазу выхода в трубку овсяницы красной (по схеме исследований). «Брексил Микс» содержит: Cu – 0,8 %, B – 1,2 %, Fe – 0,6 %, Mg – 3,6 %, Mn – 0,7 %, Zn – 5 %.

В опыте использовали также водорастворимое удобрение «Плантафол», в состав которого входят: N – 5,0 %; P₂O₅ – 15,0 %; K₂O – 45,0 %; B – 0,02 %; Fe – 0,01 %; Mn – 0,05 %; Zn – 0,05 %; Cu – 0,05 %, при этом Cu, Fe, Mn, Zn – хелаты в форме ЭДТА (этилендиаминтетрауксусной кислоты).

За 1–2 дня до сбора урожая отбирали пробные снопы для исследования структуры семенного травостоя и биологического урожая семян. Учет урожая проводили со всех повторений опыта с последующей доочисткой семян и пересчетом на стандартную влажность 15 % [13, 17]. Следует отметить, что в 2016 году температура воздуха превысила среднемесячный показатель на 4,0, а в 2015 году – на 2,9 °С. В апреле показатели температуры воздуха были почти в пределах многолетних показателей. Превышение показателя на 45 2,6 °С было отмечено в 2016 году и на 1,5 °С – в 2017 году. В 2015 году в отличие от предыдущих данных температура воздуха была меньше на 0,7 °С от средне-многолетних показателей.

В мае и июне термический показатель дал похожие показатели. Так, в 2015 году этот показатель за обоих месяцев был одинаковый и составлял 1,0 °С. В мае 2016 температура воздуха почти равнялась многолетним показателям и составляла 16,2°С, а в июне превышала на 2,2 °С.

Июль и август характеризовались более значительным превышением температурного режима от многолетних показателей. В 2014 году температура воздуха в июле и августе была выше на 3,2 °С за многолетние показатели. В 2015 году по сравнению с 2017 годом температура воздуха была несколько меньше, но выше многолетних данных, климатический показатель на 1,5 и 2,9 °С, соответственно. В июле 2016 температура воздуха составляла 24,4 °С, что выше многолетнего показателя на 2,5 °С, а в августе – 24,7 °С – на 3,4 °С, соответственно.

Максимальное количество осадков в марте выпала в 2015 году – 53,8 мм, что превысило многолетние показатели на 27,8 мм. В отличие от предыдущих лет в 2016 году в марте количество осадков было меньше на 6,9 мм, что составляло 19,1 мм. В апреле и мая 2018 года осадков было меньше многолетних показателей на 3,5 и 3,8 мм, а выпавшие были в виде ливней в пределах одной декады. В другие годы (2015 и 2016) ситуация с осадками была противоположной от 2018 года. В апреля 2015 года выпало больше на 32,5 мм осадков, а в мае – 44,9 мм по сравнению с многолетними показателями.

Аналогичная ситуация была и в 2016 году – превышение от нормативных показателей составило 23,8 и 29,7 мм соответственно. Июнь 2014 отличался от других исследуемых лет (2015 и 2016) большим количеством осадков, которые составили на конец месяца 64,4 мм (143,1 % нормы). В этот период и в другие годы отмечалась нехватка осадков: в 2015 году – на 6,7, а в 2016 году – 2,0 мм. Наиболее засушливым в 2018 году был июль за который пришлось лишь 19,4 мм, что меньше многолетних на 29,6 мм. В 2015 году количество осадков превышало многолетние показатели на 113,5 % и составила 104,6 мм.

Результаты и обсуждение. Результаты исследований показали, что внесенные минеральные удобрения влияли на рост и развитие растений овсяницы красной сорта Айра. Так, средняя высота генеративных побегов в вариантах без основного удобрения колебалась от 72 до 86 см, а при внесении N₆₀ увеличивалась на 4–6 см. При внесении полного минерального удобрения (N₆₀P₄₅K₄₅) средняя высота побегов была больше на 9–11 см по сравнению с вариантами без основного удобрения.

Проведение внекорневой подкормки в фазу выхода в трубку карбамидом (5 кг/га), «Плантафолом» (2 кг/га) и регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га) на фоне основного удобрения (N₆₀) способствовало увеличению высоты побегов соответственно на 4; 3; 4 см по сравнению с аналогичными вариантами без основного удобрения. При внесении полного минерального удобрения (N₆₀P₄₅K₄₅) в сочетании с внекорневой подкормкой вышеуказанными препаратами средняя высота побегов дополнительно возрастала еще на 5–8 см по сравнению с внесением одних азотных удобрений N₆₀.

Однако наибольшая высота растений (85 см) отмечена на участках, где на фоне минеральных удобрений (N₆₀P₄₅K₄₅) проводили внекорневые подкормки «Плантафолом» (2 кг/га) в соединении с «Брексил Миксом» (2 кг/га) в фазу выхода в трубку.

Вместе с тем факторы, которые изучались, повлияли на количество генеративных и вегетативных побегов. Наименьшим оно было в варианте без удобрений (соответственно 374 и 600 шт./м²). Наиболее существенно количество побегов росло на фоне основного удобрения. Внекорневые подкормки карбамидом (5 кг/га), «Плантафолом» (2 кг/га) и регулятором роста «Амино Виск» (0,5 кг/га) способствовали максимальному росту числа генеративных побегов: при внесении их на фоне N₆₀ и N₆₀P₄₅K₄₅ этот показатель составлял соответственно 518–576 и 5800–632 шт./м². При этом количество вегетативных побегов повышалось соответственно на 22–67 и 23–132 шт./м². Наибольшее количество генеративных (651 шт./м²) и вегетативных побегов (864 шт./м²) отмечено при применении композиции из карбамида (5 кг/га) и «Брексил Микс» (2 кг/га) на фоне минеральных удобрений N₆₀P₄₅K₄₅. При подкормке этой же композицией на фоне N₆₀ и на участках без удобрения количество генеративных пагонов было меньше соответственно на 3,5 и 24 %, а вегетативных – на 6,4 и 23,3 %.

В наших исследованиях было отмечено увеличение массы 1000 семян на 0,03–0,07 г от внесения N₆₀ и на 0,07–0,14 г от удобрения N₆₀P₄₅K₄₅ при 0,91 г на контроле. Наибольшей масса 1000 зерновок (1,19 г) была при проведении внекорневой подкормки из «Плантафола» (2 кг/га) и регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га) на фоне основного удобрения N₆₀P₄₅K₄₅.

Семенная продуктивность овсяницы красной сорта Айра на участках без удобрений в среднем за 2015–2018 гг. составила 128 кг/га. Проведение внекорневой подкормки карбамидом (5 кг/га), «Плантафолом» (2 кг/га), регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га) и их композициями в сравнении с минеральными удобрениями увеличивало урожайность семян в зависимости от варианта на 30–137 кг. На фоне удобрения N₆₀ прирост урожая составил 185–304 кг/га. При внесении полного минерального удобрения (N₆₀P₄₅K₄₅) урожайность возрастала на 217–307 кг/га по сравнению с участками без удобрений (табл. 1).

При этом эффективность внекорневой подкормки уменьшалась с ростом фона основного удобрения. При применении на хелатной основе водорастворимых удобрений растения через листья получают питательные вещества, которые способны вызвать значительные изменения в росте и развитии, включаясь в обмен веществ, повышают уровень жизнедеятельности, экономят для растений воду. В результате благоприятно проходит процесс цветения и формирования завязи, сдерживается перерастание растений, улучшаются посевные качества семян.

Таблиця 1

Влияние удобрений на семенную продуктивность и посевные качества овсяницы красной сорта Айра

№	Основное удобрение (Фактор А)	Внекорневая підкормка в фазу выхода в трубку	Среднее 2014–2018 гг.		
			Урожайность семян, кг/га	Интенсивность роста, %	Всхожесть, %
1	Без удобрений	Без підкормки	150	42	71
2		Карбамид – 5	180	46	71
3		Плантафол – 2	224	49	70
4		Амино – Виск – 0,5	252	54	71
5		Карбамид – 5 + Амино – Виск – 0,5	316	58	71
6		Плантафол – 2 + Амино – Виск – 0,5	297	63	73
7	P ₄₅ K ₄₅	Без підкормки	345	46	72
8		Карбамид – 5	389	49	71
9		Плантафол – 2	405	50	73
10		Амино – Виск – 0,5	443	62	74
11		Карбамид – 5 + Амино – Виск – 0,5	468	65	76
12		Плантафол – 2 + Амино – Виск – 0,5	474	73	76
13	N ₃₀ P ₄₅ K ₄₅	Без підкормки	387	59	74
14		Карбамид – 5	411	65	75
15		Плантафол – 2	424	68	76
16		Амино – Виск – 0,5	459	71	77
17		Карбамид – 5 + Амино – Виск – 0,5	480	73	78
18		Плантафол – 2 + Амино – Виск – 0,5	477	75	77
19	N ₆₀ P ₄₅ K ₄₅	Без підкормки	387	68	77
20		Карбамид – 5	411	71	78
21		Плантафол – 2	424	73	79
22		Амино – Виск – 0,5	459	75	81
23		Карбамид – 5 + Амино – Виск – 0,5	480	79	82
24		Плантафол – 2 + Амино – Виск – 0,5	477	81	84

НСР₀₅, кг/га: 2014 г.: А – 12,6; В – 17,9; АВ – 12,7; 2015 г.: А – 12,9; В – 18,1; АВ – 14,2

Погодные условия 2014, 2016 г. были неблагоприятными для формирования урожая семян из-за высоких температур и отсутствия осадков в течение вегетации и формирования урожая семян овсяницы красной. Разница по сравнению с 2015 и 2018 гг. составила 42–131 кг/га (параметр был меньше на 37–47 %). При этом внекорневые подкормки регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га), карбамидом или «Плантафолом» снижали негативное воздействие не благоприятных условий на формирование плодородных элементов овсяницы красной. Лабораторные исследования посевных качеств семян показали, что сила роста и всхожесть семян зависели от варианта удобрения. Больше всего эта зависимость проявляется в интенсивности роста, так как этот показатель более объективный и на него влияет в большей степени не количество проросших семян, а его качественные показатели, такие как величина развития проростка и корневой системы. Номинальной силой роста была в вариантах без внесения минеральных удобрений (39–63 %), наибольшей – при внесении полного минерального удобрения N₆₀P₄₅K₄₅ (68–80 %).

Во всех вариантах опыта были получены кондиционные семена, однако показатель всхожести был разным – от 70 % на контроле до 84 % в вариантах, в которых на фоне основного удобрения N₆₀P₄₅K₄₅ проводилась внекорневая подкормка карбамидом (5 кг/га) или «Плантафолом» (2 кг/га) в сочетании с регулятором роста «Амино Виск» (0,5 кг/га).

Выводы. Проведение внекорневой подкормки в фазу выхода в трубку овсяницы красной сорта Айра регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га) в сочетании с карбамидом (5 кг/га) на фоне основного удобрения (N₆₀P₄₅K₄₅) весной в начале отрастания семенных посевов способствовало формированию максимального продуктивного стеблестоя (681 шт./м²), массы 1000 семян (1,20 г), что обусловило формирование семенной продуктивности 480 кг/га, это на 12 кг/га выше в сравнении с фоном N₆₀ и на 164 кг/га выше в сравнении с неудобренными делянками.

Литература

1. Методика проведения опытов в кормопроизводстве / под ред. А. О. Бабича. – Винница, 1994. – 87 с.
2. Семеноводство и семенной контроль / Й. Берна [и др.]: [пер. с чеш.]. – М.: Колос, 1981. – 335 с. – (Семеноводство и семенной контроль).
3. Богородская, П. Б. Влияние сроков уборки на урожай семян злаковых трав / П. Б. Богородская, В. В. Павлинова // Сборник научных трудов БелНИИ мелиорации и водного хозяйства. – 1985. – № 33. – С. 121–127.
4. Антонов, С. Ф. Семеноводство злаковых трав, особенности технологии выращивания семян новых и перспективных сортов / С. Ф. Антонов, С. И. Колесник // Семеноводство. – 2005. – № 11. – С. 7–10, 15–16.
5. Городний М. М. Агрохімія: підручник. - 4-те вид., переробл. та доп. М. - К.: Арістей, 2008. - 936 с.
6. Анспок П. И. Почвенные условия и эффективность применения микроэлементов в Латвийской ССР : автореф. на соискание учен. степени д-ра с.-х. наук / П. И. Анспок - Каунас, 1979. - 53 с.
7. Необхідність досягнення удосконалення системи удобрення стоколосу безостого для отримання найкращих врожаїв Вісник Хмельницького національного університету 2019, № 6 С. 20–25
8. Посевные качества и формирование урожая овсяницы красной в зависимости от внекорневых подкормок «AzHvəM» EİB-nin «Elmi əsərlər toplusu» – 2020, XLI cild С. 118-127

9. Кутузова А. А., Трофимова Л. С., Козьминых Н. В., Антонова Л. С. Бобовые травы при различных системах ведения сеяных сенокосов, Кормопроизводство. - 1998. - №6. - С. 5 - 9.
10. Fischer D. Standortgerecht, bedarfsorientiert, umweltverträglich / D. Fischer // Landw. Z. Rheinland. - 1987. - Т. 154.- № 13. - S. 888 - 892.
11. Holmes W. The role nitrogen in intensive grassland production the future / Proceedings of an international Symposium of the Karoepan Grassland Federation on "The role of nitrogen in intensive production" Wageningen the Netherlande. - 1980. - P. 149 - 158.
12. Anon. Lolium perenne L. (loietto, fogeio inglese) // Terra Vita, 1985; Т. 26. № 9.-P. 77-82.
13. Гаврилюк, Н. Н. Основы современного семеноводства / Н. Н. Гаврилюк: на укр. яз. – Киев: ННЦ «ИАЭ», 2004. – 256 с.
14. Доспехов, Б. А. Методика полевого опыта / Б. А. Доспехов. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Агропромиздат, 1985. – 351 с.
15. Ушкаренко В.О., Нікішенко В.Л., Голобородько С.П., Коківіхін С.В. Дисперсійний і кореляційний аналіз результатів польових дослідів: [навчальний посібник] / - Херсон: Айлант, 2008. – 372 с.
16. Гаврилюк М.М. Основы сучасного насінництва К.; ННУІАЕ, 2004., 256 С.
17. Газданов А.У. Бурнацев М.Г. Продуктивность капустных (крестоцветных) растений в качестве пожнивных промежуточных посевов в условиях РСО Алания / Сб. науч. тр. Сев.-Осетия ун.-т им. М.Г. Хетагурова – 2000. – Вып. 1. – с. 99-102.
18. Дерпш Р. Опыт Южной Америки: этапы реализации технологии прямого посева, Земледелие, 2008, № 1, -С. 6-9.
19. Насінництво й насіннезнавство польових культур / [за ред. М.М. Гаврилюка]. – Х., 2007. – 214 с.

References

1. Metodika provedeniya opytov v kormoproizvodstve / pod red. A. O. Babicha. – Vinnica, 1994. – 87 s.
2. Semenovodstvo i semennoj kontrol / J. Berna [i dr.]: [per. s chesh.]. – M.: Ko- los, 1981. – 335 s. – (Semenovodstvo i semennoj kontrol).
3. Bogorodskaya, P. B. Vliyanie srokov uborki na urozhaj semyan zlakovyh trav / P. B. Bogorodskaya, V. V. Pavlinova // Sbornik nauchnyh trudov BelNII melioracii i vodnogo hozyajstva. – 1985. – № 33. – S. 121–127.
4. Antonov, S. F. Semenovodstvo zlakovyh trav, osobennosti tehnologii vyra- shivaniya semyan novyh i perspektivnyh sortov / S. F. Antonov, S. I. Kolesnik // Semenovodstvo. – 2005. – № 11. – S. 7–10, 15–16.
5. Gorodnij M. M. Agrohimiya: pidruchnik. - 4-te vid., pererobl. ta dop. M. - K.: Aristej, 2008. - 936 s.
6. Anspok P. I. Pochvennye usloviya i effektivnost primeneniya mikroelementov v Latvijskoj SSSR : avtoref. na soiskanie uchen, stepeni d-ra s.-h. nauk / P. I. Anspok - Kaunas, 1979. - 53 s.
7. Neobhidnist dosyagnennya udoskonalennya sistemi udobrennya stokolosu bezostogo dlya otrimannya najkrashih vrozhayiv Visnik Hmelnickogo nacionalnogo universitetu 2019, № 6 S. 20-25
8. Posevnye kachestva i formirovanie urozhaya ovsyaniy krasnoj v zavisimosti ot vnekornevnyh podkormok "AzHvM" EIB-nin "Elmi asarlar toplusu" – 2020, XLI cild S. 118-127
9. Kutuzova A. A., Trofimova L. S., Kozminykh N. V., Antonova L. S. Bobovye травы при различных системах ведения сеяных сенокосов, Кормопроизводство. - 1998. - №6. - С. 5 - 9.
10. Fischer D. Standortgerecht, bedarfsorientiert, umweltverträglich / D. Fischer // Landw. Z. Rheinland. - 1987. - Т. 154.- № 13. - S. 888 - 892.
11. Holmes W. The role nitrogen in intensive grassland production the future / Proceedings of an international Symposium of the Karoepan Grassland Federation on "The role of nitrogen in intensive production" Wageningen the Netherlande. - 1980. - P. 149 - 158.
12. Anon. Lolium perenne L. (loietto, fogeio inglese) // Terra Vita, 1985; Т. 26. № 9.-P. 77-82.
13. Gavrilyuk, N. N. Osnovy sovremennoho semenovodstva / N. N. Gavrilyuk: na ukr. yaz. – Kiev: NNC «IAE», 2004. – 256 s.
14. Dosphehov, B. A. Metodika polevogo opyta / B. A. Dosphehov. – 5-e izd., dop. i pererab. – M.: Агропромиздат, 1985. – 351 с.
15. Ushkarenko V.O., Nikishenko V.L., Goloborodko S.P., Kokovihin S.V. Dispersijnij i korelyacijnij analiz rezultativ polovih doslidiv: [navchalnij posibnik] / - Herson: Ajlant, 2008. – 372 s.
16. Gavrilyuk M.M. Osnovi suchasnogo nasinnictva K.; NNUIAE, 2004., 256 S.
17. Gazdanov A.U. Burnacev M.G. Produktivnost kapustnyh (krestocvetnyh) rastenij v kachestve pozhnivnyh promezhutochny posevov v usloviyah RSO Alaniya / Sb. nauch. tr. Sev.-Osetiya un.-t im. M.G. Hetagurova – 2000. – Вып. 1. – с. 99-102.
18. Derpsh R. Опыт Южной Америки: этапы реализации технологии прямого посева, Земледелие, 2008, № 1, -С. 6-9.
19. Nasinnictvo j nasinnyeznavstvo polovih kultur / [za red. M.M. Gavrilyuka]. – H., 2007. – 214 s.

Надійшла / Paper received: 16.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК: 338.45:621:005.591.6:005.332.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-41

ГАМОВА О. В.

Інженерний інститут Запорізького національного університету

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

В умовах сьогодення підприємства зазнають впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, численних загроз і ризиків, що позначається на результатах господарської діяльності, рівні конкурентоспроможності. Також на внутрішніх і зовнішніх ринках спостерігається посилення конкуренції і тому підприємства машинобудування повинні виробляти якісну продукцію, тобто конкурентоспроможну. Визначено, що задля підвищення конкурентоспроможності продукції слід впроваджувати інновації, що сприятиме використанню сучасного обладнання, технологій, інформаційного забезпечення. Крім того, результатом інноваційної діяльності є збільшення обсягів виробництва та збуту продукції, скорочення витрат, розширення номенклатури продукції, охоплення нових ринків збуту, підвищення прибутковості. Обґрунтовано, що кожне підприємство машинобудування також повинно впроваджувати інформаційні технології та здійснювати заходи щодо автоматизації, механізації виробництва, створювати безпечні умови роботи, налагоджувати відносини з постачальниками, аналізувати роботу конкурентів, корегувати стратегію розвитку, налагоджувати зв'язок між керівництвом та персоналом. Вищезначене сприятиме зростанню конкурентоспроможності, формуванню конкурентних переваг, розширенню ринків збуту та є передумовою підвищення ефективності діяльності. Встановлено доцільність впровадження нових інноваційних технологій та покращення інноваційної діяльності, здійснення чого дозволить підвищити конкурентоспроможність, визначити напрямки подальшого розвитку.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, інновації, інноваційна діяльність, машинобудування.

GAMOVA O.

Engineering Institute of Zaporizhia National University

INNOVATIVE ACTIVITY AS A FACTOR IN INCREASING THE COMPETITIVENESS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

In today's conditions, the growth of competitiveness of machine-building enterprises is one of the factors that confirms the success of their operation. One of the competitors is the factor that stimulates the company to improve product quality, expand the association, promote production capacity, research and meet customer needs, analyze the activities of competitors, reduce costs and implement modern software. Therefore, the successful development of enterprises is possible provided a sufficient level of competitiveness, as the financial condition, the efficiency of operation depend on competitive positions in the market. Along with this, for the sake of further successful development, conquest of new markets, maintenance of leading positions, there is a need to introduce innovative technologies into production, ie the development of innovative activities.

In today's conditions, enterprises are affected by factors of internal and external environment, numerous threats and risks, which affects the results of economic activity, levels of competitiveness. Also in domestic and foreign markets there is increased competition and therefore machine-building enterprises must produce quality products, ie competitive. It is determined that in order to increase the competitiveness of products it is necessary to introduce innovations that will promote the use of modern equipment, technologies, information support. In addition, the result of innovative activities is to increase production and sales, reduce costs, expand the range of products, cover new markets, increase profitability. It is substantiated that every machine-building enterprise should also implement information technologies and implement measures for automation, mechanization of production, create safe working conditions, establish relations with suppliers, analyze the work of competitors, adjust development strategy, establish communication between management and staff. The above will contribute to the growth of competitiveness, the formation of competitive advantages, the expansion of markets and is a prerequisite for improving efficiency. The expediency of introduction of new innovative technologies and improvement of innovative activity is established, implementation of which will allow to increase competitiveness, to define directions of further development.

Keywords: competition, competitiveness, competitive advantages, innovations, innovative activity, mechanical engineering.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення зростання конкурентоспроможності підприємств машинобудування є одним із факторів, який підтверджує успіх їх функціонування. Саме конкурентна боротьба є чинником, який стимулює підприємства до підвищення якості продукції, розширення асортименту, нарощування виробничих потужностей, дослідження та задоволення потреб покупців, аналізування діяльності конкурентів, скорочення витрат та впровадження сучасного програмного забезпечення. Тому успішний розвиток підприємств є можливим за умови достатнього рівня конкурентоспроможності, оскільки фінансовий стан, ефективність функціонування залежать від конкурентних позицій на ринку. Поряд з цим, задля подальшого успішного розвитку, завоювання нових ринків збуту продукції, утримання лідируючих позицій існує потреба у впровадженні інноваційних технологій у виробництво, тобто розвитку інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний час чимало науковців досліджують питання підвищення конкурентоспроможності, впливу на неї інноваційної діяльності, серед яких: Артеменко Л. П. [1], Бояринова К. О., Коржов Є. О. [2], Гальчук А. А. [3, с. 136-138], Лагутін В., Ясько Ю. [4, с. 22–25], Ладунка І. С.,

Братанов М. І. [5, с. 190–193], Лазарищак С. Я., Живенков Є. С. [6, с. 38–40], Нісходовська О. Ю. [7, с. 284–286], Охота В. І. [9, с. 216–220], Ямненко Г. Є. [10].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Однак, питання впливу інноваційної діяльності на рівень конкурентоспроможності, впровадження інноваційних технологій досліджено не в повній мірі. Зокрема, поза увагою залишилося питання щодо впливу програмного забезпечення, сучасного обладнання, технологій на ефективність виробничої діяльності, що відповідно позначається на фінансовому стані підприємств машинобудування та сприяє підвищенню конкурентоспроможності.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні залежності рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудування від ефективності інноваційної діяльності, рівня інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Оточуюче середовище постійно змінюється і відповідно на підприємствах машинобудування виникає потреба адаптуватися до таких змін та підвищувати рівень конкурентної боротьби. Конкурентоспроможність є здатністю підприємства до формування конкурентних переваг, коригування внутрішніх та пристосування до зовнішніх факторів, зміцнювати позиції на ринках збуту продукції. При цьому, на ефективну роботу підприємства та його підрозділів впливають фактори як внутрішні, так і зовнішні.

Відповідно, серед зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність підприємств слід виділити: державна політика (реформи, напрями зовнішньої політики); правове середовище (нормативна база, податкове навантаження); соціальні умови (рівень кваліфікації робочої сили, безробіття в країні, культурний рівень розвитку населення); ринкова інфраструктура (банківська система, кредитування підприємств, система страхування, транспортна система, розвиток інформаційних комунікацій); економічний стан (інвестиційна привабливість та частка інвестиційних проектів, розвиток промисловості, рівень державної підтримки, субсидії, дотації, рівень заробітної плати та прожитковий мінімум, обсяги експорту та імпорту); товарні ринки (потреби споживачів, структура галузевих ринків, сертифікація продукції, рівень конкурентної боротьби); ресурсне забезпечення (достатність природних ресурсів, стан забруднення навколишнього середовища).

Щодо внутрішніх факторів впливу на рівень конкурентоспроможності підприємств машинобудування, то доцільно визначити такі: розміщення підприємства (доступ до сировини, відстань до постачальників та споживачів, інфраструктура); стан ресурсного забезпечення (стан основних засобів, тобто зношеність, рівень модернізації та автоматизації виробництва, наявність програмного забезпечення, достатність сировини і матеріалів, трудові ресурси); організаційна структура (наявність системи управління, ефективність управління, дієвість та швидкість прийняття управлінських рішень, контроль за їх виконанням, взаємодія керівництва та працівників, доступність інформації); маркетингові дослідження (проведення рекламних заходів, ефективність роботи маркетингового відділу, дослідження потреб покупців, аналізування діяльності конкурентів та ціни на продукцію); інформаційне забезпечення (наявність програмного забезпечення, робота інформаційного відділу, використання інформаційних технологій); фінансове забезпечення (достатність фінансових ресурсів, частка власного та позикового капіталу, рівень дебіторської та кредиторської заборгованості, прибутковості та витрат); логістика (напрямки збуту продукції, витрати на збут, взаємозв'язки з клієнтами); система постачання продукції (дотримання термінів постачання продукції, надійність поставок, терміни постачання сировини та матеріалів); кадровий потенціал (рівень кваліфікації працівників, використання методів мотивації, продуктивність праці); показники інноваційної діяльності (впровадження сучасного обладнання, технологій, слідкування за ринком інновацій, виробництво нового виду продукції, використання нових методів збуту продукції, автоматизація всіх процесів); інвестиційна діяльність (частка інвестиційного капіталу, участь в інвестиційних проектах, створення належних умов для інвесторів); стан екологічної ситуації (сплата екологічного податку, дотримання норм при виробництві продукції) тощо. Тобто, одним з факторів впливу на конкурентоспроможність підприємств машинобудування є рівень інноваційної діяльності, що позначається на всіх сферах функціонування, діяльності підрозділів, прийнятті рішень, досягненні цілей діяльності, а також визначає їх перспективи розвитку як на вітчизняному, так і на світовому ринку. Тому інновації можна розглядати як чинники підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудування та під інноваційною діяльністю слід розуміти виробництво нового або вдосконалення вже існуючого продукту, впровадження сучасних розробок для автоматизації, механізації виробничого процесу, оптимізацію взаємозв'язків, розвиток інфраструктури.

Враховуючи умови сьогодення можна відзначити, що для підприємств машинобудування характерною є ситуація скорочення обсягів виробництва та збуту продукції, втрата позицій на ринках, зниження рівня прибутковості, що пояснюється низьким рівнем конкурентоспроможності та відповідно інноваційної діяльності. Тому більш детально зупинимося на аналізі інноваційної діяльності, як фактору підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Аналізуючи джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств можемо зазначити, що у 2019 р. порівняно з 2018 р. відбулося зростання витрат на інновації на 2040,8 млн грн (16,8 %), власних коштів підприємств на витрати на інновації на 1732,9 млн грн (16,1 %), але за рахунок коштів державного бюджету відбулося скорочення на 82,6 млн грн (12,9 %), скорочення коштів інвесторів-

нерезидентів становило 64,5 млн грн (60,3 %) (рис. 1). В цілому, у 2019 р. спостерігається збільшення витрат на інновації, що свідчить про підвищення ролі інноваційної діяльності в роботі підприємств та прагненні до зростання конкурентоспроможності, сформувати конкурентні позиції.



Рис. 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств [8]

Далі зупинимося на дослідженні витрат на інновації промислових підприємств за напрямками інноваційної діяльності у 2000–2019 рр., що представлено на рис. 2. Можна відзначити, що у 2019 р. проти 2018 р. відбулося скорочення витрат на наукові дослідження і розробки на 289,9 млн грн (9 %), на внутрішні НДР на 256,3 млн грн (9,5 %), на зовнішні НДР на 33,6 млн грн. (6,7 %), на придбання інших зовнішніх знань на 8,6 млн грн (18,7 %). Проте за 2019 р. відносно 2018 р. спостерігається позитивна динаміка та зростання витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення на 1893,8 млн грн (22,8 %), на інші витрати на 445,5 млн грн (70,3 %). Отже, підприємства намагаються використовувати сучасне обладнання, впроваджувати інформаційні технології, оснащувати робочі місця, що сприяє виробництву якісної продукції, підтриманню інформаційного зв'язку між керівництвом та персоналом та вплине на показники діяльності.

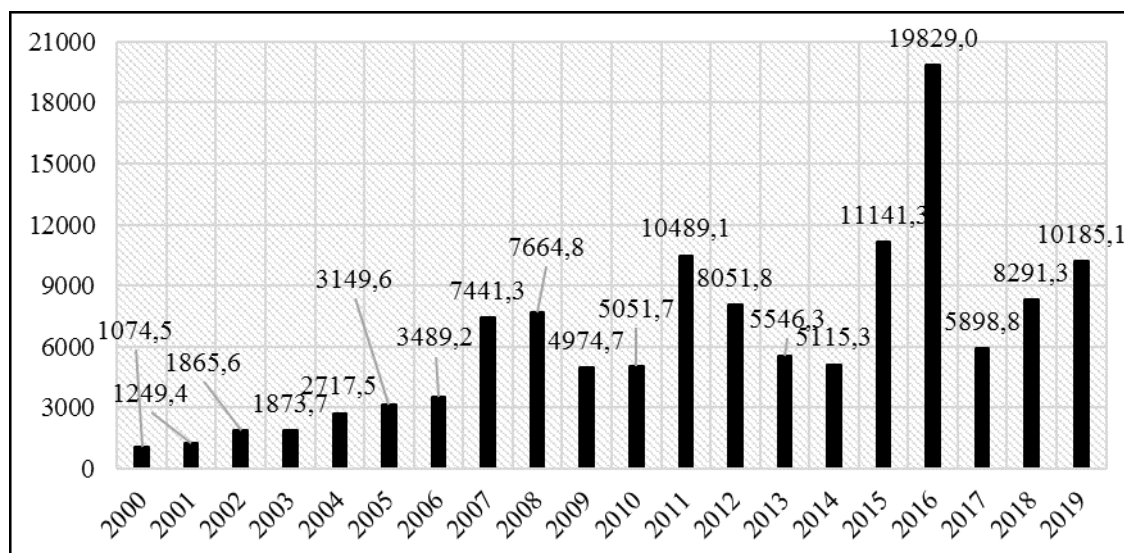


Рис. 2. Витрати промислових підприємств на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення [8]

Також було проаналізовано динаміку впровадження інновацій на промислових підприємствах у 2000–2019 рр. З проаналізованих даних можна відзначити, що у 2019 р. у порівнянні з 2018 р. частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств знизилася з 15,6 % до 13,8 %, що обумовлено дією факторів ринкового середовища. Також у 2019 р. відносно 2018 р. відбулися такі зміни на промислових підприємствах: кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів виросла на 360 од.

(15,8 %); кількість упроваджених нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів зменшилася на 69 од. (7,5 %); кількість упроваджених у звітному році видів інноваційної продукції (товарів, послуг) скоротилася на 1695 од. (44,1 %); частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств підвищилася на 0,5 % (рис. 3). Загалом, також спостерігається незначне покращення інноваційного розвитку промислових підприємств.

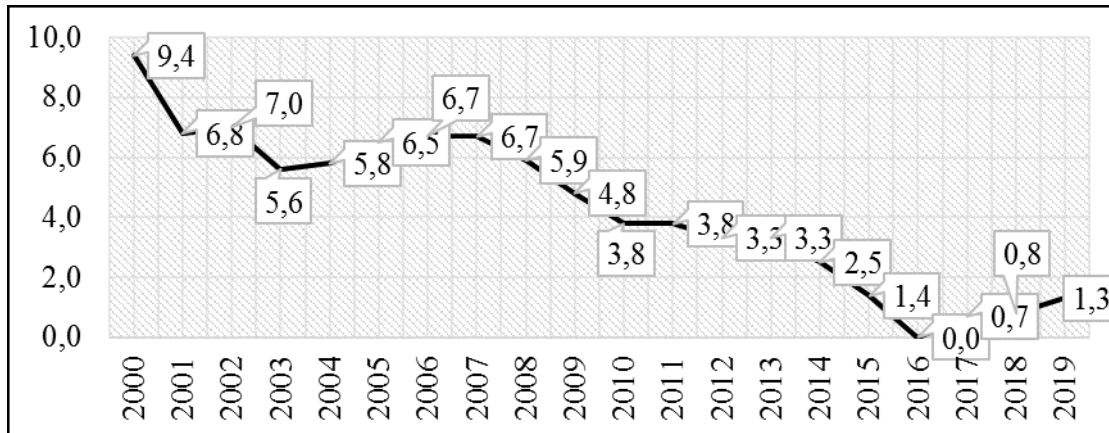


Рис. 3. Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, % [8]

Також слід проаналізувати обсяги виробленої та реалізованої продукції на підприємствах машинобудування у 2012–2018 рр. Щодо обсягів виробленої продукції (товарів, послуг) підприємств, то в машинобудівній промисловості у 2018 р. відносно 2017 р. відбулося зростання на 32 243 810,9 тис. грн (16,57%), зокрема за такими складовими у 2018 р. проти 2017 р. спостерігається динаміка: обсяг виробленої продукції виріс на підприємствах з виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції на 4 086 162,4 тис. грн (27,06 %); обсяг виробленої продукції на підприємствах з виробництва електричного устаткування підвищився 8 839 692,5 тис. грн (23,68 %); обсяг виробленої продукції на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань підвищився на 8 454 699,8 тис. грн (11,91%); обсяг виробленої продукції виріс на підприємствах з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів на 6 485 683,0 тис. грн (27,76 %); обсяг виробленої продукції виріс на підприємствах з виробництва інших транспортних засобів на 4 377 573,2 тис. грн (9,15 %).

Щодо обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), то в машинобудівній промисловості спостерігається зростання на 34765842,7 тис. грн (18,95 %) і також за 2018 р. відносно 2017 р. спостерігається наступна динаміка: на підприємствах з виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції відбулося підвищення на 4366712,6 тис. грн (28,75 %); на підприємствах з виробництва електричного устаткування зростання становило 8324515,5 тис. грн (22,65 %); на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань зростання складало 9090324,1 тис. грн (13,39 %); на підприємствах з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів підвищення становило 6531031,0 тис. грн (29,14 %); на підприємствах з виробництва інших транспортних засобів зростання складало 6453259,5 тис. грн (15,66 %). Отже, попит на продукцію підприємств машинобудування зростає та відповідно відбувається підвищення обсягів виробництва та збуту продукції.

Отже, результати проведеного дослідження підтверджують важливість інновацій в підвищенні конкурентоспроможності підприємств машинобудування. Роль інновацій полягає в тому, що вони впливають на якість виробничого процесу, ефективність господарювання, процес впровадження сучасних інноваційних, ресурсозберігаючих технологій. На переважній більшості підприємств машинобудування переважає застаріле обладнання, що обмежує можливості до виробництва нового виду продукції, призводить до зростання витрат та сповільнення темпів виготовлення продукції. Тому доцільно впроваджувати сучасні технології, що сприятиме оптимізації процесів виробництва продукції, скороченню часу створення нової продукції, зниженню витрат на виробництво і збут продукції, підвищенню якості процесів виробництва, покращенню системи збуту продукції, реорганізації виробництва, що забезпечить зростання конкурентоспроможності продукції. Задля формування конкурентних переваг на підприємствах слід впроваджувати інновації за такими напрямками: виробництво продукції, товарів; підвищення якості продукції; коригування витрат. За умови використання новітнього обладнання, технологій зростуть обсяги виробництва і реалізації продукції, що вплине на рівень конкурентоспроможності.

Висновки з цього дослідження. В умовах змінності ринкового середовища, посилення конкурентної боротьби на підприємствах машинобудування існує потреба до виробництва конкурентоспроможної продукції, яка буде користуватися попитом, що можливо за умови впровадження інновацій. Впровадження нових технологій, удосконалення вже існуючих дозволить зменшити витрати, збільшити обсяг виробництва

та її якість і відповідно рівень конкурентоспроможності. Також підприємства машинобудування повинні здійснювати активну інноваційну діяльність задля утримання конкурентних переваг, що матиме вплив на експорт продукції, номенклатуру продукції, ринки збуту, роботу з постачальниками, сертифікацію продукції, використання інформаційних технологій та забезпечить ефективність функціонування.

Література

1. Артеменко Л. П. Формування конкурентоспроможності інноваційно-активних підприємств. Економіка і організація управління. 2014. № 1 (17) – 2 (18). С. 19-26.
2. Бояринова К. О., Коржов Є. О. Стратегування та оперування інноваційним розвитком підприємств машинобудування. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи. 2020. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201189/201326>.
3. Гальчук А. А. Інновації як чинник конкурентоспроможності економіки. Економіка та держава. 2015. № 9. С. 136-138.
4. Лагутін В., Ясько Ю. Вплив конкуренції на інноваційний розвиток та конкурентоспроможність економіки. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2013. Вип. 10 (151). С. 22-26.
5. Ладунка І. С., Братанов М. І. Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 5. С. 189-194. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-5/12-stati-5/367-ladunka-i-s-bratanov-m-i>.
6. Лазарішчак С. Я., Живенков Є. С. Вплив інноваційної діяльності на підвищення конкурентоспроможності підприємств молокопродуктового підкомплексу. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 7. С. 38-41. URL: <http://global-national.in.ua/issue-7-2015/15-vipusk-7-veresen-2015-r/1179-lazarishchak-s-ya-zhivenkov-e-s-vpiv-innovatsijnoi-diyalnosti-na-pidvishchennya-konkurentospromozhnosti-pidpriemstv-molokoproduktovogo-pidkompleksu>.
7. Нісходовська О. Ю. Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств із вирощування зерна круп'яних культур. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 11. С. 283-287. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-11/18-stati-11/1224-niskhodovska-o-yu>.
8. Офіційний сайт Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Охота В. І. Інновації як основа конкурентоспроможності ТНК. Сталий розвиток економіки: Міжнародний науково-виробничий журнал. 2013. № 5*[22]. С. 216-224.
10. Ямненко Г. Є. Інноваційні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2016. Вип. 1 (178). С. 47-52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2016_1_10.

References

1. Artemenko L. P. (2014). Formuvannya konkurentospromozhnosti innovatsiino-aktyvnykh pidpriemstv [Forming to the competitiveness innovative active enterprises]. Economics and organization of management, no. 1 (17) – 2 (18), pp. 19-26.
2. Boiarynova K. O., Korzhov Ye. O. (2020). Stratehuvannya ta operuvannya innovatsiinyim rozvytkom pidpriemstv mashynobuduvannya [Strategying and operation of innovative development of machine-building enterprises]. Business, innovation, management: problems and prospects. Retrieved from: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201189/201326>.
3. Halchuk A. A. (2015). Innovatsii yak chynnyk konkurentospromozhnosti ekonomiky [Innovations, as a factor increase competitiveness of economy]. Economy and state, no. 9, pp. 136–138.
4. Lahutin V., Yasko Yu. (2013). Vplyv konkurentsii na innovatsiinyi rozvytok ta konkurentospromozhnist ekonomiky [Effect of competition on innovative development and competitiveness of economy]. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Vol. 10 (151), pp. 22-26.
5. Ladunka I. S., Bratanov M. I. (2016). Doslidzhennia faktoriv vplyvu na konkurentospromozhnist vitchyznianskykh pidpriemstv [Study of factors influencing the competitiveness of domestic enterprises]. Economy and society, Vol. 5, pp. 189-194. Retrieved from: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-5/12-stati-5/367-ladunka-i-s-bratanov-m-i>.
6. Lazarishchak S. Ya., Zhyvenkov Ye. S. (2015). Vplyv innovatsiinoi diialnosti na pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv molokoproduktovoho pidkompleksu. [Influence of innovative activity is on increase of competitiveness of enterprises of milk subcomplex]. Global and national economic problems, Vol. 7, pp. 38-41. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/issue-7-2015/15-vipusk-7-veresen-2015-r/1179-lazarishchak-s-ya-zhivenkov-e-s-vpiv-innovatsijnoi-diyalnosti-na-pidvishchennya-konkurentospromozhnosti-pidpriemstv-molokoproduktovogo-pidkompleksu>.
7. Niskhodovska O. Yu. (2017). Innovatsii yak faktor zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv iz vyroshchuvannya zerna krupianykh kultur [Innovation as a factor of providing competitiveness of enterprises on the growth of grains of growth culture]. Economy and society, Vol. 11, pp. 283-287. Retrieved from: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-11/18-stati-11/1224-niskhodovska-o-yu>.
8. Ofitsiinyi sait Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Official site State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Okhota V. I. (2013). Innovatsii yak osnova konkurentospromozhnosti TNK [Innovation as a basis for competitiveness of TNC]. Sustainable Economic Development: International Research and Production Journal, no. 5*[22], pp. 216-224.
10. Yamnenko H. Ye. (2016). Innovatsiini aspekty zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv [Agent-based model of intelligent information control systems in economics]. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, Vol. 1 (178), pp. 47-52. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2016_1_10.

Надійшла / Paper received: 12.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 658.15:666.75

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-42

ГАРАФОНОВА О. І.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

ХУДОЛЕЙ В. Ю.

Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

ДЕМЧЕНКО О. Л.

Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІК СВІТУ

У статті проведено дослідження підприємств державно-приватного партнерства в різних країнах. Інтенсифікація розвитку економіки, стійке підвищення добробуту населення країни і зміцнення позицій України у світовому співтоваристві неможливі без високої результативності державного управління та динамічного використання наявних в економіці ресурсів. Найбільш прогресивним способом підвищення ефективності виконання державою громадських функцій є державно-приватне партнерство (ДПП), що передбачає передачу приватному бізнесу частини економічних, організаційних і управлінських функцій при виробництві суспільних благ, надання населенню громадських послуг, управління державною власністю.

Ключові слова: підприємства державно-приватного партнерства, розвиток державно-приватного партнерства.

GARAFONOVA O.

Kyiv National University named after Vadym Hetman

KHUDOLEI V.

Academician Yu. Bugay International Scientific and Technical University

DEMCHENKO O.

Academician Yu. Bugay International Scientific and Technical University

PECULIARITIES OF THE DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF WORLD ECONOMIES

The newest way to increase the efficiency of public functions is public-private partnership (PPP), which provides for the transfer of private business part of the economic, organizational and managerial functions in the production of public goods, public services, public property management.

This successful method helps to increase the efficiency of budget support for local development projects, which requires the formation of mechanisms for integrating public and private financial resources, public-business partnerships in these areas, providing a certain organizational and legal form of these relations. PPP is of particular importance for the economy of the regions, where it is based on the development of local markets for capital, goods and services.

The article examines public-private partnership enterprises in various countries. Intensification of economic development, sustainable improvement of the welfare of the country's population and strengthening of Ukraine's position in the world community are impossible without high efficiency of public administration and dynamic use of available resources in the economy. The most progressive way to increase the efficiency of public functions is public-private partnership (PPP), which involves the transfer of private business part of the economic, organizational and managerial functions in the production of public goods, public services, public property management.

Key words: public-private partnership enterprises, development of public-private partnership.

Постановка проблеми. Новітнім способом підвищення ефективності виконання державою громадських функцій є державно-приватне партнерство (ДПП), що передбачає передачу приватному бізнесу частині економічних, організаційних і управлінських функцій при виробництві суспільних благ, надання населенню громадських послуг, управління державною власністю.

Такий вдалий спосіб допомагає підвищити ефективність бюджетної підтримки проектів місцевого розвитку, що потребує формування механізмів інтеграції державних і приватних фінансових ресурсів, партнерства держави і бізнесу у цих сферах, надання певної організаційно-правової форми цих відносин. Особливе значення ДПП має для економіки регіонів, де на його основі відбувається розвиток місцевих ринків капіталу, товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковане розв'язання проблеми. Аспекти вдосконалення взаємодії держави та бізнесу знайшли відбиття у працях О. Бойко, М. Авксентьева, Г. Боднаря, В. Варнавського, Т. Єфименка, Є. Черевикова, О. Полякова, О. Сімсона та ін. Значним внеском у розвиток науки державного управління є праці сучасних українських учених та практиків В. Бакуменка, О. Дація, А. Дегтяра, В. Дзюндзюка, В. Дорофійенка, О. Коротич, Д. Карамішева, М. Корецького, А. Кузнєцова, О. Крюкова, М. Латиніна, В. Мартиненка, В. Огаренка, І. Розпутенка, В. Степанова, О. Труша та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення даної проблематики у площині науки державного управління дозволить розкрити особливості природи ДПП для постановки реалістичних цілей його розвитку, дослідити концептуальні і технологічні аспекти оптимізації управління,

прогнозування та планування для вирішення виникаючих неординарних проблем, що обумовлює актуальність теми даного дисертаційного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Інтенсифікація розвитку економіки, стійке підвищення добробуту населення країни і зміцнення позицій України у світовому співтоваристві неможливі без високої результативності державного управління та динамічного використання наявних в економіці ресурсів. Найбільш прогресивним способом підвищення ефективності виконання державою громадських функцій є державно-приватне партнерство (ДПП), що передбачає передачу приватному бізнесу частини економічних, організаційних і управлінських функцій при виробництві суспільних благ, надання населенню громадських послуг, управління державною власністю.

Вклад основного матеріалу. В даний час ДПП успішно застосовується в більш ніж 50 країнах світу, і особливо в економічно високорозвинених країнах, таких як США, Великобританія, Німеччина, Франція тощо. Розглянемо досвід деяких західних країн і спробуємо оцінити, наскільки ефективно застосування ДПП сьогодні, в умовах фінансової кризи, що охопила практично весь світ. На сьогоднішній день вже далеко не секрет і не відкриття, що державний сектор має проблеми з грошима. Деякі уряди країн світу знаходяться на межі банкрутства, і очікується, що буде потрібно ще кілька років, щоб більшість державних і муніципальних бюджетів змогли зміцнитися.

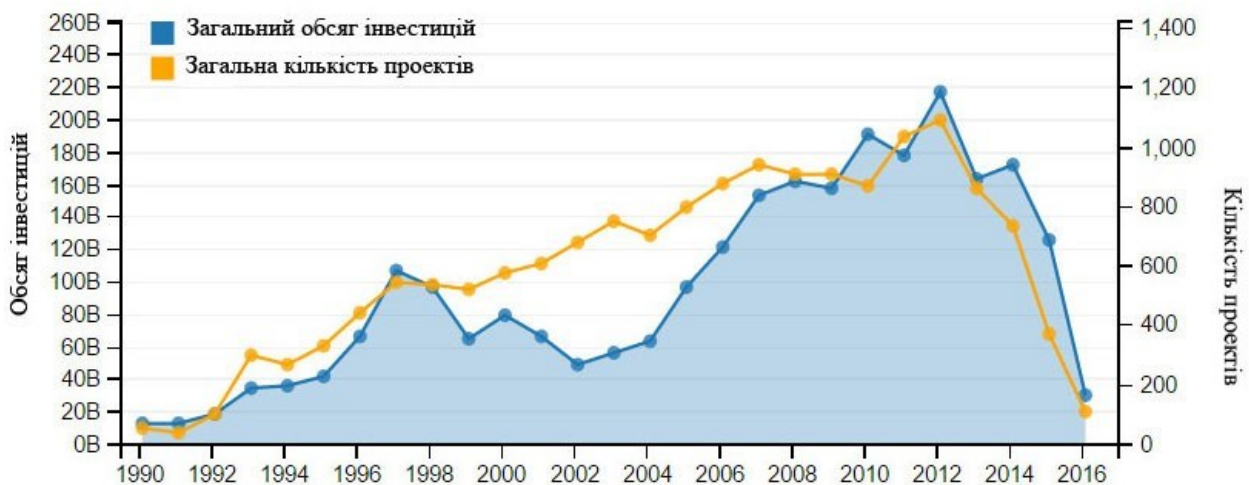


Рис. 1. Динаміка загальної суми інвестицій та кількості проектів ДПП у світі

Джерело: Складено за даними Світового банку.

В даному контексті проблеми фінансування і реалізації проектів різних сфер управління здаються такими, що не можливо вирішити. Оцінюючи реально існуючу ситуацію, можна сказати, що залишається три варіанти: продовжувати відстрочки проектів капітального ремонту, підвищити податки, поклавши фінансовий тягар на населення, або вивчити можливості ДПП. У багатьох розвинених країнах пішли останнім шляхом, поліпшивши інфраструктуру соціальної сфери за рахунок розвитку ДПП. США, Англія, багато Європейські країни, Японія, Корея все частіше звертаються до структур ДПП при вирішенні довготривалих проблем, з якими держава не може впоратися самостійно – не вистачає фінансів, умінь оперативно мислити і діяти. Так за даними Світового банку у світі за період з 1990 р. по 2016 р. реалізовано проектів на загальну суму понад 12 млрд дол. (рис. 1).

Виходячи з вже наявного досвіду зарубіжних країн, механізм ДПП є одним з альтернативних інструментів забезпечення необхідної фінансової бази для створення, модернізації, утримання та експлуатації об'єктів, в умовах обмеженості державних ресурсів (див. рис. 2).

Вибір Великобританії в якості ілюстрації становлення міжсекторальних відносин не випадковий. Як зазначалося вище, Англія стала однією з перших країн, що створюють проекти партнерських відносин між бізнесом і владою на систематичній основі. Пізніше проекти, організовані по цій моделі почали реалізовуватися в інших країнах (Австралії, Канаді, США, Індії, країнах Західної Європи), а також почали практикуватися такими міжнародними організаціями, як Всесвітня організація охорони здоров'я, Світовий банк і Міжнародний валютний фонд. Суть схеми полягає в забезпеченні фінансової підтримки проектів приватно-державного партнерства допомогою приватних інвестицій.

Основними сферами співробітництва у Великобританії стали проекти зі спорудження лікарень, шкіл та об'єктів міського господарства. Реалізація проектів відбувається як на регіональному, так і на національному рівнях. Вони фінансуються з федерального бюджету. Далі завдання владних структур в регіонах полягає у виборі партнерів у приватному секторі для практичної реалізації договору. Реалізація приватної фінансової ініціативи включає кілька етапів: підписання контракту між представниками владної структури та консорціумом приватних організацій, який спеціально створюється для реалізації проекту.

Власники консорціуму – представники інвестиційних компаній, як правило, будівельна фірма, банк і сервісні служби (провайдери послуг). Великі проекти фінансуються за допомогою продажу корпоративних облігацій компанії, яка здійснює проект. Невеликі проекти – безпосередньо через банківську систему в формі надання «старшої» заборгованості.

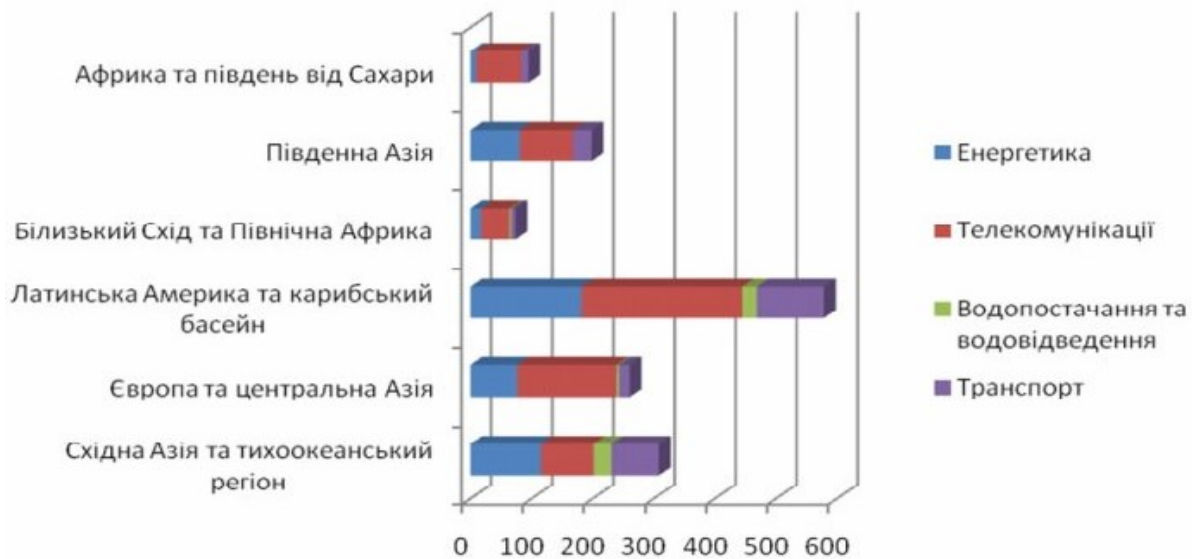


Рис. 2. Кількість ДПП проектів по секторам економіки у світі

Джерело: Складено за даними Світового банку.

Питання взаємовідносини держави та бізнесу завжди перебували в центрі пильної уваги будь-якої сучасної демократичної правової держави. Більш того, в останні роки в усьому світі спостерігається тенденція посилення співпраці влади та бізнесу. В основному, це проявляється в таких сферах, як електроенергетика, транспорт, охорона здоров'я, освіта (рис. 3). Підприємства в цих сферах мають стратегічне значення і не можуть бути приватизовані, але, з іншого боку, держава не завжди володіє достатнім обсягом коштів, необхідних для їх підтримки і розвитку. У цьому випадку застосовується така форма взаємодії влади і бізнесу, як ДПП. Британський уряд активно застосовує на практиці одну з форм співробітництва та партнерства між державним і приватним секторами – приватно-фінансову ініціативу (ПФІ).

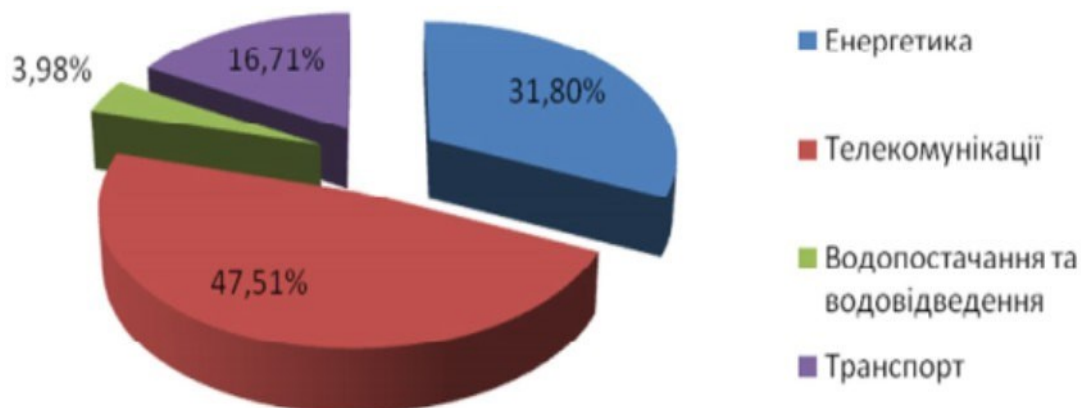


Рис. 3. Розподіл приватних інвестицій за секторами інфраструктури

У 80-ті рр. XX ст. використання приватного капіталу для потреб державного сектора регулювалося Правилами Райри (RyrieRules). Вони свідчили, що приватне фінансування державних проектів можливо тільки в тому випадку, якщо не існує більш прийнятних форм ризику, наприклад використовувати державні зобов'язання.

Основною відмінністю ПФІ від приватизації є те, що державний сектор зберігає за собою істотну роль у проектах, що реалізуються в рамках ПФІ, або в якості основного покупця послуг, або одного з головних організаторів проекту. Відмінність ПФІ від зовнішнього підряду полягає в тому, що приватний сектор надає як капітальні активи, так і послуги. Від інших видів ДПП ПФІ відрізняється тим, що приватний підрядник також організовує фінансування проекту.

Однією з найбільш поширених форм ПФІ є така форма, при якій приватний сектор проектує, будує, фінансує і експлуатує об'єкт на основі специфікацій, визначених менеджерами державного сектору та їх міністерствами. За таких проектів необхідно забезпечити дійсну передачу ризику приватному підприємцю з метою ефективного використання державних ресурсів до їх узгодження. Приватний сектор уже будує більшість громадських об'єктів, але ПФІ також дозволяє здійснювати за рахунок приватного сектору проектування, фінансування і надання громадських послуг.

В рамках типового контракту ПФІ підприємці фінансують всі витрати по будівництву зі своїх коштів. Державні органи проводять розрахунки з підприємцями тільки після завершення будівництва об'єктів інфраструктури та повного їх оснащення. Дохід підприємців становить 10–14 % від витраченої суми. В їх обов'язки входить також підтримання побудованих споруд у робочому стані протягом усього часу їх експлуатації (зазвичай 25 років). Існують узгоджені стандарти здійснення подібних проектів та штрафні санкції за невиконання підприємцями своїх зобов'язань. Крім того, така система усуває можливі протиріччя між спонсорами і підприємцями. Таким чином, держава отримала можливість забезпечувати будівництво великої кількості об'єктів (лікарні, школи, в'язниці та ін.), не збільшуючи податки.

ПФІ сприяє збільшенню обсягів та прискоренню темпів капітального будівництва у Великобританії при певному рівні державних витрат.

На даний момент у Сполученому Королівстві не існує будь-яких спеціальних обмежень на вартість окремого проекту, що здійснюється за схемою ПФІ. При укладенні подібних контрактів міністерства та місцеві влади виходять з реальних обсягів своїх бюджетів. Щорічно підписується кілька десятків контрактів. В останні роки від 10 до 15 % соціальних витрат припадає на контракти, укладені через систему ДПП. У 2009–2010 рр. значна частка таких проектів у Великобританії була зосереджена у сфері державних медичних послуг [7].

Найбільш великими замовниками реалізації програми ПФІ у Великобританії традиційно є міністерства: транспорту, охорони здоров'я, оборони, освіти. Проекти в галузі оборони головним чином забезпечують залучення інвестицій у розвиток військово-навчальної інфраструктури Великобританії (будівництво тренажерів), а також засобів зв'язку і житла для військовослужбовців. Більшість проектів в сфері освіти передбачають або зведення нових шкіл, або реконструкцію вже існуючих. По лінії МВС проекти переважно покликані залучити інвестиції на утримання тюрем і інфраструктури органів поліції, Міністерства навколишнього середовища – на прибирання територій від сміття.

ПФІ сприяла збільшенню обсягів та прискоренню темпів капітального будівництва у Великобританії при певному рівні державних витрат. Згідно з дослідженням Асоціації міжнародних фінансових послуг (Лондон) ДПП у Великобританії розвинене найбільш широко ніж де б то не було в світі [11, с. 51]. За період 1996–2014 рр. у Великобританії було підписано 835 проектів по залученню інвестицій за схемою ПФІ на загальну суму 61,7 млрд ф. ст., у тому числі в 2014 р. – 55 контрактів на суму 8,6 млрд ф. ст.

В останні роки, особливо у 2014 р. спостерігається стійка тенденція до збільшення середньої ціни контракту в області ПФІ. За винятком дуже великих замовлень, пов'язаних з будівництвом тунелю під Ламаншем і лондонським метрополітеном, середня вартість контракту за останні 15 років склала 50 млн ф. ст., при цьому в 2011–2012 рр. – 55 млн ф. ст., в 2013 р. – 71 млн ф. ст., в 2014 р. – 156 млн ф.ст. Зростання середньої ціни контракту пов'язано головним чином з реалізацією державою заходів, спрямованих на скорочення витрат по організації системи державних закупівель у Великобританії, що позначилося на скороченні кількості дрібних контрактів [15, с. 32].

Настільки тісна взаємодія призвело до появи, реалізації і успішного функціонування багатьох стали еталонним проектів партнерств: будівництва північного транспортного кільця в Бірмінгемі, залізничної мережі в Кройдоні, шкіл у Бриджпорте і Дорсеті, будинків престарілих в Сурреї та інших проектів.

Порівняльний аналіз ПФІ у Великобританії і континентальній Європі свідчить про те, що Великобританія є лідером у Європі не тільки за масштабами використання схем ПФІ для залучення інвестицій, але і за ступенем диверсифікації напрямів таких інвестицій в економіці. В цілому станом на березень 2011 р. зареєстровано 61 ПФІ загальною вартістю капіталу в розмірі 6,9 млрд ф. ст. [1–7, 11]. Щороку у Великобританії виконується або закладається близько 100 моделей співробітництва. На державно-приватне співробітництво припадає від 10 до 13 % всього обсягу державних інвестицій у країні. Досвід Великобританії показує, що навіть у секторах інфраструктури, що традиційно вважаються невідповідними для ДПП (наприклад, поліція, в'язниці, оборона), можливе залучення приватних компаній для надання послуг. В цілому, ПФІ досягають близько 10–15 % інвестицій в сектор громадських послуг Великобританії.

На сьогоднішній момент британський бізнес придбав багатосторонній практичний досвід участі в контрактах в рамках ПФІ, включаючи правові та фінансові питання, а також аспекти управління проектами. У 2017 р. основними структурними ланками у здійсненні політики ДПП у Великобританії були такі структури [15]:

– «Операційна робоча група» (The Operational Taskforce) надає допомогу партнерам держави з питань роботи ПФІ;

– «Група політики ДПП» (PPP Policy Team) здійснює діяльність у рамках Агентства розвитку інфраструктури Великобританії (Infrastructure UK) Міністерства фінансів. Група займається публікацією

ключових положень державної політики в цій сфері, консультує потенційних і діючих учасників відповідних проектів. Структура відповідає за оновлення і публікацію «Стандартизованих контрактів ПФІ», а також розроблення політики «Групи розгляду проектів» ("Project ReviewGroup);

– «Агентство з розвитку інфраструктури Великобританії» (Infrastructure UK) консультує уряд з питань довгострокових інфраструктурних потреб країни, а також надає комерційну експертизу, підтримуючи основні проекти і програми. Протягом 2010 р. агентству поступово передавалися функції підтримки уряду в здійсненні політики у сфері ДПП від приватно-державної компанії «Partnership UK», яка була провідною структурою у цій сфері в 2000–2009 рр.

– «Група розгляду проектів» ("Project ReviewGroup) – спеціальний відділ Міністерства фінансів Великобританії, який здійснює нагляд за процесом затвердження регіональною владою проектів ПФІ, які отримали підтримку уряду. Цей же відділ дає конкретні рекомендації щодо вибору оптимальної, з точки зору витрат, схеми реалізації проекту. Рішення про вибір ПФІ або іншої форми розподілу держзамовлення приймається на основі схеми «оцінки вартості грошей», що дозволяє знайти оптимальну комбінацію між сумою витрат за весь період реалізації проекту і наданням якісної послуги товариству.

На сьогоднішній день в США практикуються контракти, які укладаються переважно між місцевими органами влади та приватними компаніями на надання різного роду послуг державним (і не тільки) структурам, що дозволяє економити кошти бюджетів різних рівнів. Іншим способом надання послуг є оренда приватними компаніями державних або муніципальних підприємств найбільш традиційних типів: транспортних, у сферах газо-, електро- і водопостачання, телефонного обслуговування, прибирання сміття т. д. Крім того, поширена і така концесійна форма як угода муніципалітету з приватною фірмою (або консорціумом фірм) про фінансування нею проектування, будівництва та експлуатації підприємств згаданого типу або навчального закладу, адміністративного будинку або навіть виправної установи [7]. Адже проекти ДПП – це «довгограючі» проекти, розраховані на більш ніж 10 років, тому підприємці повинні твердо знати, що їх дії легітимні, і з приходом нової влади після чергових виборів їх права не будуть обмежувати, а будуть підтримувати. Тільки тоді ДПП буде активно розвиватися, адже підприємці будуть впевнені, що проекти, що вимагають витрат сьогодні й надають підтримку державі і населенню, будуть приносити дохід.

Франція, один з глобальних лідерів у сфері ДПП, накопичила багатий досвід в управлінні ДПП та залучення інвесторів, у тому числі в регіональну і муніципальну інфраструктуру. У другій половині XIX ст. Франція активно використовувала формат ДПП для розвитку не тільки транспортної, але і комунальної інфраструктури. Переважна більшість залізних доріг, трамвайних мереж, водопроводів, об'єктів електрифікації було побудовано із залученням приватного капіталу на умовах довгострокових концесійних угод, по закінченню строку дії яких об'єкти ДПП переходили у власність держави. Концесії досі є однією з базових форм ДПП у Франції, достатньо сказати, що у 1995 р. два основних оператора ДПП – Лайонездес (Lyonnaisedes Eaux) і Веолиа Енвиронман (Veolia Environment) – контролювали 62 % водопостачання, 36 % каналізаційної системи, 75 % міського центрального опалення, 60 % переробки відходів, 55 % кабельної системи, 36 % збору відходів 7 % [11].

У сучасній Франції ДПП існують у формі концесійних «Спільнот змішаної економіки» (Societ'economie Mixtes, SEM), чий статус було законодавчо затверджено спочатку в 1966 р., а потім у 1983 р. SEM функціонують в трьох сферах – SEM розвитку земель, SEM розселення і SEM послуг. В даний час SEM здійснюють понад 40 видів робіт і послуг, у тому числі розвиток земельних ділянок, будівництво, створення і підтримання об'єктів комунальної інфраструктури, функціонування автостоянок, збір і переробка сміття. Зауважимо, що SEM укладають партнерські угоди з державою в умовах жорсткої конкуренції з приватними підрядниками. Французька традиція багато в чому побудована на протиставленні державного і приватного сектора і заснована на постулаті про моральну перевагу публічного сектора. Після Другої Світової війни до початку 70-х рр. XX ст. активно функціонував державний інтервенціонізм (дирижізм). Слово «партнерство» у той період не використовувалося, однак даний феномен існував і розвивався у формі концесій публічних служб [11].

Найбільш традиційні для Франції концесії – це концесія публічної служби і концесія громадських робіт. Вони являють собою виражені публічно-правові (адміністративні) договори, і зберігають на сьогодні день суттєві цивільно-правові елементи. Тому в сучасному вигляді такі договори зазвичай характеризуються як гібридні. Інша частина договору концесії публічної служби – власне угода сторін, яке має цивільно-правову природу і не підлягає односторонній зміні. У ньому формулюються умови винагороди концесіонера і, головне, фіксується найважливіший принцип концесій даного різновиду – принцип загальної рівноваги фінансових інтересів сторін. Він виражає волю обох сторін і лежить в основі договору. Принцип рівноваги покликаний з'єднати два різних полюси концесійного договору, а саме-забезпечити синтез публічної служби, яка повинна функціонувати в суспільно корисних цілях під керівництвом державної або іншої адміністрації, і капіталістичного підприємства, стурбованого отриманням максимально можливого прибутку [11].

Німеччина, продовжуючи традиції кейнсіанства, зберігає значну участь держави у вирішенні соціального питання як на національному, так і на міжнародному рівні, підтримуючи ініціативи ДПП в країнах, що розвиваються. Одним з основних напрямків роботи німецького уряду стало створення в 1997 р.

«Німецького об'єднання з технічного співробітництва» – організації, яка займається питаннями співробітництва між державним сектором і приватними партнерами на міжнародному рівні. Стрімке зростання числа ДПП в самій Німеччині припадає на 2004 р. Особливий розвиток дані форми співпраці отримують на муніципальному рівні в різних соціальних сферах і напрямках розвитку інфраструктури. Безумовними лідерами за кількістю діючих ДПП є сфери освіти (30 %), спорту і туризму (28 %), транспортних комунікацій (19 %) [7].

Предметом контрактів ДПП визначаються фінансування, будівництво, управління і підтримку інфраструктури та надання послуг. Проекти, які реалізуються з допомогою форм і механізмів ДПП, можуть бути класифіковані за трьома основними типами:

– проекти з внутрішньою самостійною здатністю генерувати доходи за рахунок отримання платежів від користувачів. Перспективні комерційні доходи таких проектів спрямовані на те, щоб приватний сектор зміг повністю компенсувати собі вироблені інвестиційні вкладення протягом терміну концесії. У цьому типі проектів участь державного сектору обмежується визначенням умов, необхідних для проекту, прийняттям на себе відповідальності за початкові етапи планування, затвердження, оголошення конкурсів на участь в концесії та забезпечення процедурної допомоги шляхом видачі дозволів;

– проекти, де приватний партнер безпосередньо надає послуги у сфері державного управління у сферах суспільних робіт (в'язниці, лікарні, школи), керує цими послугами, отримуючи натомість винагороду виключно (або переважно) за рахунок виплат, що надаються урядом на комерційній основі;

– проекти, які потребують фінансування з боку органів публічної влади, оскільки доходи від надходження платежів від користувачів недостатні для отримання адекватної фінансової віддачі, але реалізація цих проектів створює значні позитивні зовнішні ефекти з точки зору соціальних благ, індукованих інфраструктурою, що і виправдовує надання державного або муніципального фінансування.

В Італії інтерес до ДПП посилюється у зв'язку з світовою фінансовою кризою 2008 р., коли на фоні загальносвітових кризових явищ в Італії актуалізувалося і ряд специфічних внутрішніх проблем [18].

Загальний напрямок розвитку практик взаємодії між бізнесом і владою на Заході свідчить про продовження процесу інституціоналізації моделі ДПП не тільки на рівні окремих держав, але й на глобальному рівні, що включає у взаємодію міжнародні організації. Загальний контекст виникнення ДПП зумовлений поширенням неоліберальних ідей і скороченням ролі держави в регулюванні систем соціального забезпечення. Основні переваги ДПП як моделі реалізації соціальної політики полягають у розподілі ризиків і обов'язків між партнерами: держава як гарант стабільності, бізнес як інвестор і агент, що забезпечує надання послуги/умов її надання. Модель ДПП може бути розглянута в якості альтернативи приватизації, зменшує деякі з її негативних наслідків.

Важливо зазначити, що досвід розвитку ДПП на Заході дозволяє говорити про важливість створення посередницьких структур в системі ефективної реалізації ДПП – консалтингових фірм, дослідницьких центрів. Основними функціями подібних інституцій є консультування та інформування потенційних партнерів, вивчення бар'єрів і чинників успішної реалізації співпраці держави, бізнесу та громадських об'єднань. Аналіз представлених кейсів також дозволяє говорити про більш успішний розвиток моделі ДПП в країнах так званого «неоліберального» блоку: Великобританії, США, Австралії. У той час як у країнах з традиційно сильною роллю держави в реалізації соціальної політики, які представляють європейську соціальну модель, розвиток ДПП відбувається досить помірними темпами, що може бути пояснено більш жорстким законодавством і суворими вимогами до потенційних партнерів.

Угорщина. В кінці 90-х рр. ХХ ст. уряд Угорщини, який поставило за мету створити сучасну мережу автострад, зіткнулася з гострою нестачею фінансових ресурсів, тому будівництво автомагістралей на концесійних умовах було вирішено надати приватним компаніям. Нові швидкісні дороги були побудовані, але влада швидко побачила, що вартість цих проектів виявилася завищеною, натомість компанії, які брали участь в будівництві, отримали гарантований прибуток. Подальша експлуатація побудованих автострад, насамперед, М1/М15 (зв'язала три столиці – Відня, Будапешта, Братислави) і М5 (від Будапешта до кордону з Югославією) перестала відповідати умовам концесійних угод, і головною причиною стала втрата концесіонерами комерційного інтересу до проекту. У підсумку ці автостради були ренаціоналізовані.

Польща. Схожий результат очікував проекти ДПП з будівництва автострад у Польщі, де у форматі концесійного партнерства було побудовано понад 2300 км автомагістралей (А1 «Гданськ-Торунь», А2 «Ойешко-Познань-Конін-Штруков» і перше польське швидкісне шосе А4 «Катовіце-Краків»). Однак ще на стадії договорів приватні партнери домагалися від уряду Польщі поділу відповідальності за частину ризиків на час стартового періоду після відкриття автострад, коли обсяг руху тільки формувався. Уряд Польщі погодився на поділ відповідальності, і в результаті у зв'язку з несподівано низьким транспортним потоком (в першу чергу, на автостradі А2) умови контракту довелося переглядати в бік більших преференцій приватній стороні партнерства (головною поступкою стало віднесення на більш пізній термін платежів приватних компаній).

У той же час, потрібно привести і позитивні приклади ДПП в інфраструктурних проектах країн Центральної та Східної Європи. Це будівництво нового терміналу аеропорту у Варшаві, модернізація муніципальних мереж водопостачання в Болгарії, Угорщини, Польщі, Румунії та Чехії, будівництво заводів

з переробки твердих побутових відходів в Болгарії та Естонії, проект в галузі електроенергетики «Lukovo Sugarje» в Хорватії. Зазначимо, що ці проекти навряд чи відбулися б без активної підтримки з боку Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку і Європейського інвестиційного банку.

Досвід цих країн у сфері ДПП необхідний Україні, але потрібно пам'ятати, що це країни з розвинутою ринковою економікою. В Україні інші географічні, природно-кліматичні фактори, інша галузева специфіка – не туризм, а величезні металургійні, машинобудівні, добувні, сільськогосподарські сектори економіки, тому масштаб інвестиційної участі держави повинен бути зовсім іншим. Формуючи інвестиційну політику, ми повинні розуміти, що для цілого ряду територій та для цілого ряду галузей економіки, щоб залучити інвестора, організувати інвестиційний процес, одних ринкових стимулів недостатньо.

Отже, ДПП являє собою якісь сприятливі рамки, пристосовані до сучасних потреб державної політики даної держави. Воно повертає позитивний потенціал, сприяє інноваціям. Проте воно вимагає і більшої прозорості в процесі контрактних переговорів і вироблення деталей і умов.

Можна зробити висновок про те, що досвід використання концесійних механізмів у різних країнах світу неоднозначний.

Підводячи підсумки дослідження зарубіжного досвіду формування і розвитку ДПП, необхідно відзначити наступне:

– основною формою ДПП і в розвинених, і в країнах, що розвиваються, є концесії, а основною сферою застосування – транспортна та комунальна інфраструктура. Разом з тим, останнім часом все більшого розвитку набувають ДПП в соціальній сфері, насамперед, в освіті та охороні здоров'я;

– ДПП функціонують як на державному рівні, так і на рівні територій. Якщо це об'єкти транспортної інфраструктури, енергетики або ВПК – першість належить проектам державного масштабу. При розгляді ДПП у сфері комунальної інфраструктури, також у соціальній сфері – соціальна та економічна ефективність територіальних ДПП незаперечна;

– основними причинами невдач партнерств в країнах Європи стали низька купівельна спроможність потенційних споживачів продукції ДПП, недостатнє фінансування проектів, незадовільний контроль і непродумане поділ ризиків, завищення вартості проектів і корупція;

– однією з найважливіших передумов результативності ДПП є пророблена нормативна база, причому, законодавство може бути як рамковим, так і галузевим. У той же час окремі закони для конкретних проектів непродуктивні.

Всі зазначені аспекти є надзвичайно важливими для України, де концепція ДПП як перспективний соціально-економічний інститут отримала підтримку на найвищому державному рівні.

Література

1. Авксентьев М.Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / М. Ю. Авксентьев. К., 2010. – 20с.
2. Бакуменко В.Д. Теоретичні та організаційні засади державного управління. Навч. посіб. К: Міленіум, 2003. 256с.
3. Берданова О.В. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг. Монограф. Ужгород: Патент, 2003. – 192с.
4. Бондар Н.М. Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі [Електронний ресурс] Ефективна економіка. 2010. № 6. Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=241>.
5. Брайловський І.А. Мета і зміст державно-приватних партнерств. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2014. №1/5(15). С. 52-54.
6. Бублій М. П. Основні характеристики взаємодії громадянського суспільства та держави. Актуальні проблеми державного управління. 2013. № 2. С. 129-137.
7. Вдовенко Ю.С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері: монограф. / Ю.С. Вдовенко. Чернівці: ЧДТУ, 2009. 198с.
8. Вінник О.М. Корпоративні і партнерські відносини: проблеми правового регулювання. Інститут приватного права і підприємництва НАПрН України. 2010. 161с.
9. Гарбариніна В. Ю. Сутність і принципи впровадження державно- приватного партнерства в Україні. Актуальні проблеми державного управління. 2014. № 2. С.43-49.
10. Ганцюк Т. До проблеми визначення елементів комплексного механізму державного управління. Державне управління та місцевесамоврядування. 2014. Вип. 3. С.17-26. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dums_2014_3_4.
11. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном К. : К.І.С., 2013. 146с.
12. Дегтяр А.О. Механізми прийняття управлінських рішень органами державноївладищодосоціально-економічнорозвиткурегіонів:монограф. за ред. А.О. Дегтяра. Х. :ХарПІ НАДУ Вид-во «Магістр», 2006. 299 с.
13. Заскалкін А.С. Державно-приватне партнерство: сутність, форма та зміст. Вісник Національного університету цивільного захисту України: зб. наук. пр. Х. : Вид-во НУЦЗУ, 2015. Вип. 2 (3). С. 12–20.
14. Заскалкін А.С. Форсайт як інноваційний інструмент публічного управління розвитком системи державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] Державне будівництво. 2016. № 2. Режим доступу до журналу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2016-2/doc/4/03.pdf>
15. Наумов Д.Ю. Державно-приватне партнерство як інструмент державного управління економікою України, розвитку ринку праці та трудового потенціалу промисловості. Економіка та держава.2011. №2. С. 33-40.
16. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
17. Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 17.03.2011 р. № 279. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/279-2011-%D0%BF>.
18. Coase R. The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. P.25–29.

References

1. Avksent'yev M.Yu. Derzhavno-privatne partnerstvo yak suchasnij mekhanizm zaluchennya investicij v infrastrukturu galuzi Ukraini : avtoref. dis. kand. ekon. nauk: specz. 08.00.03 «Ekonomika ta upravlinnya naczi'onal'nim gospodarstvom» / M. Yu. Avksent'yev. K., 2010. – 20s.
2. Bakumenko V.D. Teoretichni ta organi'zacijni zasady derzhavnogo upravlinnya. Navch. posib. K: Mi'leni'um, 2003. 256s.
3. Berdanova O.V. Rozvitok partnerstva mi'zh mi'scevoju vladoyu ta nederzhavnim sektorom u sferi nadannya gromads'kikh poslug. Monograf. Uzhgorod: Patent, 2003. 192s.
4. Bondar N.M. Svitovij dosvid derzhavno-privatnogo partnerstva u transportnij galuzi [Elektronnij resurs] Efektivna ekonomika. 2010. # 6. Rezhim dostupu do zhurnal: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=241>.
5. Brajlovs'kij G.A. Meta i zmist derzhavno-privatnikh partnerstv. Tekhnologichniy audit ta rezervi virobnicтва. 2014.# 1/5(15). S. 52-54.
6. Bubl'ij M. P. Osnovni kharakteristiki vzayemodi'yi gromadyans'kogo suspi'l'stva ta derzhavi. Aktual'ni problemi derzhavnogo upravlinnya. 2013. # 2. S. 129-137.
7. Vdovenko Yu.S. Privatno-derzhavne partnerstvo v avtodorozhni'j sferi : monograf. / Yu.S. Vdovenko. Cherni'gi'v : ChDTU, 2009. 198s.
8. Vi'nnik O.M. Korporativni i partners'ki vidnosini: problemi pravovogo reguluvannya. Institut privatnogo prava i pidpriyemnicтва NAPrN Ukraini. 2010. 161s.
9. Garbarini'na V. Yu. Sutni'st' i principii vprovadzheniya derzhavno-privatnogo partnerstva v Ukraini. Aktual'ni problemi derzhavnogo upravlinnya. 2014. # 2. S.43-49.
10. Ganczyuk T. Do problemi viznachennya elementiv kompleksnogo mekhanizmu derzhavnogo upravlinnya. Derzhavne upravlinnya ta mi'scevesamovryaduvannya. 2014. Vip. 3. S.17-26. Rezhim dostupu:http://nbuv.gov.ua/UJRN/dums_2014_3_4.
11. Dosvid ta perspektivi vprovadzheniya derzhavno-privatnikh partnerstv v Ukraini ta za kordonom K. : K.G.S., 2013. 146s.
12. Dyegtyar A.O. Mekhanizmi priynyattya upravlin's'kikh ri'shen' organami derzhavnovivladishhosoczi'al'no-ekonomichnogorozvitkuregi'oni v: monograf. za red. A.O. Dyegtyara. Kh. :KharRI' NADU Vid-vo «Magistr», 2006. 299 s.
13. Zaskalki'n A.S. Derzhavno-privatne partnerstvo: sutni'st', forma ta zmist. Vi'snik Naczi'onal'nogo uni'versitetu czivi'l'nogo zakhistu Ukraini: zb. nauk. pr. X. : Vid-vo NUCzZU, 2015. Vip. 2 (3). S. 12–20.
14. Zaskalki'n A.S. Forsajt yak in'novacijnij instrument pubbl'chnogo upravlinnya rozvitkom sistemi derzhavno-privatnogo partnerstva [Elektronnij resurs] Derzhavne budivnicтво. 2016. # 2. Rezhim dostupu do zhurnal: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2016-2/doc/4/03.pdf>
15. Naumov D.Yu. Derzhavno-privatne partnerstvo yak instrument derzhavnogo upravlinnya ekonomikoju Ukraini, rozvitku rinku praczi ta trudovogo potenci'alu promislivosti. Ekonomika ta derzhava.2011. #2. S. 33–40.
16. Pro derzhavno-privatne partnerstvo [Elektronnij resurs] : Zakon Ukraini vid 01.07.2010 r. # 2404-VI. Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
17. Pro zatverdzhennya Poryadku nadannya derzhavnoyi pidtrimki zdi'snennyu derzhavno-privatnogo partnerstva [Elektronnij resurs] : Postanova Kabi'netu Mi'nistri'v Ukraini vid 17.03.2011 r. # 279. Rezhim dostupu:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/279-2011-%D0%BF>.
18. Coase R. The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. R.25–29.

Надійшла / Paper received: 03.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 631.15

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-43

КВАША С. М.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ІВАНЬКО А. В.

Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут»

ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ОПРАЦЮВАННЯ ПОВЕДІНКОВОГО ПІДХОДУ В СИСТЕМАХ ЇХНЬОГО УПРАВЛІННЯ

Наголошено на важливості підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств шляхом опрацювання поведінкового підходу їхнім топ-менеджментом. Узагальнено сукупність взаємовідносин сільськогосподарських підприємств із виокремленням груп внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів та з характеристикою їхніх переважних потреб та мотивів у діяльності. Визначено чинники підвищення ролі кожної групи стейкхолдерів у процесі формування та реалізації управлінських рішень в сільськогосподарських підприємствах. Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні системи відносин між різними групами стейкхолдерів та визначенні документів для їхнього закріплення.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства; система управління; внутрішні та зовнішні стейкхолдери; поведінковий підхід; топ-менеджмент; ефективність.

KVASHA S.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

IVANKO A.

Separated Subdivision of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine "Nizhyn Agrotechnical Institute"

FACTORS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF DEVELOPING THE BEHAVIORAL APPROACH IN THEIR MANAGEMENT SYSTEMS

In market conditions, the determining factor that determines the competitive position of economic entities in the market is the profitability of their results. At the same time, a prerequisite for ensuring the effective work of business entities is a sound strategy for their development and detailed operational plans for the stages of its implementation. An integral part of success is the formation of a reliable team of top managers and the establishment of close relationships with internal and external stakeholders of enterprises. This determines the relevance of the study of needs and motives in the activities of different groups of stakeholders and their consideration in improving the efficiency of the management system.

Emphasis should be placed on the importance of establishing close links between the governance system and the civil society in the business area and with civil society organizations. In this case, the community can be considered as a set of all external stakeholders for the company.

The significance of increasing the efficiency of agricultural enterprises by developing a behavioral approach in their top-management is underscored in the article. The set of relations of agricultural enterprises with the separation of groups of internal and external stakeholders and with characteristics of their predominant needs and motives are generalized. Factors of increasing the role of each of stakeholders groups in the process of formation and realization of management decisions in agricultural enterprises are determined. Perspectives of the further researches are concluded in the substantiation of relation system between different groups of stakeholders and determining of documents for it.

Key words: agricultural enterprises, management systems, internal and external stakeholders, behavioral approaches, top-management, efficiency.

Постановка проблеми. В ринкових умовах господарювання визначальним чинником, що обумовлює конкурентне положення суб'єктів господарювання на ринку є прибутковість результатів їх діяльності. При цьому, передумовою забезпечення ефективної роботи суб'єктів господарювання є обґрунтована стратегія їх розвитку та детальні оперативні плани етапів її реалізації. Невід'ємною складовою успіху є формування надійної команди топ-менеджерів та налагодження тісних взаємозв'язків із внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами підприємств. Це обумовлює актуальність дослідження потреб і мотивів у діяльності різних груп стейкхолдерів та їхнього врахування при підвищенні дієвості системи управління.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження питань формування дієвої системи управління в сільськогосподарських підприємствах і суб'єктах інших галузей було предметом уваги таких учених як Андрійчук В. Г. [1], Кваша С.М., Чорний Г.М., Павленко О. М. [4], Коваленко Ю. С. [5], Ламбен Ж.-Ж. [6], Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. [7] та багатьох інших. При цьому питання поведінкового підходу на різних рівнях управління досліджували такими вченими як Канеман Д., Словик П., Тверски А. [2, 3], Талер Р. [9], Benn S., Abratt R., O'Leary B. [11], Freeman R. E. [12] та іншими. Виходячи із вищезазначеного, питання обґрунтування чинників підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств у контексті опрацювання поведінкового підходу в системах їхнього управління є важливим як у теоретичному, так і у практичному відношенні.

Метою статті є визначення чинників підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств у контексті опрацювання поведінкового підходу в системах їхнього управління.

Методологія дослідження. При написанні статті, у якості її теоретичного базису, було використано діалектичний метод пізнання й системний метод із використання поведінкового підходу в системах управління сільськогосподарськими підприємствами, а також методи: аналізу, синтезу, аналогій та узагальнення. Метод аналізу було використано у процесі дослідження чинників, що обумовлюють доцільність опрацювання поведінкового підходу в системах управління сільськогосподарських підприємствах; методи синтезу та аналогій – для виокремлення суттєвих складових поведінкового підходу на господарському рівні; метод узагальнення – для формування висновків статті.

Виклад основного матеріалу. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств обумовлюється мірою керованості господарських процесів, що визначається налагодженням роботи системи управління. Налагоджена ж система управління є основою успішного здійснення господарських операцій та загальної ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Загальна ефективність управління в підприємствах визначається мірою відшкодування понесених у процесі господарської діяльності витрат. При цьому, ця ефективність визначається мірою врахування в управлінні внутрішніх та зовнішніх чинників.

Для розробки ефективної системи управління підприємствами слід враховувати господарські та культурні чинники, які можуть вплинути на їхню діяльність. До цих чинників, зокрема належать: конкуренція, внутрішні та зовнішні відносини, спеціалізація підприємств, особливості побудови організаційної структури, стратегічні виклики, позики, результати діяльності, національні традиції та менталітет тощо. Загалом, система управління повинна бути сфокусована на підвищенні рівня конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства. Загальноновизнаним є порядок підвищення конкурентоспроможності через спрямований вплив на дві її складові: підвищення доходності та зменшення витратності. Чинник конкуренції є стимулюючим чинником для суб'єктів господарювання до підвищення ефективності їхньої діяльності. Його наявність обумовлює необхідність уваги господарських одиниць до ситуації з навколишнім ринковим середовищем, особливо щодо ринків сільськогосподарської продукції та матеріально-технічних ресурсів. Майстерне поєднання строків та обсягів купівлі матеріально-технічних ресурсів і, відповідно, продажу виробленої продукції може бути запорукою надійного фінансового стану підприємства.

Довгострокове стабільне функціонування на ринку буде складними без розробки стратегії підприємства, складовими якої, безперечно, виступатимуть розділи з оцінки поточного стану ринку, сили конкурентів і потенційних та фактичних результатів їхньої діяльності, що впливатиме на параметри пропозиції сільськогосподарської продукції. Конкурентне середовище має вирішальне значення для виживання компанії на будь-якому ринку, тому будь-яка система управління повинна відповідати особливостям кожного ринку. Наприклад, система управління підприємств з продажу добрив, паливно-мастильних матеріалів тощо буде сконцентрована на високоефективних системах планування та розподілу. Для них важливим є визначення щільності точок по продажу, рівня запасів на точках продажу, а система управління в сільськогосподарських підприємствах може використовувати ефективність щодо обсягів виробленої продукції порівняно з конкурентами.

Для досягнення та підтримання конкурентних позицій підприємству потрібна надійна інформаційна система, яка забезпечить основу для аналізу ринку. Тому, вимогою сьогодення є необхідність інтеграції системи управління з важливими зовнішніми інтерфейсами. Для цього управління повинно бути гнучким і періодично оцінювати наслідки змін ринку та товарної номенклатури на ньому. На рівні менеджменту підприємств слід враховувати тенденції у прояві конкуренції, що сприятиме підвищенню прибутковості та їх ринкової вартості. Це, у свою чергу, означатиме підвищення рівня інвестиційної привабливості та можливості стратегічної співпраці з бізнес-партнерами й фінансовими установами з приводу реалізації нових бізнес-проектів та залучення під них необхідних фінансових та інших ресурсів.

Власники та топ-менеджери повинні усвідомлювати, що успішна система управління повинна базуватись на врахуванні існуючих потоків інформації та особливостях взаємовідносин між людьми. Дані позиції охоплюються поняттям культура організації, яка може бути формалізовано або неявне оформлення. Як правило, до затвердження формалізованих документів щодо позицій культури схильні великі за розміром підприємства. В подібних документах може бути прописаний порядок розподілу функціональних повноважень між органами управління підприємства та різними категоріями працюючих. Також в таких документах може бути прописана соціальна місія підприємства, порядок його взаємовідносин з місцевими громадами, позиції підвищення екологічної свідомості, участь у вирішенні суспільних проблем тощо. Одними з найпотужніших факторів у визначенні культури підприємства є внутрішні та зовнішні впливи, які виходять від клієнтів та організацій, з якими відбувається або потенційно може відбуватись співпраця.

Система управління є системою керування та налагодження відносин з людьми. Серед цих відносин узагальнено можна виділити дві групи заінтересованих осіб: внутрішню за зовнішню. В економічній літературі таких людей прийнято називати стейхолдерами [11]. Це визначення є запозиченим англомовним словом, що все більш ширше використовується у вітчизняній літературі. Заінтересованість стейхолдерів пояснюється їхньою причетністю до господарських справ підприємства та особливо до результатів його діяльності. Ця причетність може бути виражена часткою акцій в активах підприємства, правами на майно або результати діяльності, правами впливу на процес управління підприємством. Стейхолдери можуть

виконувати як безпосередню роль у реалізації певних дій на підприємстві, так і мати певну міру впливу на функціонування підприємства. Як правило, зовнішніми стейкхолдерами можуть бути інвестори, які здійснюють фінансові або матеріальні внески у роботу підприємств з метою їхнього повернення з прирощенням. Серед стейкхолдерів є такі, які на альтруїстичній основі здійснюють внески в господарюючі суб'єкти, особливо культурного або медичного призначення. Але переважним інтересом стейкхолдерів є додатковий прибуток, що можна отримати на внесений капітал. Для пояснення різної ролі стейкхолдерів у роботі підприємства найбільш кращим є приклад підприємств, побудованих на акціонерній основі, в яких кожна група заінтересованих осіб має відповідні акції. За результатами прибуткової діяльності акціонерного підприємства на кожен групу стейкхолдерів і на кожний вид акцій, розподіляється певна частина прибутку, що закріплюється статутними положеннями. Проте, і у інших видів підприємств є стейкхолдери, які поділяються на внутрішніх та зовнішніх. Спрощено до внутрішніх будуть відноситись особи, які працюють на даному підприємстві, а до зовнішніх – споживачі продукції та суб'єкти пропозиції матеріально-технічних ресурсів.

У системі управління підприємством по кожній із вищезазначених груп буде свій напрям дій. Якщо метою роботи з внутрішньою групою осіб є їхнє мотивування до підвищення продуктивності праці, то при роботі із зовнішньою групою акцент робиться на довіру. Систему управління слід формувати з урахуванням спрямованості інтересів осіб першої та другої груп. Кожна група має свої специфічні переваги, відповідно до яких передбачається і певний рівень відкритості менеджменту підприємства. Для представників кожної групи природним є бажання доступу до результатів діяльності суб'єктів господарювання для усвідомлення ними потенційно можливої частини прибутку, яка може бути отримана протягом року.

Підприємство повинно витратити час, зусилля та гроші на розробку систем, що відповідають вимогам зацікавлених сторін, особливо вимог акціонерів та постачальників. Враховуючі, що фінансові аспекти задоволення потреб зацікавлених сторін можуть сприяти або розвитку, або занепаду підприємств, розробка системи для управління цими аспектами стає важливою частиною внутрішньої системи менеджменту. Зокрема, система управління повинна бути розроблена таким чином, щоб забезпечити баланс між зацікавленими сторонами та показати, як різні потреби зацікавлених сторін можуть вплинути на фінансовий стан підприємства. При цьому в системі управління слід усвідомлювати можливі конфлікти між існуючими стейкхолдерами та, за можливості, досягати компромісу у цих питаннях.

В Україні посилюється вплив такої групи суб'єктів господарювання як корпоративні аграрні формування, які часто називають агрохолдинги. Вони є диверсифікованими суб'єктами господарювання, мають промислові та фінансові підрозділи і відповідні можливості додаткового внесення необхідних ресурсів для розвитку агропромислового виробництва. В даній групі сільськогосподарських виробників поширеним є акцент на модернізацію складових господарської діяльності та впровадження розробок вищих технологічних укладів. Наприклад, в економічному відношенні більш вигідним є використання багатотоннажної техніки. Навіть стабільні у фінансовому відношенні середні сільськогосподарські підприємства для перевезення матеріально-технічних ресурсів та виробленої продукції використовують машини вантажопідйомністю 5–10 т, наприклад автомобілі МАЗ-5551 з причепом, вантажопідйомністю 10 т [8]. У агрохолдингах акцент зроблений на здешевлення перевезення одиниці вантажу, а тому використовуються багатотоннажні машини й автопоїзди. Так, В. Черновим [10] наводяться приклади використання агрохолдингами на Одещині автоплатформ вагою 220 та 400 т, які спричиняють руйнівний вплив на стан доріг. Тобто у цьому відношенні спостерігається явний конфлікт інтересів, між власниками агрохолдингу (підвищення прибутковості за рахунок ефекту масштабу при перевезеннях) та між власниками приватних машин, а також іншими перевізниками пасажирів і вантажів. В економічному відношенні негативні наслідки у вигляді руйнування доріг агрохолдинги перекладають на суспільство. Внаслідок цього інші власники та водії приватного й громадського транспорту, а також мешканці відповідних населених пунктів не мають можливості нормального користування дорогами. Для інших сільськогосподарських підприємств врахування такого стану доріг повинно супроводжуватися плануванням додаткових витрат на запасні частини. Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок про необхідність врахування в управлінні можливих конфліктів і розходження інтересів з іншими ринковими та суспільними суб'єктами, визначення шляхів мінімізації можливих економічних втрат від цього.

Ефективність управління підприємством залежить від налагодження системних відносин з клієнтами та споживачами. Не зважаючи на те, що аграрні підприємства є суб'єктами пропозиції сировини, підтримання персоніфікованого зв'язку з зазначеною групою стейкхолдерів є важливим. Споживачами у сільськогосподарських підприємств можуть бути як окремі люди, так і переробні підприємства, трейдери тощо. В контексті зазначеного доцільним є ринкове дослідження споживчих переваг. В цьому відношенні заслуговує на увагу практика виділення характерних груп споживачів іншими ринковими суб'єктами, визначення їх переваг та коригування господарських процесів з акцентом на задоволення цих переваг. Важливим є також підтримання персоніфікованого зв'язку зі своїми споживачами. Вирішенню цього питання сприятиме формування клієнтської бази з фіксацією особливостей попиту клієнта, спеціалізацією його діяльності, фактів співпраці з підприємством тощо. Залежно від потужності підприємства, підтриманню зв'язків сприятиме також проведення господарських і суспільних заходів, зокрема таких як дні поля, святкування урочистих подій, на які б запрошувались представники споживачів тощо.

У поведінковому підході до управління ключовою ланкою є фахівці, продуктивність праці яких безпосередньо впливає на фінансово-економічний стан підприємства. Для менеджменту підприємства вирішення соціальних проблем працівників є запорукою того, що вони більш сконцентровано зосередяться на вирішенні робочих завдань підприємства. У цьому відношенні важливим є симбіоз зусиль керівництва та зусиль працівників. Працівники відчувають турботу про себе через вирішення їхніх соціальних проблем. Це їх мотивує залишатися на підприємстві та більш віддано працювати на ньому. Більшість підприємств, крім невеликих, можуть розробити систему управління, складовими питаннями якої є задоволення потреб працівників. Слід також зазначити, що дана складова бізнесу може капіталізуватися, оскільки працівники та їхнє відношення до роботи, здібності та виробничі можливості тепер стають елементом вартості підприємства.

Окремою складовою забезпечення довгострокового функціонування підприємств є налагодження ефективної роботи топ-менеджменту та формування сильної команди. Сильне керівництво необхідне будь-якому підприємству, яке розраховує задовольнити своїх стейкхолдерів і підтримувати лінію на забезпечення прибуткової роботи. Без сильного керівництва бізнес-стратегії та плани можуть легко провалитися, а при поганому керівництві продумана стратегія – залишитися на папері. Передумовою вирішення цього аспекту є мотивування цієї категорії менеджерів через належний рівень оплати праці та соціальний пакет. Також виключно важливим є надання відповідних повноважень з керування певним сегментом підприємства. При цьому, необхідно враховувати, що керівники вищого рівня потребують своєчасних та достовірних даних для прийняття управлінського рішення.

Команда вищого керівництва настільки важлива для ведення бізнесу, що навіть із найкращими фахівцями підприємство може зазнати невдачі, якщо керівна команда не перевіряє рівень досягнення визначених цілей та можливості організації на регулярній роботі. Система управління повинна бути прив'язана безпосередньо до цього аспекту. Оцінювання ефективності менеджменту повинно враховувати можливу необхідність змін у стратегії й оперативних планах підприємства, цілях та інших елементах системи управління. У свою чергу, система оплати вищого керівництва повинна напряму залежати від прибутковості його діяльності.

Окремо слід наголосити на важливості встановлення тісних зв'язків системи управління з громадською спільнотою на території ведення бізнесу та з організаціями громадянського суспільства. При цьому, громаду можна розглядати як сукупність всіх зовнішніх для підприємства стейкхолдерів.

Висновки. У процесі написання статті отримано наступні висновки:

- налагоджена система управління є запорукою поточного стану економічного суб'єкта та його стратегічних можливостей;
- наголошено на важливості підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств шляхом опрацювання поведінкового підходу їхнім топ-менеджментом;
- узагальнено сукупність взаємовідносин сільськогосподарських підприємств із виокремленням двох груп (внутрішніх і зовнішніх) стейкхолдерів з характеристикою їхніх переважних потреб та мотивів у діяльності;
- визначено чинники підвищення ролі кожної групи стейкхолдерів у процесі формування та реалізації рішень системою управління сільськогосподарськими підприємствами;
- перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні системи відносин між різними групами стейкхолдерів.

Література

1. Андрийчук В. Г. Экономика предприятий агропромышленного комплекса : учебник. К. : КНЕУ, 2013. 779 с.
2. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков: Гуманитарный центр, 2005. 632 с.
3. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы. Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4. С. 31–42.
4. Кваша С.М., Чорний Г.М., Павленко О. М. Невідкладні проблеми теорії управління в агробізнесі з позицій менеджменту XXI століття. Економіка АПК. 2006. № 4. С.100-106.
5. Коваленко Ю. С. Сільськогосподарське підприємство в ринковому середовищі. Київ : ІАЕ УААН, 2000. 204 с.
6. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с англ. СПб. : Питер, 2007. 800 с.
7. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : пер. с англ. Москва : Дело, 1992. 702 с.
8. Описание модели MA3-5551. URL : <http://www.autoopt.ru/auto/encyclopedia/truck/maz/mark/maz-5551/>.
9. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как при этом заработать. «ЭКМО», 2017. 368 с.
10. Чернов В. Немає дороги — немає цивілізації. Голос України. 2019. 31 липня. URL : <http://www.golos.com.ua/article/319970>
11. Benn S., Abratt R., O'Leary B. (2016) Defining and identifying stakeholders: Views from management and stakeholders. South African Journal of Business Management.47(2):1-11. (doi: 10.4102/sajbm.v47i2.55).
12. Freeman R. E. Strategic Management : A Stakeholder Approach – First Edition. Boston: Harpercollins College Div, January 1984. 275 p.

References

1. Andriiuchuk V. H. Ekonomika pidpriemstv ahropromyshlovoho kompleksu : pidruchnyk. K. : KNEU, 2013. 779 s.
2. Kaneman D., Slovyk P., Tversky A. Pryniate reshenyi v neopredelennosti: Pravyla y predubezhdeniya. Kharkov: Humanytarnyi tsentr, 2005. 632 s.
3. Kaneman D., Tversky A. Ratsyonalnyi vybor, tsennosti y freimy. Psykholohycheskyi zhurnal. 2003. T. 24. № 4. S. 31–42.
4. Kvascha S.M., Chorny H.M., Pavlenko O. M. Nevidkladni problemy teorii upravlinnia v ahrobiznesi z pozytsii menedzhmentu KhKhI stolittia. Ekonomika APK. 2006. № 4. S.100-106.

5. Kovalenko Yu. S. Silskohospodarske pidpriemstvo v rynkovomu seredovyshchi. Kyiv : IAE UAAN, 2000. 204 s.
6. Lamben Zh.-Zh. Menedzhment, oryentirovani na ryнок / Zh.-Zh. Lamben; per. s anhl. SPb. : Pyter, 2007. 800 s.
7. Meskon M. Kh., Albert M., Khedoury F. Osnovy menedzhmenta : per. s anhl. Moskva : Delo, 1992. 702 s.
8. Opysanye modely MAZ-5551. URL : <http://www.autoopt.ru/auto/encyclopedia/truck/maz/mark/maz-5551/>.
9. Taler R. Novaia povedencheskaia ekonomyka. Pochemu liudy narushaiut pravyla tradytsyonnoi ekonomyky u kak pry etom zarabotat. «ЭКСМО», 2017. 368 s.
10. Chernov V. Nemaie dorohy – nemaie tsyvilizatsii. Holos Ukrainy. 2019. 31 lytnia. URL: <http://www.golos.com.ua/article/319970>
11. Benn S., Abratt R., OLeary B. (2016) Defining and identifying stakeholders: Views from management and stakeholders. South African Journal of Business Management.47(2):1-11. (doi: 10.4102/sajbm.v47i2.55).
12. Freeman R. E. Strategic Management : A Stakeholder Approach – First Edition. Boston: Harpercollins College Div, January 1984. 275 p.

Надійшла / Paper received: 26.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-44

РЗАЄВ Г.І., ДУБІК І.Г.
Хмельницький національний університет

СПРЯМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ У РОЗРІЗІ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА

У статті розглянуто моделі щодо оцінки ймовірності банкрутства підприємств. Досліджено зарубіжну практику оцінки. Окреслено, часткові недоліки використання окремих існуючих моделей оцінки ймовірності банкрутства. Розглянуто окремі фактори, що формують моделі оцінки. Визначено основні напрями фінансового аналізу у розрізі моделей. Запропоновано здійснювати оцінку ймовірності банкрутства підприємства за інформацією фінансової звітності.

Ключові слова: банкрутство підприємства, зарубіжні моделі прогнозування, оцінка ймовірності банкрутства, фінансовий аналіз.

RZAEV G., DUBIK I.
Khmelnitskyi National University

DIRECTION OF FINANCIAL ANALYSIS IN THE SECTION OF BANKRUPTCY PROBABILITY ASSESSMENT MODELS

The purpose of the article is to study modern foreign models for assessing the probability of bankruptcy of the enterprise and substantiate the areas of financial analysis for the financial condition.

Some models for estimating the probability of bankruptcy are considered. The systematization of foreign forecasting models is carried out and some factors that form the models are considered. It is proved that the choice of assessment models is based on the peculiarities of the functioning of the economy. The expediency of conducting an analysis of financial reporting indicators is emphasized. The importance of the choice of indicators of financial analysis characteristics is substantiated. The separate directions of the financial analysis according to models of forecasting of bankruptcy are defined. The directions of the analysis of the financial condition according to the forming components (factors) of separate models are substantiated. The shortcomings of the existing models for estimating the probability of bankruptcy are outlined. Emphasis is placed on the inconsistencies between the content of national and foreign accounting standards. It is emphasized that there are differences in the forms of financial reporting. It is proved that the models do not provide an objective assessment of the financial condition of the entity. It is emphasized that the existing models do not take into account the difference in management conditions. It is emphasized that the models are not adapted to the national economy, do not take into account the state of development of the country and the development of a particular industry. It is highlighted that the proposed models take into account only the balance sheet indicators and the indicators of the statement of financial performance. Modern models for assessing the probability of bankruptcy do not assess the financial security of the enterprise.

It is proposed to conduct a comprehensive assessment of the financial condition of the enterprise according to the financial statements. The expediency of combining the analysis of quantitative and qualitative evaluation criteria is emphasized. It is proposed to take into account the industry affiliation of enterprises and the cyclical nature of its operation.

Key words: bankruptcy of the enterprise, foreign forecasting models, assessment of the probability of bankruptcy, financial analysis.

Актуальність теми дослідження. За умов фінансової та економічної кризи погіршується фінансовий стан підприємства та, відповідно, різко зростає ймовірність його банкрутства. Кризові явища призводять до негативних тенденцій характеристик фінансового стану, що відображається в першу чергу на структурі активів та джерел їх фінансування, зростанні боргів підприємства та виникненні ризикових ситуацій, які, в кінцевому рахунку є поштовхом до зростання ймовірності банкрутства. Відповідно, за умов, що склалися виникає гостра потреба проведення фінансового аналізу господарюючого суб'єкта та визначення перспектив ймовірності його банкрутства. Умови господарювання, що склалися, формують ряд проблем та потребують своєчасної оцінки настання ймовірності банкрутства, оптимізації стану розрахунків, покращення рівня платоспроможності, покращення фінансового стану підприємства та ін. У зв'язку з цим, виникає необхідність, спрямування фінансового аналізу, відповідно до потреб оцінки ймовірності банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок, в дослідження проблем оцінки фінансового стану, з позицій оцінки ймовірності банкрутства мали праці зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: Е. Альтмана, А. Таффлера, Р. Лисса, Тішоу, О.Я. Базілінської, О.П. Зайцевої, Г.Г. Кадикова, В.О. Подольської, О.О. Терещенко, Р.С. Сайфуліна, А.Д. Шеремет та ін. Зазначеними науковцями досліджена, вагома кількість проблемних питань, що ґрунтуються, в першу чергу на виборі моделей оцінки ймовірності банкрутства, що базуються на особливостях функціонування економіки, будовою та структурою фінансової звітності, вибором показників-індикаторів характеристик фінансового стану тощо. Значна кількість наукових публікацій, щодо оцінки фінансового стану, за характеристиками ймовірності банкрутства підприємства, потребує подальшого дослідження, відомих зарубіжних моделей і методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємств та потребує їх адаптації до сучасних вітчизняних умов розвитку економіки та ведення бізнесу в Україні.

Метою статті є дослідження сучасних зарубіжних методик та моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємства та обґрунтування напрямів здійснення фінансового аналізу за фінансового стану.

Виклад основного матеріалу. Банкрутство підприємств, за умов, що склалися, є ваговою проблемою для економіки країни. Оцінка ймовірності банкрутства, у нестабільному ринковому середовищі, потребує все більшої адаптації зарубіжного досвіду до вітчизняної практики. За умов нестабільності, виникає все більша потреба діагностики ймовірності банкрутства за характеристиками фінансового стану у розрізі показників фінансової звітності.

В сучасній економічній науці є вагомі розробки в сфері аналізу та прогнозу ймовірності банкрутства. Так, автори виділяють чотири основні підходи до оцінювання й прогнозування банкрутства підприємств, які ґрунтуються на експертних методах, штучних інтелектуальних системах, економіко-математичних методах, методах оцінювання фінансового стану та ін [1, с. 164]. Експертні методи включають використання методу Стоуна, методики якісного аналізу В.В. Ковальова, методика компанії ERNST & WHINNEY та ін. Штучні інтелектуальні системи передбачають використання експертних систем, нейронних системи тощо. Методи оцінки фінансового стану передбачають використання методики Бівера, матриці Франкштона і Рома та ін. До економіко-математичних методів відносять дискримінантний аналіз, кластерний аналіз, дерева класифікації, імітаційне моделювання та ін.

Серед економіко-математичних методів, найбільш поширений є дискримінантний аналіз. Суть цього методу полягає в аналізі співвідношення фінансових коефіцієнтів, побудові дискримінантної функції за допомогою математико-статистичних методів та розрахунку інтегрального показника (Z), який указує на ймовірність банкрутства підприємства. Перевага застосування економіко-математичних моделей полягає в отриманні чисельного показника ймовірності банкрутства на основі оброблення певного обсягу економічної та фінансової інформації оцінюваного підприємства [2, с. 203].

В економічній літературі представлена значна кількість дискримінантних моделей діагностики ймовірності банкрутства, серед яких важливо виокремити такі: модель Р.Ліса, моделі оцінки ймовірності банкрутства на основі Z -критерію Альтмана, модель Фулмера, метод рейтингового числа, R-модель прогнозу ризику банкрутства, прогнозна модель Таффлера, модель оцінки ймовірності банкрутства малих і середніх підприємств Конана і Гольдера, модель Чессера, узагальнена модель оцінки ймовірності банкрутства, модель PAS-коефіцієнту, галузеві моделі оцінки вірогідності банкрутства та ін.

Сучасними науковцями здійснено систематизацію зарубіжних моделей прогнозування ймовірності банкрутства підприємства [3, с. 102–104], розглянуто окремі фактори, що формують моделі, проведено інтерпретацію інтегрального показника дискримінантної моделі, розробленої на основі емпіричних досліджень та ін. Нами пропонується, відповідно до моделей, що розглянуто, спрямувати напрями фінансового аналізу, відповідно до складових (факторів) окремих моделей (див. табл. 1). Нами окреслено, часткові недоліки використання окремих існуючих моделей оцінки ймовірності банкрутства, а саме:

- невідповідність змісту національних та зарубіжних стандартів бухгалтерського обліку й форм фінансової звітності;
- не забезпечують об'єктивної оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання, а тому є ймовірність отримання значних відхилень прогнозу від реальних даних підприємства;
- не враховується відмінність умов господарювання, не враховують певні особливості української економіки (інші темпи інфляції, інші цикли макро- та мікроекономіки, інші рівні продуктивності праці тощо);
- моделі не адаптовані до національної економіки країни, не враховують стан розвитку країни та її показників (показників розвитку окремої галузі, стану постачальників та конкурентів, доходів та витрат споживачів)
- в більшості, запропоновані моделі, враховують тільки показники балансу та показники звіту про фінансові результати, моделі не відображають таких сторін фінансового стану, фінансова безпека, інвестиційна привабливість, фінансовий потенціал, ділова активність та ін.

О. Терещенко, була зроблена спроба, адаптації зарубіжних моделей до практики вітчизняних підприємств. Розроблена О. Терещенко модель має значні переваги над зарубіжними підходами: модель є зручною в застосуванні у вітчизняній практиці; розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних; враховується сучасна міжнародна практика; за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему критичних значень показників. Проте, і модель О.О. Терещенка має такі класичні недоліки, як ігнорування галузевих особливостей діяльності підприємств, стадії їх життєвого циклу, організаційно-правових норм діяльності [4, с. 122].

Важливим, для оцінки ймовірності банкрутства підприємства, є здійснити спрямування основних аспектів фінансового аналізу, у розрізі елементів фінансової звітності. Так, основною умовою здійснення фінансового аналізу за характеристиками ймовірності банкрутства, є використання інформації фінансової звітності підприємства. Відповідно до змісту фінансової звітності, є доцільним проводити аналіз фінансового стану за інформацією балансу підприємства, а саме: аналіз стану та структури активів та пасивів підприємства у розрізі їх складових; аналіз співвідношення окремих статей активів та пасивів підприємства (аналіз його платоспроможності); аналіз ліквідності балансу та оцінка ступеня погашення їм своїх зобов'язань; аналіз рівня безпеки формування активів та пасивів балансу (аналіз фінансової безпеки) та ін. Важливим, для оцінки перспектив ймовірності банкрутства є дослідження показників, що формують проміжні та кінцеві фінансові результати, а саме: склад, структуру, динаміку показників витрат, доходів, кінцевих та проміжних фінансових результатів.

Таблиця 1.

**Викремлення напрямів оцінки фінансового стану
у розрізі факторів (складових) зарубіжних моделей оцінки ймовірності банкрутства**

Назва моделі	Дискримінантні моделі прогнозування інтегрального показника оцінки ймовірності банкрутства та відповідні напрями аналізу фінансового стану за ними
Двофакторна модель оцінювання ймовірності банкрутства	$Z = -0,3877 - 1,0736 \times k_1 + 0,0579 \times k_2$ k_1 – коефіцієнт поточної ліквідності; k_2 – відношення позичкових коштів до пасивів Напрями аналізу фінансового стану: оцінка поточної ліквідності; оцінка структури позичкових коштів! оцінка структури пасивів підприємства у розрізі їх складових
Модель Е. Альтмана (США)	<i>Варіант 1968 р.</i> $Z = 1,2 \times k_1 + 1,4 \times k_2 + 3,3 \times k_3 + 0,6 \times k_4 + 1,0 \times k_5$ <i>Варіант 1985 р.</i> $Z = 0,717 \times k_1 + 0,847 \times k_2 + 3,107 \times k_3 + 0,420 \times k_4 + 0,998 \times k_5$; k_1 – ліквідність (робочий капітал/активи); k_2 – прибутковість (чистий прибуток/активи); k_3 – рентабельність (прибуток до сплати податків і відсотків/активи); k_4 – фінансова стійкість (власний капітал/заборгованість); k_5 – оборотність (виручка/активи). Напрями аналізу фінансового стану: Аналіз ліквідності балансу та ліквідності підприємства; аналіз фінансової стійкості; аналіз оборотності активів; аналіз ефективності використання (прибутковість) активів
Модель Р. Таффлера і Г. Тішоу (Великобританія)	<i>Модифікація моделі 1997р.</i> $Y = 0,53 \times k_1 + 0,13 \times k_2 + 0,18 \times k_3 + 0,16 \times k_4$ k_1 – співвідношення прибутку від реалізації й суми короткотермінових зобов'язань підприємства; k_2 – співвідношення оборотних активів та суми всіх зобов'язань; k_3 – співвідношення короткотермінових зобов'язань та суми всіх активів; k_4 – співвідношення суми продажів до суми всіх активів. Напрями аналізу фінансового стану: аналіз рентабельності (прибутковості) зобов'язань; аналіз співвідношення оборотних активів та суми всіх зобов'язань; аналіз співвідношення короткотермінових зобов'язань та суми всіх активів
Метод У. Бівера (США)	За 5 років до банкрутства: За 1 рік до банкрутства: 1) коефіцієнт Бівера; 2) рентабельність активів; 3) фінансовий ліверидж; 4) коефіцієнт покриття чистим оборотним капіталом; 5) коефіцієнт покриття Напрями аналізу фінансового стану: аналіз прибутковості; аналіз платоспроможності; аналіз оборотності
Модель К. Спрінгейта	$Z = 1,03 \times k_1 + 3,07 \times k_2 + 0,66 \times k_3 + 0,4 \times k_4$ k_1 – робочий капітал/активи; k_2 – прибуток до сплати податків і відсотків/активи; k_3 – прибуток до сплати податків/ короткотермінова заборгованість; k_4 – виручка/активи. Напрями аналізу фінансового стану: аналіз прибутковості; аналіз платоспроможності; аналіз оборотності
Універсальна дискримінантна функція	$Z = 1,5 \times k_1 + 0,08 \times k_2 + 10 \times k_3 + 5 \times k_4 + 0,3 \times k_5 + 0,1 \times k_6$; k_1 – cash-flow/зобов'язання; k_2 – активи/зобов'язання; k_3 – прибуток/активи; k_4 – прибуток/виручка; k_5 – виробничі запаси/виручка; k_6 – виручка/активи. Напрями аналізу фінансового стану: аналіз платоспроможності; аналіз прибутковості (рентабельності); аналіз оборотності

Висновки. Таким чином, критична оцінка домінуючих у сучасній теорії і практиці методичних підходів до оцінки ймовірності банкрутства дозволяє зробити висновки про те, що деякі з них суперечать один одному, адже при одночасному їх застосуванні, аналітик може отримати протилежні висновки стосовно ймовірності банкрутства певного підприємства. Крім того, всі зазначені моделі мають один спільний недолік вони не враховують специфіки діяльності підприємства залежно від галузі [5, с. 179].

Для забезпечення об'єктивності результатів аналізу ймовірності банкрутства є раціональним проводити комплексну оцінку фінансового стану підприємства за інформацією фінансової звітності. Доцільним, в процесі оцінки ймовірності банкрутства здійснювати поєднання аналізу кількісних та якісних критеріїв, що свідчать про потенційну загрозу банкрутства суб'єктів господарювання. Важливим є враховувати галузеву належність підприємств, циклічність його функціонування, стадії його функціонування та його фінансову привабливість. Вагомим, є узагальнення міжнародного досвіду, в розробці дієвого методичного інструментарію діагностики ймовірності банкрутства підприємств та його адаптація до умов функціонування вітчизняних підприємств.

Література

1. Гаврилко П.П. Основні підходи до оцінювання схильності підприємств до банкрутства. / П.П.Гаврилко, М.Ю.Лалакуліч, Ф.А. Вазинський// Науковий вісник НЛТУ України.-2011. - №21. - с. 162-166.
2. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
3. Г.Островська. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / Г.Островська, О.Квасовський // Галицький економічний вісник. — 2011. — №2(31). — с.99-111.
4. Тюріна, Н.М. Антикризове управління: навч. посіб. / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацька, І. В. Грабровська. – К. : ЦУЛ, 2012. – 448 с.
5. Рзаєва Т.Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рзаєва, І.В.
6. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - №3. Т.1. – С.177 – 181.

References

1. Gavrilko P.P. Basic approaches to assessing the propensity of enterprises to bankruptcy. / P.P. Gavrilko, M.Y. Lalakulich, F.A. Vazhynsky // Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine.-2011. - №21. - P. 162-166.
2. Bazilinska O.Y. Financial analysis: theory and practice: Textbook. Way. - K.: CYL, 2009. - 328 p.
3. G. Ostrovskaya. Analysis of the practice of using foreign methods (models) of forecasting the probability of bankruptcy of enterprises / G. Ostrovska, O. Kvasovsky // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. - 2011. - №2 (31). - p. 99-111.
4. Tyurina N.M. Crisis management: textbook. Way. / N.M. Tyurina, N.S. Karvatskaya, I.V. Grabrovskaya. - K.: CYL, 2012. – 448 p.
5. Rzaeva T.G. Foreign methods of determining the probability of bankruptcy of the enterprise / T.G. Rzaeva, I.V. Stasiuk // Bulletin of Khmelnytskyi National University. - 2010. - №3. Vol.1. - P.177 - 181.

Надійшла / Paper received: 11.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-45

КОВТУН Е. О.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЗДІЙСНЕННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена питанням актуальності формування рекламної кампанії на підприємстві як важливого елементу його маркетингу, оскільки в рамках маркетингової діяльності реклама активно впливає на діяльність підприємства, забезпечення процесів планування, вивчення попиту, ціноутворення і збуту. Як показує досвід, здійснення ефективної рекламної кампанії прямо впливає на збільшення обсягів реалізації продукції і, таким чином, є одним з основних факторів зростання прибутковості підприємства, тому в статті розкрито методико-теоретичні особливості формування ефективної рекламної кампанії на потенційних зовнішніх ринках збуту. Без реклами неможливе формування широких ринків продажу товарів, перетворення потенційно існуючих потреб певної цільової аудиторії на інтенсивний попит. Досліджено проблеми необхідності формування системи логічної та обґрунтованої маркетингової поведінки в процесі прийняття рішення про вихід на зарубіжний ринок, застосування сучасних управлінських технологій в умовах інтернаціоналізованого маркетингового середовища і оперативної оцінки ефективності результатів зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: реклама, маркетинг, зовнішньоекономічна діяльність, управління, рекламна кампанія, збут, зовнішній ринок, товар, споживач.

KOVTUN E.

Vinnytsia Trade and Economic Institute KNTEU

IMPLEMENTATION OF THE ADVERTISING CAMPAIGN AT THE ENTERPRISE AS A GUARANTEE OF EFFECTIVE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Advertising as a form of demand management performs the function of strengthening not only the image of the product, but also the image of the enterprise. In real life, advertising is in the field of communications. Professional advertising establishes effective communicative relations with the consumer, which affects the turnover. This is especially important when the company carries out foreign economic activity. The company, to make a profit, taking into account the excess reserves of its production capacity, has the opportunity to increase sales in foreign markets, effectively using advertising activities.

The article is devoted to the relevance of the formation of the advertising campaign at the enterprise as an important element of its marketing, because in marketing activities advertising actively influences the activities of the enterprise, ensuring planning processes, studying demand, pricing and sales. Experience shows that the implementation of an effective advertising campaign directly affects the increase in sales and, thus, is one of the main factors in increasing the profitability of the enterprise, so the article reveals the methodological and theoretical features of effective advertising campaigns in potential foreign markets. Without advertising, it is impossible to form broad markets for the sale of goods, to transform the potentially existing needs of a certain target audience into intensive demand. The problems of the need to form a system of logical and sound marketing behavior in the decision-making process on entering the foreign market, the use of modern management technologies in an internationalized marketing environment and operational evaluation of the effectiveness of foreign economic activity.

Key words: advertising, marketing, foreign economic activity, management, advertising campaign, marketing, foreign market, product, consumer.

Постановка проблеми. Реклама як форма управління попитом виконує функцію укріплення не тільки іміджу товару, але й іміджу підприємства. У реальному житті реклама перебуває у сфері комунікацій. Професійна реклама налагоджує ефективні комунікативні стосунки зі споживачем, що позначається на товарообігу. Особливо це важливо при здійсненні підприємством зовнішньоекономічної діяльності. Підприємство, для одержання прибутку, враховуючи надлишкові резерви його виробничих потужностей, має можливість збільшувати обсяги реалізації продукції на зовнішньому ринку, ефективно використовуючи рекламну діяльність.

Першочергово, реклама здійснює економічні функції – забезпечує зацікавленість товаром споживача, скорочує час виходу товару, особливо – на зовнішні ринки, забезпечує популярність товару на відповідному ринку, забезпечує ринки збуту, стимулює замовлення на товар, представляє товар без упаковки, стимулює заклади до пільгових продажів, забезпечує зростання товарообігу, забезпечує загальну репутацію товару.

Отже, використання реклами не тільки формує попит, а й управляє ним через ефективну технологію системи «publicrelations» як керуючого елемента суспільних зв'язків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідженням рекламної діяльності підприємства присвячено праці таких науковців: Д. В. Яцюк, А. В. Гринько, А. В. Катернюк, К. О. Пацалюк, Л. А. Микитенко, В. В. Божкової тощо. Однак, на теперішній час недостатньо висвітлені особливості та специфіка рекламної кампанії підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, що потребує здійснення подальших досліджень та розробки напрямків вдосконалення рекламної діяльності.

Сутність рекламної кампанії полягає у тому, що рекламодавець встановлює мету, а рекламне агентство визначає найкращий спосіб її досягнення, для чого розробляє тактику дій, координуючи її з іншими діями, спрямованими на продаж товару, а потім починає реалізовувати заплановані заходи. При чому реклама використовується у найширшому значенні – засіб інформування, переконання, впливу і маніпуляції. Реклама – це інформація про товари підприємства, що сприяє його реалізації.

Для підприємств реклама є цілеспрямованим інформаційним впливом на споживача, що відбувається прямо або опосередковано шляхом поширення на ринках збуту інформації про товар та його властивості. Метою реклами є привернення уваги, виклик зацікавленості, передача споживачеві інформації і примушення його діяти певним чином. Звернення в рекламі повинні бути правдивими, доказовими і виголошуватися доступно, щоб покупець звернув увагу на товар, що рекламується.

Підприємство, розробляючи програму своєї рекламної кампанії, повинно ставити до неї певні вимоги, що зводяться до наступного:

- реклама не повинна містити тверджень, які можуть образити суспільство чи окрему групу осіб;
- реклама не повинна вводити потенційного споживача в оману, використовуючи його необізнаність в товарі;
- реклама не повинна містити неправдивих відомостей про інші підприємства;
- не використовувати елементів реклами, що використовується іншим рекламодавцем.

Серед завдань реклами, яку використовують підприємства, мають бути:

- доведення інформації до споживачів;
- розширення уявлень потенційних споживачів про товар;
- створення у споживачів позитивної думки у процесі рекламування про товар та його ціну;
- рекламування умов продажу товару.

При цьому, діючи в міжнародному рекламному просторі, підприємство може нашкодитися на низку проблем, зокрема:

- реклама може не досягти цільової аудиторії;
- реклама досягла своєї цільової аудиторії, але не була сприйнята належним чином;
- рекламне повідомлення було сприйнято вірно, проте не призвело до бажаних дій з боку цільової аудиторії;
- реклама була сприйнята не так, як передбачав рекламодавець.

Необхідно також враховувати низку інших потенційних загроз для підприємств з боку мовних обмежень, різниці у сприйнятті, культурних вподобань тощо. І тому, при виході на кожний окремий зовнішній ринок, підприємство повинно використовувати індивідуальний підхід до обрання рекламної кампанії.

Результативність рекламної кампанії підприємств може бути забезпечена у випадку ефективного поєднання оперативної реклами (презентації, свята); інформації щодо нових видів продукції; забезпечення переваги інформативності реклами над її декоративністю. При цьому:

- рекламна кампанія, що впроваджується в діяльність підприємства, повинна бути орієнтованою на утримання наявних клієнтів, а також розширення клієнтської бази;
- реклама має бути спрямованою на підтримання престижу підприємства;
- процес прийняття управлінських рішень щодо розміщення рекламної продукції в ЗМІ повинен бути обґрунтованим та базуватися на аналізі ефективності проведення рекламної кампанії в них та враховувати дані власних маркетингових досліджень;
- реклама, що подається, повинна бути регулярною та планомірною.

Особливу увагу потрібно приділяти рекламі в мережі Інтернет, оскільки це найсучасніший та досить перспективний рекламний засіб.

Отже, розробка рекламної кампанії на підприємствах, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, повинна ґрунтуватися на результатах маркетингових досліджень, оскільки вона напряму залежить від мети, яку ставлять перед нею. Вірно обрані та обґрунтовані споживчі мотиви позитивно впливатимуть на ефективність здійснення рекламної кампанії та досягнення економічного ефекту, що очікується від реалізації рекламної кампанії.

Висновки. Реклама доводить інформацію до споживача, є дієвим засобом комунікації між підприємством і споживачем, сприяє стимулюванню продажу і носить у собі пропагандистську діяльність. У ринковій економіці без реклами, особливо, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, підприємство не може належним чином формувати ринок своїх товарів, перетворювати потенційно існуючі потреби на попит.

Таким чином, можна відзначити, що маркетинг і реклама – це невід’ємні частини одного цілого, хоч реклама і виникає задовго до маркетингу. Маркетинг включає рекламні заходи, які повинні орієнтуватися на стратегічні цілі маркетингового планування. Взаємозв’язок всіх ланок маркетингу – це основа єдиної стратегії і тактики рекламної діяльності в системі маркетингу.

Формування ефективної рекламної кампанії сприяє реалізації товару підприємства, перетворює товар в дохід, сприяє прискореному і успішному завершенню процесу збуту товару, обігу коштів. Сучасні тенденції розвитку рекламної діяльності повинні використовуватися на підприємстві як інструмент комплексу маркетингових комунікацій.

Література

1. Божкова В. В. Реклама та стимулювання збуту : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 200 с.
2. Дахно І. І., Барановська В. М., Бовтрук Ю. А. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 472 с.
3. Матюх С. А. Експортний маркетинг як інструмент розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 6. Т. 3. С. 139–142.

4. Пацалюк К. О. Особливості реклами як складового елементу комплексу маркетингових комунікацій. Вісник Київський інститут бізнесу та технологій. 2015. № 1. С.75–77.
5. Райко Д. В., Цейтлін Л. М., Зацаринний В. М. Концептуальний підхід до підготовки та проведення рекламної кампанії. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 4. С. 75–88.
6. Яцюк Д. В. Використання синергічного ефекту в рекламі : тези доп. VII всеукр. наук.-практ. конф. Донецьк, 2016. С. 129-130.

References

1. Bozhkova VV Advertising and sales promotion: textbook. way. Kyiv: Center for Educational Literature, 2017. 200 p.
2. Dakhno II, Baranovskaya VM, Bovtruk YA Regulation of foreign economic activity: textbook. way. for students. higher textbook lock Kyiv: Center for Educational Literature, 2017. 472 p.
3. Matyukh SA Export marketing as a tool for foreign economic activity. Bulletin of Khmelnytsky National University. 2017. № 6. T. 3. S. 139–142.
4. Patsalyuk KO Features of advertising as a component of the complex of marketing communications. Herald. Kyiv Institute of Business and Technology. 2015. № 1. P.75–77.
5. Raiko DV, Zeitlin LM, Zatsarinny VM Conceptual approach to the preparation and conduct of advertising campaigns. Marketing and innovation management. 2017. № 4. S. 75–88.
6. Yatsyuk DV The use of synergistic effect in advertising: thesis add. VII All-Ukrainian scientific-practical conf. Donetsk, 2016. S. 129-130.

Надійшла / Paper received: 11.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-46

РЗАЄВА Т. Г., КОРОЛЬЧУК І. І.
Хмельницький національний університет

РОЗУМІННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

У статті розглянуто теоретичні підходи до розуміння фінансового потенціалу. Виокремлено основні ознаки фінансового потенціалу підприємства. Визначено провідні підходи до розуміння фінансового потенціалу за характеристиками фінансової звітності. Окреслено спрямування оцінки та аналізу фінансового потенціалу у розрізі зазначених підходів. Доведено зв'язок результатів використання фінансового потенціалу підприємства з результативністю його діяльності.

Ключові слова: фінансовий потенціал, фінансова звітність, фінансовий стан, ресурсний підхід, потенційна можливість, результативність діяльності.

RZAEVA T., KOROLCHUK I.
Khmelnitskyi National University

UNDERSTANDING THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE FROM THE POSITIONS OF ECONOMIC ANALYSIS

The aim of the article is to study the theoretical approaches to the concept of financial potential and the direction of its assessment from the standpoint of economic analysis.

The article considers theoretical approaches to understanding the financial potential of the enterprise. There are two approaches to understanding financial potential. The theoretical vision of the concept in the context of the resource approach is presented. Potential as a set of financial resources is considered. The division into available own resources and attracted additional funds is presented. Financial resources are developed as a relationship to achieve its efficient and cost-effective operation. Financial potential as the volume of available financial resources of the enterprise and its hidden possibilities is substantiated. Defined as a set of interrelated and complementary elements aimed at achieving the planned financial results Financial potential is presented as a set of economic relations and connections. Considered as a system of relations to achieve the maximum possible financial result. The potential is considered as the maximum possible set of available and hidden opportunities for financial development of the enterprise. The need to expand the study from the standpoint of economic analysis is emphasized. The importance of expanding financial reporting indicators is emphasized. It is advisable to study the state of financial potential by the characteristics of the state of assets and sources of their formation.

The characteristics of financial potential according to the reporting indicators are determined. The directions of research of financial potential on its characteristics are outlined. A comprehensive approach to assessing the state of financial potential is proposed. These actions will allow monitoring the competitiveness and financial security of the enterprise.

Key words: financial potential, financial reporting, financial condition, resource approach, potential opportunity, efficiency of activity.

Актуальність теми дослідження. Нестабільність економіки, що обумовлює сучасні умови господарювання, зумовлює результативність діяльності підприємства. Результативність функціонування суб'єктів господарювання значною мірою залежить від економічного та фінансового потенціалу підприємства. Саме структура потенціалу, ефективність його використання, відповідність обраній стратегії формує фінансовий стан підприємства, його фінансову стійкість, його результативність.

Саме сьогодні, заперукою успішного функціонування господарюючого суб'єкта, є доцільним досліджувати питання, щодо його фінансового потенціалу, а саме його формування, оцінки та використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сучасних науковців ґрунтуються в основному на ресурсному підході до оцінки потенціалу. Питання формування, оцінки та використання потенціалу, в цілому, досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Основними з них є такі: А. Абалкін, В. Авдеєнко, В. Вейц, К. Воблий, О. Гетьман, В. Гончаров, Н. Краснокутська, А. Задоя, О. Олексик, С. Струмилін, С. Хейнман, В. Шаповал, С. Шкарабан, В. Шиян та ін. Фінансовий потенціал є складовою економічного потенціалу підприємства. Основними дослідниками фінансового потенціалу є такі науковці: Веретенникова О.В., Гнип Н.О., Міценко Н.Г., Маслак І.О., Ситник Г.В., Пузирьова П.В., Шкроміда В.В. та ін.

Стан розв'язку проблем щодо структури та оцінки фінансового потенціалу, відповідно до умов господарювання, потребує подальших досліджень щодо джерел його формування, структури, форматування, відповідно до зміни стратегії функціонування, ефективності використання та ін.

Метою статті є дослідження теоретичних підходів до поняття фінансового потенціалу та спрямування його оцінки з позицій економічного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий потенціал представляє обсяг наявних фінансових ресурсів підприємства та прихованих його можливостей за рахунок яких існує потенційна можливість збереження стійкості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності зростання рівня фінансової безпеки, покращення фінансового стану. Важливим, у дослідженні сутності фінансового потенціалу, є вивчення існуючих теоретичних підходів до зазначеного поняття. В економічній літературі зустрічається два основні підходи до розуміння фінансового потенціалу підприємства, а саме ресурсний підхід (табл.1) та підхід як до невикористаних можливостей (табл. 2).

Таблиця 1

Визначення категорії «фінансовий потенціал» в контексті ресурсного підходу

Автор	Визначення
Маслак І.О. [6, с. 125]	Сукупність фінансових ресурсів, за допомогою ефективного та раціонального використання яких підприємство здатне отримати прибуток та досягти поставленої мети своєї діяльності, а також отримати максимально можливий фінансовий результат, за рахунок використання наявних власних ресурсів і залучення додаткових коштів на найбільш вигідних для підприємства умовах
Белінська О.В. [10, с. 268]	Обсяг наявних фінансових ресурсів підприємства та прихованих його можливостей за рахунок яких існує потенційна можливість збереження стійкості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, отримання наперед визначеного позитивного фінансового результату, що може бути реалізованим внаслідок управлінського впливу з метою досягнення певного наперед визначеного рівня розвитку підприємства як на певний момент часу, так і у перспективі
Ситник Г.В. [8, с.321]	Система наявних фінансових ресурсів та компетенцій, щодо їх ефективної акумуляції в необхідних обсягах, розподілу та створенні конфігурацій і пропорцій, які забезпечують «стратегічну відповідність» підприємства і генерують цінність для власників та інших стейкхолдерів
Гнип Н.О. [3, с. 6]	Сукупність потенційних фінансових ресурсів і доходів підприємства при заданих або таких, що склалися, параметрах ресурсного і виробничого потенціалів, а також ринкової кон'юнктури
Бражко О.В. [1, с. 290]	Фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного та рентабельного функціонування
Боронос В.Г. [11, с. 22]	Максимальна кількість фінансових ресурсів, які може генерувати суб'єкт господарювання протягом певного періоду часу

Дослідження існуючих теоретичних підходів до визначення сутності фінансового потенціалу в контексті фінансових ресурсів підприємства. В основному автори ґрунтуються на визначення, що враховує в основному використання наявних власних ресурсів і залучення додаткових коштів на найбільш вигідних для підприємства умовах. Значний наголос автори ставлять на доходах підприємства при заданих або таких, що склалися, параметрах ресурсного і виробничого потенціалів.

Вивчення економічної літератури показало, що найбільш поширеним є ресурсний підхід до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства, менш поширеним – ототожнення його з показниками стабільності фінансового стану підприємства [7, с. 214].

Подальше дослідження економічної літератури, дало змогу, зазначити наявність потужного напрямку дослідження категорії «фінансовий потенціал» в контексті можливостей та відносин підприємства, який згруповано та представлено нами у таблиці 2.

Таблиця 2

Визначення категорії «фінансовий потенціал» в контексті невикористаних можливостей підприємства

Автор	Визначення
Глушенко В.В. [12, с. 13].	Є складовою управління фінансами суб'єктів господарювання, основою забезпечення стійкого зростаючого припливу грошових коштів, достатнього для забезпечення поточної і довготривалої платоспроможності на основі стратегії стабільного економічного зростання
Кирилова Л.І. [5, с.300]	Сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що надають можливість для досягнення запланованих фінансових результатів в поточному періоді та майбутньому
Шкроміда В.В. [9, с.3]	Сукупність господарських відносин і зв'язків, які спрямовані на одержання максимально-можливих фінансових результатів
Міценко Н.Г. [7, с.215]	Система стосунків, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови: можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості, рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану підприємства
Веретенникова О.В. [2, с.7]	Максимально можлива сукупність наявних і прихованих можливостей фінансового розвитку підприємства, формування і використання яких побудоване на процесі зміни вартості грошових фондів, що опосередковує використання кожного з інших елементів сукупного потенціалу з урахуванням відповідних фінансових обмежень за наявності певних видів ресурсів

Важливо наголосити на тісний зв'язок фінансового потенціалу підприємства та результатів використання його характеристик (рис. 1). Різноманітність існуючих у науковій літературі визначень фінансового потенціалу підприємства, за другим напрямом дослідження, дає можливість систематизувати спрямування зазначених підходів за сучасних умов.

Дослідження підходів до визначення категорії «фінансовий потенціал» показують, що однозначного тлумачення зазначеної категорії не існує. Таким чином, при визначенні категорії «фінансовий потенціал підприємства» автори акцентують увагу на таких окремих аспектах [4, с.3]: сукупність фінансових ресурсів (можливостей) підприємства; забезпечення діяльності підприємства (поточної і перспективної); можливості підприємства щодо залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами (капіталом, грошовим капіталом, грошовими потоками, фондами грошових коштів); забезпечення досягнення тактичних і стратегічних цілей господарюючого суб'єкта.

Спрямування оцінки фінансового потенціалу	
за ресурсним підходом	за можливістю підприємства
<ul style="list-style-type: none"> – на отримання максимально можливого прибутку та досягнення мети діяльності; – на ефективне та рентабельне функціонування – ефективне використання ресурсів; – отримання наперед визначеного позитивного фінансового результату; – на доходи підприємства та досягнення стратегічної мети; – на параметри ресурсного та виробничого потенціалу; – на ринкову кон'юнктуру; – ефективне та результативне функціонування на перспективу; – збереження стійкості підприємства; – підвищення його конкурентоспроможності; – розвиток підприємства на перспективу з урахуванням змін в економіці 	<ul style="list-style-type: none"> – найважливішу характеристику ефективності фінансово-господарської діяльності та надійності підприємства; – основу забезпечення стійкого зростаючого припливу грошових коштів; – сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що надають певні можливості; – сукупність господарських відносин і зв'язків підприємства; – систему стосунків, що виникають на підприємстві; – максимально можливу сукупність наявних і прихованих можливостей фінансового розвитку підприємства.
Зв'язок фінансового потенціалу підприємства з результативністю функціонування	
<ul style="list-style-type: none"> – на ефективне управління; – стійке поповнення грошових коштів та рентабельність вкладеного капіталу; – на підтримку поточної та довготривалої платоспроможності підтримку ліквідності та фінансової стійкості; – на ефективну фінансово-господарську діяльність та стійке економічне зростання; – реалізацію ефективних інвестиційних проектів; – на досягнення максимально можливого фінансового результату; – забезпечення прозорості поточного і майбутнього фінансового стану; – на досягнення запланованих фінансових результатів в поточному та майбутньому періоді; – на фінансовий розвиток підприємства 	

Рис. 1. Спрямування оцінки фінансового потенціалу з позицій економічного аналізу

Отже, фінансовий потенціал розвитку підприємств представляє собою сукупність всіх наявних та потенційних ресурсів підприємства, у тому числі і фінансових, що можуть забезпечити досягнення в поточній та довгостроковій перспективі визначених стратегічних цілей з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища [5, с. 300].

Враховуючи необхідність оцінки поточного стану і прогнозу оцінки фінансового потенціалу, в літературі виокремлено напрями оцінки фінансового потенціалу економічної системи [4, с. 5]: оцінка поточного стану і прогноз розвитку чинників зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища; оцінка фінансового стану (поточна і прогнозна); оцінка вартості (поточна і прогнозна); оцінка якості управління фінансами (поточна і прогнозна).

Висновки. Фінансовий потенціал є комплексним поняттям, що пов'язане з ефективністю та результативністю діяльності підприємства, що викликає потребу розширити його дослідження, з позицій економічного аналізу. Важливим є розширити напрями дослідження, відповідно до аналітичних потреб, через показники фінансової звітності. Доцільним є вивчати стан фінансового потенціалу у тісному зв'язку з такими його характеристиками як стан активів та джерел їх формування, рівень ділової активності, стан балансової напруги, фінансової безпеки, конкурентоспроможності.

Дослідження фінансового потенціалу підприємства у розрізі підходів, за означеними характеристиками, з позицій економічного аналізу, дасть змогу:

- забезпечити достатній рівень ефективності та результативності діяльності підприємства через ознаки його ділової активності;
- гарантувати високий рівень конкурентоспроможності через підтримку відповідного рівня балансової напруги (стану активів та джерел їх формування);
- забезпечити відповідну інформаційну підтримку, для постійно діючої системи моніторингу стану фінансового потенціалу підприємства та розробки варіантів оперативних управлінських рішень як на рівні підприємства, так і за його межами.

Література

1. Бражко О.В. Фінансовий потенціал підприємства як результат взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин / О.В. Бражко // Прометей. – 2011. – № 3(36). – С. 289-292.
2. Веретенникова О.В. Сутнісні ознаки економічної категорії «фінансовий потенціал» / О.В. Веретенникова, А.В. Бондаренко // Торгівля і ринок України. – 2011. – Вип.32. – С. 347-355.
3. Гнип Н.О. Планування фінансового потенціалу суб'єктів реального сектору економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» / Н.О.Гнип. – Суми. – 2012. – 24 с.
4. Журова Л.И. Финансовый потенциал экономической системы: структура и методика оценки / Л.И. Журова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №2. – с.1-8.
5. Кирилова Л.І. Фінансовий потенціал підприємства та його складові / Л.І. Кирилова, Д.Д.Тодорова // Сталій розвиток економіки. – 2012. – №11. – С. 298-302.
6. Маслак І.О. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств / О. І. Маслак // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – Вип. 6(77). – С.124-129.
7. Міценко Н.Г. Методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Н.Г. Міценко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – №22(7). – С. 213-219.

8. Ситник Г.В. Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового планування: сутність та характеристика елементів / Г.В. Ситник // Сталій розвиток економіки. – 2012. – 14(4). – С.319-323.
9. Шкроміда В.В. Методичні засади моніторингу фінансового потенціалу підприємства. / В.В. Шкроміда // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Наук. Збірник / [за ред. І.Г. Качук]. – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаніка. – 2011. – Вип. 7. – Т. 2. – С. 188-192.
10. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О.В. Белінська // Вісник Хмельницького Національного університету. – 2012. – № 4 (3). – С. 267–271.
11. Боронос В.Г. Аналіз теоретико-методологічних засад фінансового потенціалу / В.Г. Боронос // Вісник УАБС НБУ. – 2012. – № 1 (32). – С. 22–26.
12. Глущенко В.В. Концептуальні основи формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в Україні / В.В. Глущенко // Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 1 лютого 2013 р., Харків. – Х., 2013. – С. 13–25.

References

1. Brazhko O.V. Financial potential of the enterprise as a result of interaction of all elements of the system of financial relations / O.V. Brazhko // Prometheus. - 2011. - № 3 (36). - P. 289-292.
2. Veretennikova O.V. Essential features of the economic category “financial potential” / O.V. Veretennikova, A.V. Bondarenko // Trade and Market of Ukraine. – 2011. – Issue 32. - P. 347-355.
3. Gnur N.O. Planning the financial potential of the real sector of the economy: author's ref. Dis. For science. Degree of Cand. Econ. Science: special. 08.00.08 – “Money, finance and credit” / N.O. Gnur. - Sumy. - 2012. - 24 p.
4. Zhurova L.I. Financial potential of the economic system: structure and methods of assessment / L.I. Zhurova // Modern problems of science and education. - 2013. - №2. - p.1-8.
5. Kirilova L.I. Financial potential of the enterprise and its components / L.I. Kirilova, D.D. Todorova // Sustainable economic development. - 2012. - №11. - P. 298-302.
6. Maslak I.O. Peculiarities of estimating the financial potential of industrial enterprises / O.I. Maslak // Bulletin of the Mykhailo Ostrogradsky KrNU. - 2012. - Issue. 6 (77). - P.124-129.
7. Mitsenko N.G. Methodical approaches to assessing the financial potential of the enterprise / N.G. Mitsenko // Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. - 2012. - №22 (7). - P. 213-219.
8. Sitnik G.V. Financial potential as an object of financial planning: essence and characteristics of elements / G.V. Sytnyk // Sustainable economic development. - 2012. - 14 (4). - P.319-323.
9. Shkromida V.V. Methodical bases of monitoring of financial potential of the enterprise. / V.V. Shkromida // Actual problems of economic development of the region. Science. Collection / [ed. I.G. Weaver]. - Ivano-Frankivsk: Publishing House of Prykarpattia National University. V. Stefanika. - 2011. - Issue. 7. - Т. 2. - P. 188-192.
10. Belinska O.V. The essence of the financial potential of the enterprise / O.V. Belinska // Bulletin of Khmelnytsky National University. - 2012. - № 4 (3). - P. 267–271.
11. Boronos V.G. Analysis of theoretical and methodological principles of financial potential / V.G. Boronos // Bulletin of the UABS NBU. - 2012. - № 1 (32). - P. 22–26.
12. Glushchenko V.V. Conceptual bases of formation of financial potential of business entities in Ukraine / V.V. Glushchenko // Financial potential of economic entities as a factor of sustainable development of market economy: materials of the All-Ukrainian scientific-practical conference on February 1, 2013, Kharkiv. - Kh., 2013. - P. 13–25

Надійшла / Paper received: 05.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 331.108.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-47

ВЕДЕРНИКОВ М. Д., ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК Л. В., ЗЕЛЕНА М. І.,
БАЗАЛІЙСЬКА Н. П., ЧЕРНУШКІНА О. О.

Хмельницький національний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто сучасних персонал-технологій у системі управління персоналом. Виділено основні чинники впливу на формування системи управління персоналом. Сформовано основні принципи ефективного управління персоналом на підприємстві. Розглянуто види та групи інноваційних персонал-технологій управління персоналом. Запропоновано новітні методи розвитку персоналу компетентнісного підходу як технологій мобілізації внутрішніх можливостей та потенціалу працівників підприємства за сучасних умов господарювання.

Ключові слова: управління персоналом, персонал-технології, технологія управління персоналом, компетентнісний підхід, розвиток персоналу

VEDERNIKOV M., WOL'ANSKA-SAVCHUK L., ZELENA M.,
BAZALIYSKA N., CHERNUSHKINA O.

Khmelnytsky National University

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF PERSONNEL MANAGEMENT UNDER MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

In today's world, effective personnel management is not possible without the use of modern personnel technologies in the personnel management system in any field of activity. Typically, the effectiveness of personnel management depends on the mechanisms and methods chosen by management to use the process of personnel management in the institution. The use of modern personnel technologies is one of the most important conditions for the development of the team, and hence the growth of the rating (reputation) of the institution, as a consequence of increasing the productivity of employees and their interest in their work. However, despite the significant number of scientific papers devoted to the study of personnel management, the question of the development of modern personnel technologies in the personnel management system remains poorly studied. The relevance of this study is due to the new socio-economic relations that have developed in all spheres of life and also in the treasury; the need to improve and implement modern personnel technologies in the personnel management system in the labor collectives of state institutions, which promotes the efficient use of personnel and increases labor productivity.

Modern personnel technologies in the personnel management system are considered. The main factors influencing the formation of the personnel management system are highlighted. The basic principles of effective personnel management at the enterprise are formed. Types and groups of innovative personnel-technologies of personnel management are considered. The tools of ensuring competitiveness and increasing the efficiency of the latest personnel management system have been formed. The newest methods of personnel development of the competence approach as technologies of mobilization of internal possibilities and potential of employees of the enterprise under modern business conditions are offered.

Keywords: personnel management, personnel technologies, personnel management technology, competence approach, personnel development

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному світі не можливе ефективне управління персоналом без використання сучасних персонал-технологій у системі управління персоналом у будь-якій сфері діяльності. Зазвичай ефективність управління персоналом залежить від обраних для застосування керівництвом механізмів та методів, за допомогою яких буде проводитися процес управління персоналом в установі. Застосування сучасних персонал-технологій є однією з найголовніших умов розвитку колективу, а отже зростання рейтингу (репутації) установи, як наслідок збільшення продуктивності праці працівників та їх зацікавленості у своїй праці. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених дослідженню управлінню персоналом, малодослідженим залишається питання розвитку сучасних персонал-технологій у системі управління персоналом. Актуальність даного дослідження обумовлена новими суспільно-економічними відносинами, що склалися у всіх сферах життєдіяльності і також у казначейській сфері; необхідністю вдосконалювати та впроваджувати сучасні персонал-технології у систему управління персоналом у трудових колективах державних установ, що сприяє ефективному використанню персоналу та збільшує продуктивність праці.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сутності та змісту сучасних персонал-технологій у системі управління персоналом задля підвищення ефективності та продуктивності праці працівників підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проблема управління персоналом вже багато років займаються вітчизняні та закордонні вчені. Існує величезна кількість напрацювань та досліджень, які використовуються як при формуванні теоретичного підґрунтя, так і при здійсненні практичної діяльності. Питання управління персоналом

досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими такими як: Г. Деслер, С. Паркінсон, Д. Кеннеді, Л. Балабанова, Л. Новаковська, А. Лоран, Ю. Палеха, В. Яровий, Г. Дмитренко, О. Грішкова, Ч. Джейкобс А. Дударь, Я. Мейтланд та ін. [1].

Із самого початку існування людства, його праця носила усвідомлений характер і була певною мірою організована. Щоденні справи вимагали узгодженості дій членів общини, певного підпорядкування одних людей волі інших. З розвитком цивілізацій процеси управління ускладнювалися, у них з'являлися елементи передбачення, розрахунків, і ті, хто вмів це робити, ставали жерцями, фараонами, міністрами тощо. Вони втілювали мудрість, владу та володіли багатством у своїх суспільствах. Розвиток науки «управління персоналом» здійснювався із загальними етапами розвитку управлінської науки. Засновником класичної школи управління вважається Ф. Тейлор. До нього двигуном підвищення продуктивності праці був принцип «пряника» – скільки зробиш, стільки й одержиш. Проте, цей принцип до початку ХХ століття вичерпався [1].

Процеси управління людьми здійснювалися в усіх цивілізаціях і різних суспільних формаціях. Результати діяльності більшості підприємств свідчать про те, що одним із найважливіших факторів ефективного їх функціонування в сучасних умовах є наявність високопродуктивного стабільного колективу, який зможе в екстремальних умовах вирішувати певні проблеми та досягати поставлених цілей. Проблема управління персоналом на сучасному етапі знаходиться в центрі уваги керівництва кожного підприємства [1]. Організація не може функціонувати без людей, навіть за інтенсивного розвитку науково-технічного прогресу. Тому важливу роль у процесі виробництва на підприємстві відіграє саме людський капітал, а управління персоналом є однією з найважливіших функцій, що покладається на керівника підприємства. Адже саме від організації управління персоналом на підприємстві залежить кінцевий результат його діяльності [1]. Однією зі складових підприємства як цілісної виробничо-господарської системи, поряд із управлінням діяльністю, є управління персоналом. У літературі можна зустріти альтернативні варіанти структуризації системи підприємства, але завжди виділяється кадрова складова, як основна частина системи управління.

Управління персоналом – це специфічна сфера управлінської діяльності, головним об'єктом якої є люди, які входять у певні соціальні групи, трудові колективи. Разом із тим, управління персоналом – багатограний і виключно складний процес, що характеризується специфічними особливостями та закономірностями. Управлінню персоналом властива системність і завершеність на основі комплексного вирішення проблем, їх відтворення. Системний підхід передбачає врахування взаємозв'язків між окремими аспектами проблеми для досягнення кінцевих цілей, визначення шляхів їх вирішення, створення відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування та організацію системи. Управління персоналом є складним процесом і важливим компонентом управління організацією як системою. Складним воно є тому, що люди за своїм характером відрізняються від інших ресурсів і вимагають особливих підходів в управлінні [2].

Зважаючи на необхідність безперервного комплексного управління персоналом, існує об'єктивна необхідність формування системи управління персоналом – упорядкованої сукупності взаємопов'язаних елементів, що відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети підприємства (отримання прибутку). Система управління персоналом організаційно закріплює певні функції за працівниками, а також регламентує потоки інформації в системі управління підприємством. Система управління людськими ресурсами постійно розвивається й удосконалюється. На кожному етапі розвитку суспільства це повинно відбуватися згідно з вимогами розвитку продуктивних сил і за відповідних корективів [3].

Система управління персоналом забезпечує ефективність роботи на підприємстві людських ресурсів і здійснює усунення недоліків, які виникають у процесі роботи. Чинники, що впливають на формування цієї системи, наведено на рис. 1.

У процесі формування системи управління персоналом підприємства слід урахувати як зовнішні, так і внутрішні чинники. До зовнішніх відносяться: ситуація на ринку праці, вимоги трудового законодавства, кон'юнктура. Відповідно до внутрішніх належать: цілі підприємства, напрям діяльності підприємства, склад персоналу, організаційна культура, особливості кадрового менеджменту, перспективи розвитку та розмір підприємства. Система управління персоналом покликана забезпечити кадрами підприємство, організувати їх ефективне використання, професійний і соціальний розвиток. Система управління персоналом підприємства – це сукупність елементів, які взаємопов'язані між собою, цілковите використання яких забезпечить ефективне управління персоналом. Ефективність управління персоналом залежить від ефективності механізмів та методів, за допомогою яких буде здійснюватися процес управління персоналом [4].

Методи управління персоналом – це способи здійснення управлінських дій на персонал для досягнення цілей управління організацією. Менеджмент розглядає методи управління як сукупність різноманітних способів і прийомів, використовуваних управлінським апаратом підприємства, фірми для активізації ініціативи і творчості всього персоналу в процесі практичної діяльності і для задоволення їх життєвих потреб. Мета методів управління – забезпечення гармонії, органічного поєднання індивідуальних, колективних і громадських інтересів [5].

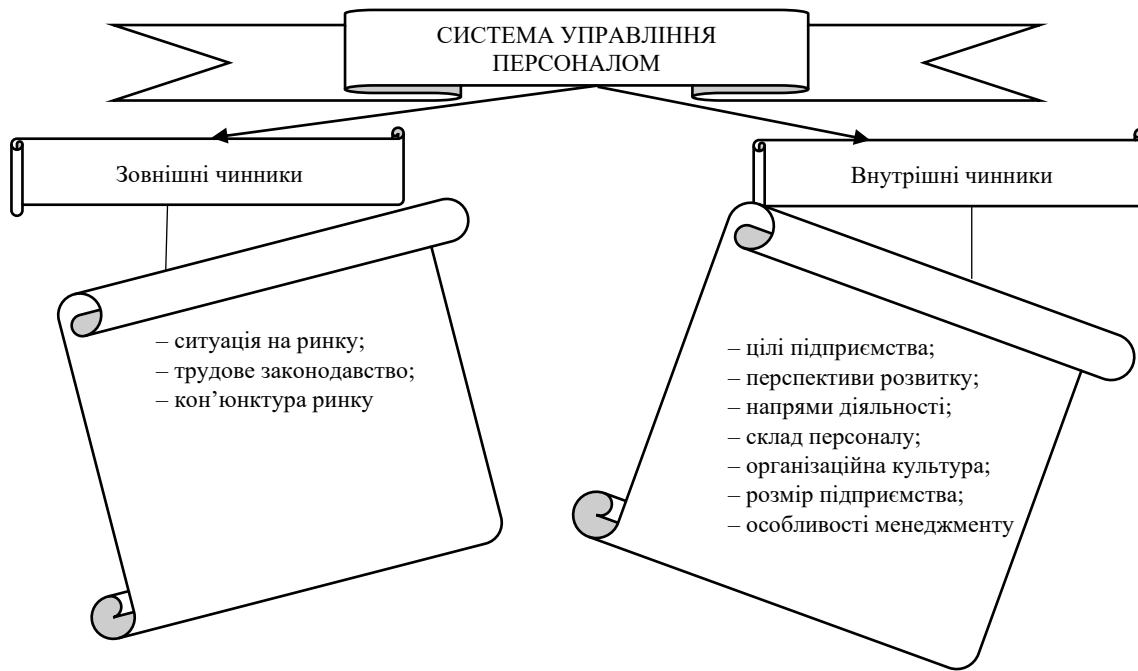


Рис. 1. Чинники впливу на формування системи управління персоналом

Принципи управління персоналом – правила, основні положення і норми, яким повинні слідувати керівники і фахівці в процесі управління персоналом. Управління персоналом традиційно здійснюється на основі принципів: демократичного централізму; науковості; плановості; єдності розпорядництва; першої особи; поєднання єдиноначальності і колегіальності, централізації і децентралізації; відбору, підбору і розстановки кадрів; лінійного, функціонального і цільового управління; контролю виконання рішень тощо (рис. 2) [6].

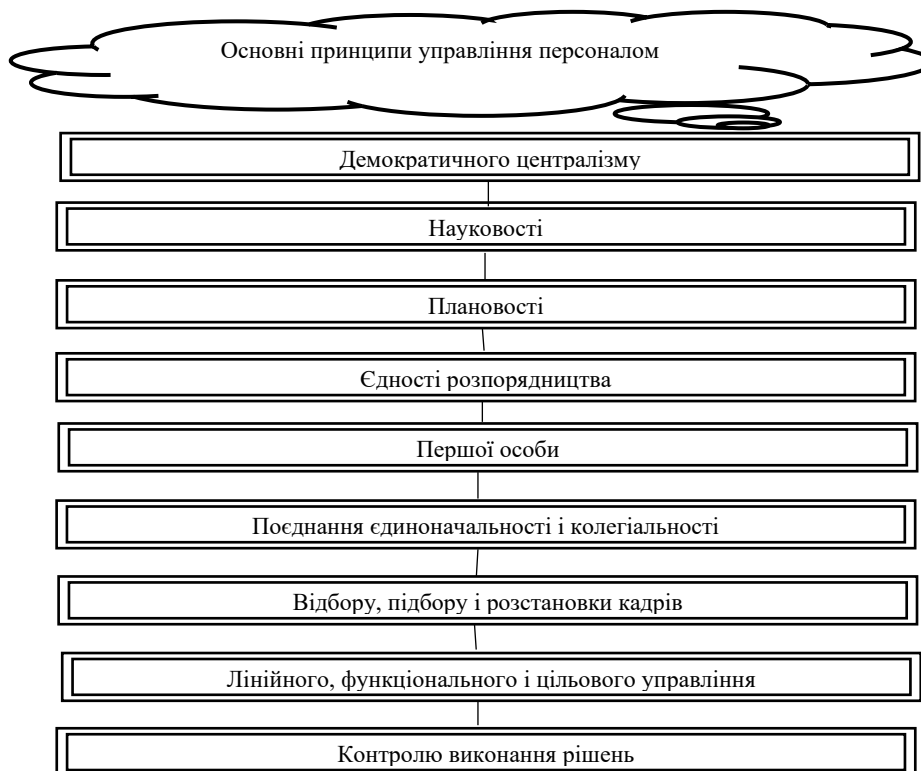


Рис. 2. Основні принципи управління персоналом

Методи і принципи управління персоналом на різних підприємствах можуть комбінуватися по-різному, їх ефективність залежить від багатьох факторів. Керівник повинен дотримуватися основних

положень і норм у процесі управління кадрами, щоб система управління персоналом ефективно працювала і відповідала всім тим стратегічним цілям, які стоять перед організацією. Методи управління персоналом класифікуються за такими ознаками: за характером етапів управлінської діяльності (методи підготовки, ухвалення, організації, контролю над виконанням рішень); за характером етапів здійснення впливу на виконавців (економічні, організаційно-розпорядчі, правові та соціально-психологічні); за характером впливу на виконавців (методи прямого і непрямого впливу); за характером застосування (загальні і спеціальні); за характером впливу на трудову поведінку людей у сфері спільної праці (методи стимулювання, методи інформування, методи переконання, методи адміністративного примусу) (рис. 3) [5].

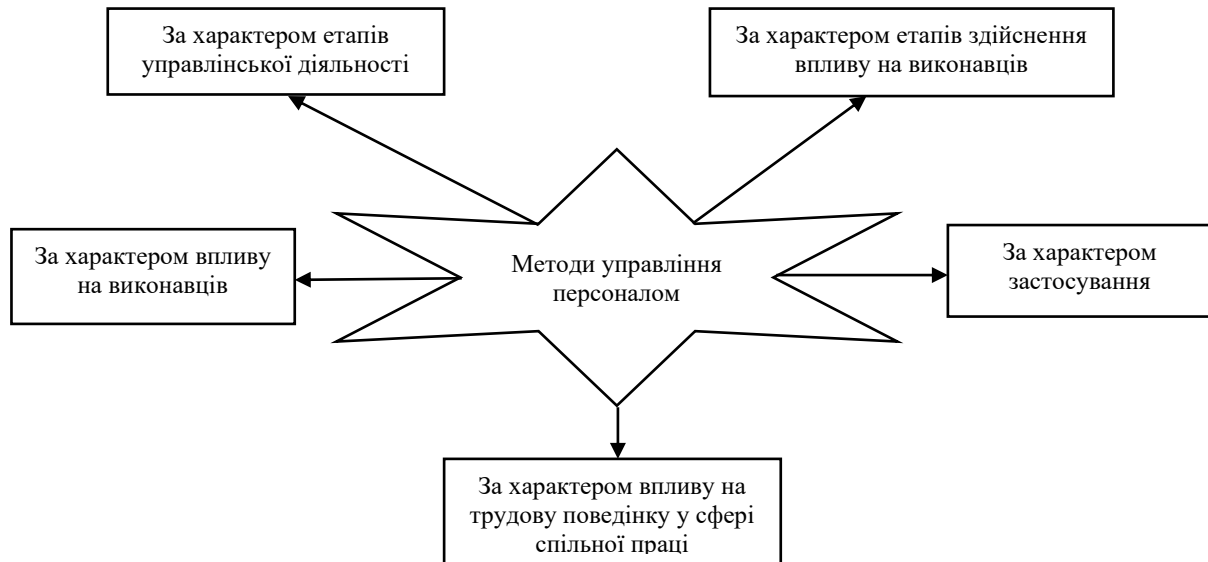


Рис. 3. Методи управління персоналом

Відрізняють три групи методів: адміністративні, економічні, соціально-психологічні (див. табл. 1). Відрізняються між собою способами і результативністю впливу на персонал [6].

Реалізація організаційних відносин здійснюється за допомогою організаційно-розпорядчих методів, які частіше називаються адміністративними. Це методи прямого впливу, що носять директивний, обов'язковий характер. Вони засновані на дисципліні, відповідальності, владі, примусі. Адміністративні методи тісно пов'язані з економічними методами, оскільки вони спрямовані на вирішення єдиних завдань і досягнення однієї мети. Застосування цих методів передують економічним методам, оскільки на початку треба сформулювати власний об'єкт управління і структуру управління. У процесі виробничої діяльності економічні методи управління реалізуються у формі адміністративного впливу суб'єкта управління на об'єкт управління (постанови, накази, розпорядження). Відрізняються адміністративні методи управління від економічних формою прояву і механізмом дії. Якщо економічні методи спираються на економічні інтереси людей, то адміністративні засновані на почутті боргу, відповідальності, дисципліни і розуміння можливості адміністративного покарання [7].

Організаційний вплив включає в себе: організаційне регламентування; організаційне нормування; організаційно-методичне інструктування. До адміністративних методів належать: організаційне проектування; регламентування; нормування. Сутність організаційного регламентування полягає в установленні правил, обов'язкових для виконання, які визначають зміст і порядок організаційної діяльності. Організаційне нормування включає норми і нормативи витрат ресурсів у процесі діяльності фірми. Регламентування і нормування є базою організаційного проектування нових і діючих фірм. Регламентування полягає у розробці і введенні в дію організаційних положень, які є обов'язковими для виконання протягом певного періоду дії цього положення. Нормування – більш м'який метод адміністративного впливу. Він призначений для встановлення нормативів, які служать орієнтирами в діяльності [8].

Під економічними методами розуміють елементи економічного механізму, за допомогою якого забезпечуються функціонування і розвиток організації. Роль економічних методів управління персоналом полягає в мобілізації трудових ресурсів на досягнення певного результату. Це система прийомів і способів впливу на виконавців за допомогою конкретного порівняння витрат і результатів. При цьому слід врахувати, що крім суто особистих учасників процесу, переслідує і суспільні, і групові цілі. Тут найважливішим методом є мотивація трудової діяльності, що полягає здебільшого в матеріальному стимулюванні працівників. Основним мотиваційним фактором, як правило, є заробітна плата. Крім того, істотний інструментарій управління персоналом являє собою система виплат, надбавок, пільг і т. д., що надає додаткові економічні важелі впливу на мотивацію співробітників. Також до економічних методів можна віднести елементи соціального забезпечення співробітників [8].

Таблиця 1

Методи управління персоналом

Адміністративні	Формування структури органів управління. Затвердження адміністративних норм і нормативів. Правове регулювання. Видання наказів, вказівок і розпоряджень. Інструктування. Набір, відбір і розставлення кадрів. Затвердження методик і рекомендацій. Розробка положень, посадових інструкцій, стандартів організації. Розробка іншої регламентуючої документації. Встановлення адміністративних санкцій і заохочень.
Економічні	Техніко-економічний аналіз. Техніко-економічне обґрунтування. Техніко-економічне планування. Економічне стимулювання.
Фінансові	Фінансування. Мотивація трудової діяльності. Оплата праці. Капіталовкладення. Кредитування. Ціноутворення. Участь у прибутках і капіталі. Оподаткування. Встановлення економічних норм і нормативів. Страхування. Встановлення матеріальних санкцій і заохочень.
Соціально-психологічні	Соціально-психологічний аналіз. Соціально-психологічне планування. Створення творчої атмосфери. Участь працівників в управлінні. Соціальна та моральна мотивація. Задоволення культурних і духовних потреб. Формування колективів, груп. Створення нормального психологічного клімату. Встановлення соціальних норм поведінки. Розвиток у працівників ініціативи та відповідності. Встановлення моральних санкцій і заохочень.

Оплату праці менеджера доцільно зв'язати з результатами його діяльності у сфері відповідальності або з результатами діяльності всієї фірми. Застосування економічних методів має базуватися строго на їх окупності. Це означає, що інвестування коштів у матеріальне стимулювання співробітників повинно принести прибуток організації за рахунок підвищення якості виконуваних робіт у планованому періоді. Реалізація економічних методів управління здійснюється в системі економічних відносин між членами трудового колективу. Керівництво організації за допомогою різних компонентів оплати праці регулює матеріальну зацікавленість працівників. Ця система взаємовідносин досить складна, оскільки включає в себе економічні, соціальні, психологічні й організаційні відносини [8].

Соціально-психологічні методи – це способи реалізації управлінського впливу на персонал, які ґрунтуються на використанні закономірностей соціології і психології. Соціально-психологічні методи управління засновані на використанні таких соціальних факторів, як неформальні групи, роль і статус особистості, система взаємовідносин у колективі, соціальні потреби, психологічний клімат, етика спілкування і поведінки персоналу. Сутність цих методів зводиться до впливу на особистість і колектив для формування у них установок щодо їх трудової діяльності і творчої активності. Для здійснення впливу на окрему особистість використовуються психологічні методи, для впливу на групу, колектив – соціологічні.

До найбільш важливих результатів застосування психологічних методів можна віднести мінімізацію психологічних конфліктів, управління формуванням кар'єри на основі психологічних особливостей кожного співробітника, забезпечення здорового клімату, формування організаційної культури на основі норм поведінки й образу ідеального співробітника. Ця група методів управління використовується для гармонізації взаємовідносин персоналу і встановлення найбільш сприятливого психологічного клімату. Психологічні методи грають важливу роль у роботі з персоналом і відрізняються індивідуальною спрямованістю.

Соціологічні методи дають змогу встановити призначення і місце співробітників у колективі, виявити лідерів, зв'язати мотивацію з результатами трудової діяльності, забезпечити ефективні комунікації. Ця група методів управління представляє собою систему способів і важелів впливу на соціально-психологічний клімат у колективі, на трудову і соціальну активність персоналу.

Методи соціального управління спрямовані на: підвищення соціально-виробничої активності; копіювання лідерів, встановлення стандартів зразкової поведінки; підтримання соціальної наступності; моральне стимулювання.

Проводячи аналіз методів дослідження, виокремлено наступні методи управління персоналом, зокрема метод декомпозиції кадрів. Припустимо, систему управління персоналом можна поділити на

підсистеми і на функції, функції – на процедури, процедури – на операції. Коли відбувся поділ компонентів, потрібно відновити систему управління персоналом в одне ціле, узагальнити те, що було розділено. Це допомагає налагодити роботу працівників. Метод порівнянь дає можливість порівняти ту систему управління персоналом, яка є, з аналоговою системою провідної організації, з тим станом, що є на даному етапі або з минулим періодом. Метод структуризації цілей передбачає кількісне та якісне підтвердження цілей організації в загальному вигляді і цілей системи управління персоналом відповідно до цілей організації. Нормативний метод полягає у використанні системи нормативів, за якого визначаються склад і зміст функцій з управління персоналом. Параметричний метод передбачає визначення функціональних зв'язків між параметрами частин виробничої системи і системи управління персоналом для знаходження ступені їхньої подібності. Метод функціонально-вартісного аналізу передбачає вибір найкращої системи управління персоналом, яка передбачає зменшення витрат і збільшення ефективності. Метод аналогій передбачає розробку стандартних рішень і встановлення рамок і умов їх застосування. Блоковий метод передбачає з'єднання однотипних блокових рішень з особливими організаційними рішеннями в загальній організаційній системі управління персоналом [6]. Метод творчих нарад полягає в колективному розгляді групою фахівців і керівників у напрямі розвитку системи управління персоналом. Метод контрольних запитань передбачає завчасно підготовленому списку запитань стимулювати винахідливість пошуку вирішення завдань на вдосконалення системи управління персоналом. Можна зауважити, що високий результат управління персоналом досягається лише тоді, коли вся система методів управління персоналом реалізується відразу. Керівництву важливо пам'ятати і про чинники впливу на формування системи управління персоналом.

Системи управління, що використовуються вітчизняними підприємствами показали свою недосконалість та неефективність, наслідками чого є значна плінність кадрів, низька продуктивність праці, негативний психологічний клімат в колективах. Відповідно наслідки такої роботи зовсім невтішні – неефективна робота багатьох підприємств, невчасне виконання плану випуску продукції, збитковість діяльності, а в деяких випадках і банкрутство. Ефективне управління персоналом на даний час є чи не найважливішим елементом управлінської діяльності підприємства. Жодна організація не буде працювати злагоджено якщо керівництвом не приділятиметься достатньо уваги організаційній структурі управління, системі мотивації та соціальному захисту працівників. Напрацювань вітчизняної економічної школи нажалі не завжди вистачає для адекватної оцінки проблем управління персоналом на окремих підприємствах, тому вважаємо за доцільне проведення комплексного аналізування, узагальнення та спроби адаптування зарубіжного досвіду до реалій вітчизняної економіки.

Система управління персоналом на сучасному підприємстві незалежно від форми власності є наймогутнішим інструментом забезпечення конкурентоздатності й розвитку, тому виникає необхідність у розробці та підвищенні ефективності новітньої системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки. Сучасна система управління персоналом, яка склалась на провідних вітчизняних підприємствах під впливом запровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом та використання власного досвіду, включає такі підсистеми: аналіз та планування персоналу; підбір та наймання персоналу; оцінювання персоналу; організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу; атестація і ротация кадрів; управління оплатою праці; мотивація персоналу; облік співробітників підприємства; організація трудових відносин на підприємстві; створення умов праці; соціальний розвиток; кадрова безпека [8].

Під персонал-технологією, відповідно до загальнонаукових позицій, розуміють механізм взаємодії керівників усіх рівнів управління зі своїм персоналом із метою якнайповнішого й ефективного використання тих обмежених економічних ресурсів, що є на виробництві, насамперед робочої сили, трудового потенціалу всіх категорій працівників [9].

У сучасному виробництві технологія управління персоналом – це наука і мистецтво управління людьми, механізм взаємозв'язку між суб'єктом та об'єктом управління персоналом, система взаємодії між керівником і працівником, стратегія вироблення рішень і тактика їх виконання у сфері ефективної зайнятості працівників в управлінні кадровим складом підприємства. В управлінні персоналом розрізняють декілька видів персонал-технологій: багатоланкові; комунікаційні та індивідуальні та інші. Багатоланкові персонал-технології передбачають виконання серії послідовних взаємозв'язаних завдань, комунікаційні – встановлення трудових стосунків між окремими працівниками і виробничими підрозділами підприємства, індивідуальні – конкретизацію управлінських дій стосовно того або іншого працівника (див. рис. 4) [8].

Розробка і впровадження персонал-технології роботи з кадрами в організації включають сім типових етапів: діагностика кадрової ситуації; внесення коректив до положень, що діють; підготовка та узгодження проекту технології; затвердження розробленої технології; розповсюдження механізму впровадження заходів; навчання персоналу нової технології; встановлення відповідальних за впровадження технології. Усі персонал-технології можна об'єднати в такі групи: персонал-технології позикової праці; навчальні персонал-технології; персонал-технології підбору та найму персоналу; персонал-технології підвищення ефективності роботи персоналу; персонал-технології контролю праці персоналу; інформаційні персонал-технології (див. рис. 5) [9].

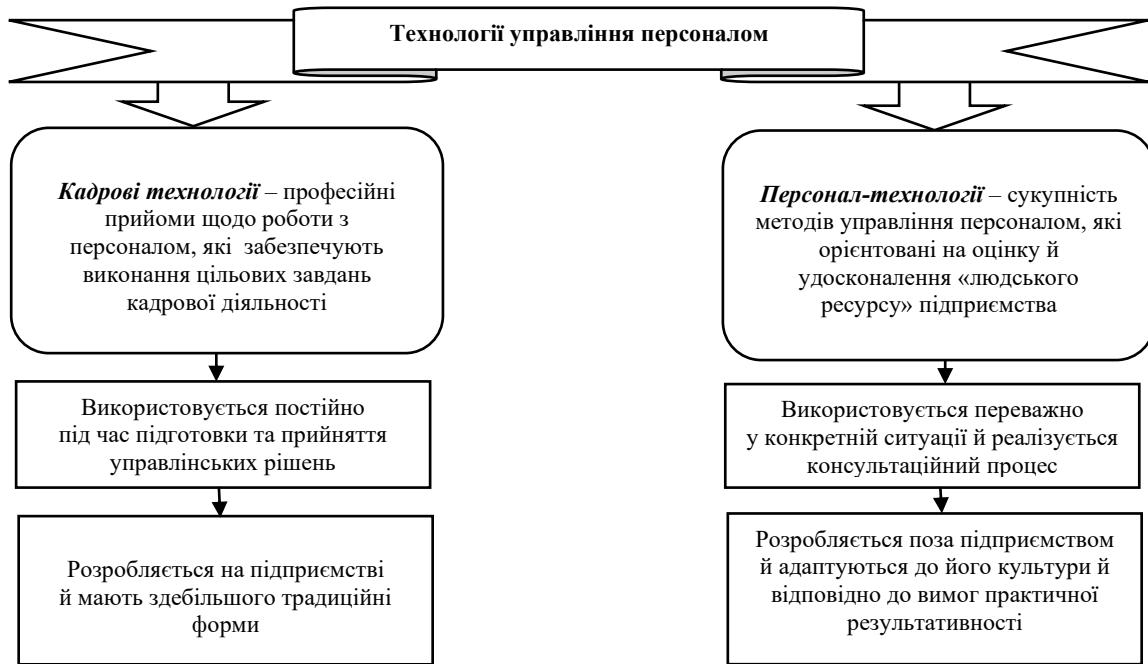


Рис. 4. Основні види технологій управління персоналом



Рис. 5. Види груп персонал-технологій

Досить поширеними на сучасному етапі є аут-технології в управлінні персоналом, які у вітчизняній практиці визначаються як форма позикової праці. Аут-технології поділяють на дві групи: передачу окремих функцій спеціалізованим компаніям (аутсорсинг) та передачу спеціалізованій компанії працівників підприємства (аутстафінг, лізинг персоналу). Сучасний стан економіки також визначає нові вимоги до рівня підготовки персоналу, коли спостерігається швидке застаріння знань, умінь і навичок персоналу, яке виражається у відставанні індивідуальних знань від сучасних вимог до посади та професії. Постійний розвиток персоналу з метою підвищення його компетентності повинен здійснюватися через формування системи безперервного навчання під час створення умов для повного розкриття потенціалу співробітників, їх здібності робити відчутний внесок у діяльність своєї організації. Найбільш прийнятним є інноваційний тип навчання. Найбільш складним моментом у процесі навчання є засвоєння методів самостійного надбання знань. Використовуючи різні методи розвитку, можна управляти компетентністю персоналу (табл. 2) [10].

Таблиця 2

Новітні методи розвитку персоналу

Метод	Опис, можливість застосування
Тренінг	Мінімум інформації і максимум вправ на відпрацювання навичок. Застосовується для розвитку навичок біля невеликої групи осіб
Кейс Стаді	Інтерактивна технологія для короткострокового навчання менеджерів на основі бізнес-ситуацій. Мета – навчити аналізувати інформацію, сортувати її для вирішення поставленого завдання, виявляти ключові проблеми, вибирати оптимальне рішення
Коучинг	Нова форма консультативної підтримки, засіб сприяння, допомоги в пошуку вирішень або подолання будь-якої складної ситуації. Завдання коуча не дати знання або навички, а допомогти людині самостійно знайти їх і закріпити на практиці
E-learning	Масовий метод дистанційного навчання у вигляді електронних книг, відеоуроків, комп'ютерних вправ. Ефективність виявляється в переданні знань великій кількості людей
Самонавчання	Проходить в індивідуальному порядку за умови стимулювання навчання з використанням різноманітних матеріалів: книг, документації, аудіо-, відео- і мультимедійних програм

Деякі сучасні компанії проводять перевірку працівників на лояльність до компанії з використанням технічних засобів. Новітньою розробкою вчених, що поєднує в собі останні досягнення у сфері психології і біометрії, є безконтактний аналіз психоемоційного полягання людини – система *Vibralmage*. Дана технологія безконтактно проводить моніторинг рівня емоцій, визначає рівень стресу, тривоги й агресивності людини, а також здійснює детекцію брехні в режимі реального часу. Безконтактність системи дає змогу перевіряти благонадійність співробітників, не принижуючи їх власної гідності і не заподіюючи їм жодної шкоди [10].

Також для перевірки персоналу на лояльність можна використовувати сучасну технологію *Mystery Shopping*. Методика припускає залучення ряду агентів, завданням яких є імітація зовнішнього контакту, і оцінки дій персоналу в процесі здійснення операції. За допомогою даної технології можна дізнатися, наскільки лояльний персонал щодо свого роботодавця, наскільки співробітники чесні і надійні, чи не здійснюють вони протиправних та аморальних дій, здатних спричинити шкоду благополуччю бізнесу. Нині йде серйозна боротьба за професіоналів. Керівництво кожної компанії розуміє, що успіх значною мірою залежить від кваліфікації співробітників. Внутрішньофірмове навчання не завжди дає змогу розв'язати проблему, особливо якщо фахівці потрібні «тут і зараз». У сучасній практиці зовнішнього підбору кандидатів використовують переважно такі технології: скринінг, рекрутинг і хедхантинг.

Реальний вихід із ситуації, що склалася, забезпечує використання такої технології підбору персоналу, як хедхантинг, який передбачає цілеспрямований пошук і залучення найцінніших і перспективних кадрів. Хедхантинг є найбільш складною і витратною технологією, що передбачає переманювання конкретного фахівця з однієї організації в іншу.

Хедхантинг – мало поширений і разом із тим дуже перспективний спосіб підбору особливо цінних, «штучних» фахівців. На сьогоднішній день це найефективніша технологія, яка сформувалася у відповідь на потребу в ексклюзивних кандидатах на позиції топ-менеджерів і ключових фахівців. За його допомогою кадрові агентства здійснюють пошук висококваліфікованих фахівців вищої ланки з урахуванням особливостей діяльності замовника, вимог до кандидатів, використовуючи наявні бази кандидатів [10].

Скринінг – «поверхневий підбір», який здійснюється по формальних ознаках: освіті, віку, роду, досвіду роботи. Низькі вакансії зазвичай закриваються шляхом скринінгу. За його допомогою здійснюється пошук необхідного допоміжного та обслуговуючого персоналу нижньої ланки, враховуючи формальні ознаки: стать, вік, освіту, досвід роботи тощо. Кадрові агентства отримують резюме кандидатів і видають їх замовнику, який сам приймає рішення щодо відбору персоналу [10].

Рекрутинг – «поглиблений підбір», який ураховує особистісні характеристики і ділові якості претендента. Здійснюється рекрутинговими агентствами для підбору фахівців середньої ланки [18, с. 36]. За допомогою рекрутингу кадрові агентства здійснюють пошук кваліфікованих фахівців середньої ланки з урахуванням вимог до особистісних та професійних якостей кандидатів, використовуючи наявні бази кандидатів.

За методикою *Executive Search* підбирається персонал на керівні посади та фахівці рідкісних професій. *Executive Search* на відміну від рекрутингу передбачає ініціативний пошук кандидатів, навіть якщо вони на даний час не зайняті активним пошуком роботи. Цю технологію успішно використовують кадрові та консалтингові агентства. За *Executive Search* шукають кращого з «неактивних» кандидатів, наявних на ринку праці, а за звичайного підбору персоналу – кращого кандидата з «активних», тобто тих, які шукають роботу. У першому випадку потрібен топ-менеджер, від якого залежать успіх і розвиток компанії, або фахівець, що володіє рідкісним набором професійних компетенцій і досвідом з чітко визначеного напрямку [10].

Ця технологія є єдиною можливим способом, якщо самостійний пошук виявляється безрезультатним або якщо сувора конфіденційність не дає змоги розміщувати оголошення про наявні вакансії. Перевага даного методу полягає в повній гарантії закриття вакансії. *Executive Search* – метод пошуку унікальних фахівців, які знають собі ціну, саме тому він вимагає великої кількості людських ресурсів. Зазвичай для пошуку кандидата потрібна ціла група професіоналів. Окрім того, цей процес розтягнутий у часі: як правило, мінімальний термін виконання замовлення становить два–три місяці. Але головна складність даного методу – закритість інформації, оскільки для успішного пошуку рекрутеру необхідно знати всі подробиці бізнесу замовника, а також точні відомості про кандидатів. Усе це зумовлює високу вартість послуги (25 % від очікуваної річної грошової компенсації успішного кандидата).

Розвиток персонал-технологій має світовий характер, більшість із них розробили та почали використовувати провідні європейські, американські та японські компанії, кожна з яких має свої особливості, тому назви значної частки персонал-технологій, що використовуються в Україні, пішли від іноземних слів. Проблемним для вітчизняного законодавства залишається використання окремих назв із персонал-технологій, що ускладнює правове забезпечення їх використання.

На сучасному ринку праці гостро постає питання не тільки формування ідеального кадрового складу в організації, а й утримання цінних кадрів – саме це завдання може виконати ефективна система адаптації персоналу. На сьогодні на вітчизняних підприємствах найбільш використовуваними персонал-технологіями для побудови ефективної системи адаптації є наставництво і коучинг. Наставництво представляє собою систему індивідуальної роботи з працівником, спрямовану на його розвиток і навчання на робочому місці шляхом передавання знань, умінь і навичок від більш досвідченого колеги, тобто

наставника. Даний процес припускає тісні ділові стосунки між учителем і учнем, найчастіше їх називають наставником і підопічним.

Коучинг – це технологія, що сприяє мобілізації внутрішніх можливостей і потенціалу працівників, постійному вдосконаленню професіоналізму і ґрунтується, насамперед, на питаннях, які коуч ставить перед своїм клієнтом. Намагаючись відповісти на питання, працівник може по-новому подивитися на стан речей, знайти рішення, іноді абсолютно несподівані, виявити приховані можливості, про які раніше не підозрював. Коуч або тренер – не є керівником над підопічним і не являється радником, він нічого не радить, а лише підштовхує до знаходження рішень.

У зарубіжних компаніях технології адаптації персоналу набагато різноманітніше. Так, можна відзначити такі ефективні персонал-технології адаптації персоналу, як метод занурення, job shadowing, buddying.

Метод занурення, який використовується при адаптації працівників керівних посад різного рівня і передбачає повне занурення в практичну діяльність з першого дня роботи. Основна мета методу – швидке входження нового співробітника в трудовий процес. Але дана технологія є ефективною тільки якщо фахівець кваліфікований, має достатній досвід роботи, інакше процес адаптації буде невдалим. Найчастіше така адаптація застосовується для випробувального терміну керівників, яким необхідно з перших днів роботи показати здатність самостійно приймати рішення, проявляти відповідальність і демонструвати той професійний управлінський рівень, на який розраховував роботодавець.

Job shadowing – технологія адаптації, при якій новий співробітник стає ніби тінню більш досвідченого співробітника, супроводжує його протягом робочого дня, обговорює з ним виробничі ситуації і отримує реальний досвід і якісний зворотній зв'язок. Роботодавець за допомогою даної технології може визначитися з тим, чи збережеться мотивація майбутнього працівника, чи ні. Як показують дослідження, проведені в США, після job shadowing 50 % людей відмовляються від своєї мрії. Компанії ж дуже широко використовують цей метод, щоб скоротити витрати на підбір персоналу, тобто на постійну заміну людей, які йдуть через те, що їх очікування не виправдалися. Завдяки своїй ефективності технологія job shadowing застосовується у багатьох зарубіжних організаціях [11].

Buddying уявляє собою технологію, при якій адаптація відбувається через рівні приятельські стосунки з колегою по роботі, це насамперед: підтримка, допомога, в якійсь мірі керівництво і захист однієї людини іншою для того, щоб були досягнуті його результати і цілі. На відміну від наставництва тут немає ієрархії, відносини будуються на наданні об'єктивного і чесного зворотного зв'язку і підтримки у виконанні і в освоєнні нових навичок [11].

У Великобританії систему buddying дуже успішно використовує роздрібна мережа одягу Marks&Spencer. Команда з корпоративної соціальної відповідальності провела серію проектів з працевлаштування у Marks&Spencer на 2–4 тижні безхатніх людей і людей з обмеженими можливостями. До кожного такого тимчасового працівника прикріплювався приятель («бадді») на весь час його роботи в компанії, який здійснював неформальне наставництво. Зараз M & S пропонує на рік близько 10 000 тимчасових робочих місць безхатнім, інвалідам, школярам, студентам і батькам, які хочуть повернутися до роботи після довготривалої відпустки по догляду за дітьми. Так само як і в першому проекті buddying, кожен новий працівник буде включений у цю систему. Зараз у компанії близько 1000 співробітників виконують роль приятеля. Усі ті, хто вирішив який дає їм основи наставництва і вчить, як стати успішним приятелем. На додаток до цього всі вони отримують персональні дані на того співробітника, приятелем якого вони планують стати, інформацію про його минулий досвід і особливі потреби [11].

Висновки. У сучасних умовах триває процес розвитку та оновлення концепції управління персоналом, при цьому удосконалюються як системи управління персоналом, такі метод та інструменти, що використовуються. Працівник із його особистісними та професійними характеристиками від об'єкта управління перетворився в об'єкт вивчення з метою розробки та застосування таких технологій, які дадуть змогу створити найкращі умови для реалізації потенціалу працівників та максимального задоволення їх очікувань та потреб. З огляду на це, необхідна активізація використання сучасних персонал-технологій, які відповідають умовам бізнес-середовища, а також дають змогу вирішувати поточні питання трудової діяльності персоналу, вони сприяють підвищенню ефективності управління персоналом.

Отже, безперечно не можливо одразу впровадити усі сучасні персонал-технології, але потрібно намагатися йти до мети їхньої реалізації. Головне потрібно розуміти, що деякі сучасні персонал-технології підходять окремим галузям, а деякі – ні.

Література

1. Письменна О.О. Теоретичні основи та методичний інструментарій формування кадрової стратегії підприємства / О.О. Письменна // Національний гірничий університет. – Дніпро, 2017.
2. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Кондор, 2006. – 308 с.
3. Орлов О. А. Нетехнологические инновации. Инновационные решения проблем планирования промышленного производства на основе маржинального подхода : монография / О. А. Орлов, Е. Г. Рясных. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. - 180 с.
4. L. Song and J. Li, "Building HR Information Modeling and Risk Management: A Bayesian Networks Approach," 2018 2nd IEEE Advanced Information Management, Communication, Electronic and Automation Control Conference (IMCEC), Xi'an, 2018, pp. 1-2004, <https://doi.org/10.1109/IMCEC.2018.8469751>.

5. Волянська-Савчук Л.В. Сучасне поняття системи управління персоналом. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 7. Ч. 2. С. 149–153.
6. Моргунов Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение : учебник для бакалавров / Е.Б. Моргунов. – М. : Издательство «Юрайт», 2011. – 561 с.
7. V. Heyets, M. Voynarenko, A. Kholodenko, N. Stepanok Modeling state regulation of the labour market M3E2-EEMLPEED 2019. (Odessa, Ukraine, May22-24, 2019). Vol-2422. urn:nbn:de:0074-2422-0(2019). PP. 121-133. Available online at: <http://ceur-ws.org/Vol-2422/>
8. Vedernikov, M., Zelena, M., Volianska-Savchuk, L., Litinska, V. & Boiko, J. (2020). Management of the Social Package Structure at Industrial Enterprises on the Basis of Cluster Analysis. TEM Journal, 9(1), 249-260.
9. O. Zlotenko, Y. Rudnichenko, O. Illiashenko, M. Voynarenko and N. Havlovska, (2019, May). Optimization of the sources structure of financing the implementation of strategic guidelines for ensuring the economic security of investment activities of an industrial enterprise. TEM Journal, 8(2), pp. 498-506. <https://dx.doi.org/10.18421/TEM82-25>.
10. Шчукін І. О. Формування системи управління персоналом на підприємстві / І. О. Шчукін, Т. С. Морщенок // Економічний вісник Донбасу. – 2005. – № 1. – С. 116–120.
11. Методология управления трудовыми ресурсами : моногр. / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. – Н. Новгород : НИМБ, 2008. – 352 с.

References

1. Pysmenna O.O. Teoretychni osnovy ta metodychni instrumentarii formuvannya kadrovoi stratehii pidpriemstva / O.O. Pysmenna // Natsionalnyi hirnychiy universytet. – Dnipro, 2017.
2. Krushelnytska O. V. Upravlinnia personalom : navch. posib. / O. V. Krushelnytska, D. P. Melnychuk. – 2-e vyd., pererob. i dop. – K. : Kondor, 2006. – 308 s.
3. Orlov O. A. Netekhnolohycheskye ynnovatsyy. Ynnovatsyonnye resheniya problem planirovaniya promyshlennogo proyzvodstva na osnove marzhynalnoho podkhoda : monohrafiya / O. A. Orlov, E. H. Riasnykh. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. - 180 s.
4. L. Song and J. Li, "Building HR Information Modeling and Risk Management: A Bayesian Networks Approach," 2018 2nd IEEE Advanced Information Management, Communicates, Electronic and Automation Control Conference (IMCEC), Xi'an, 2018, pp. 1-2004, <https://doi.org/10.1109/IMCEC.2018.8469751>.
5. Volyanska-Savchuk L.V. (2014) Suchasne ponyattya systemy upravlinnya personalom. Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Vyp. 7. Ch. 2. 149–153.
6. Morgunov E.B. Upravlenie personalom: issledovanie, ocenka, obuchenie : uchebnyk dlya bakalavrov / E.B. Morgunov. – M. : Izdatelstvo «Yurajt», 2011. – 561 s.
7. V. Heyets, M. Voynarenko, A. Kholodenko, N. Stepanok Modeling state regulation of the labour market M3E2-EEMLPEED 2019. (Odessa, Ukraine, May22-24, 2019). Vol-2422. urn:nbn:de:0074-2422-0(2019). PP. 121-133. Available online at: <http://ceur-ws.org/Vol-2422/>
8. Vedernikov, M., Zelena, M., Volianska-Savchuk, L., Litinska, V. & Boiko, J. (2020). Management of the Social Package Structure at Industrial Enterprises on the Basis of Cluster Analysis. TEM Journal, 9(1), 249-260.
9. O. Zlotenko, Y. Rudnichenko, O. Illiashenko, M. Voynarenko and N. Havlovska, (2019, May). Optimization of the sources structure of financing the implementation of strategic guidelines for ensuring the economic security of investment activities of an industrial enterprise. TEM Journal, 8(2), pp. 498-506. <https://dx.doi.org/10.18421/TEM82-25>.
10. Shchukin I. O. Formuvannya systemy upravlinnia personalom na pidpriemstvi / I. O. Shchukin, T. S. Morshchenok // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. – 2005. – № 1. – S. 116–120.
11. Metodologiya upravleniya trudovymi resursami : monogr. / A. P. Egorshin, I. V. Guskova. – N. Novgorod : NIMB, 2008. – 352 s.

Надійшла / Paper received: 23.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 336.012.23 (075.8)
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-48

ДЖЕДЖУЛА В. В., ЄПІФАНОВА І. Ю., ГУМЕНЮК В. С.
Вінницький національний технічний університет

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан машинобудівної промисловості України. Проаналізовано галузеву структуру економіки, динаміку обсягів реалізованої продукції машинобудівної галузі за у її зіставленні з промисловий комплексом у цілому. Досліджено динаміку змін фінансових результатів до оподаткування, та капітальні інвестиції машинобудівної галузі в цілому та в розрізі її видів виробництва протягом 2010–2019рр. Визначено основні фактори, що обмежують розвиток і модернізацію машинобудування, окреслено основні проблеми функціонування галузі. Запропоновано напрями подолання економічного спаду машинобудівних підприємств.

Ключові слова: машинобудівна промисловість України; промисловість; галузь; конкурентоспроможність; перспективи розвитку.

DZHEDZHULA V., YEPIFANOVA I., HUMENIUK V.
Vinnytsia National Technical University

STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MACHINE-BUILDING INDUSTRY OF UKRAINE

The purpose of the article is to determine the prospects for the development of the machine-building industry of Ukraine on the basis of the analysis of the machine-building complex.

The article investigates the current state and tendencies of development of the machine-building industry of Ukraine. Its leading role in shaping the production potential of other sectors of the economy and ensuring the scientific and technological progress of the country has been established. The sectoral structure of the economy and the dynamics of production volumes of the machine-building industry over a number of years in its comparison with the industrial complex as a whole are analyzed. It has been determined that it is more sensitive to the effects of destabilizing environmental factors, as evidenced by the negative trends in the number of enterprises in the studied economic sector, and a significant proportion of unprofitable economic entities. On the basis of data on the dynamics of the indices of competitiveness of machine-building of Ukraine in the foreign market, it is concluded that there is no competitive advantage. The main factors limiting the development and modernization of the studied industry are outlined, the main problems of its operation are identified: outdated equipment, poor quality and competitiveness of products, lack of financial resources and investments, crisis situation of the domestic economy. Strategic solutions to overcome machine-building enterprises recession are suggested.

Mechanical engineering should remain one of the most high-tech industries. The machine-building industry plays a key role in ensuring the innovative development of the economy. At the same time, in recent years the state of development of the machine-building industry of Ukraine needs significant improvement, the industry has significant opportunities to form new and strengthen existing competitive advantages in both foreign and domestic markets, which can be the basis for further sustainable development of machine building.

Key words: machine building industry of Ukraine; industry; competitiveness; development prospects.

Постановка проблеми. У більшості розвинених країн світу, потужний промисловий сектор є фундаментом для забезпечення технологічного прогресу та необхідною передумовою формування потенціалу розвитку країни. Машинобудування – одна з найбільш пріоритетних і важливих галузей української промисловості, не зважаючи на значне скорочення виробництва протягом останніх десятиліть. Хоча цей сектор вже може й не бути ключовим джерелом масштабного збільшення кількості робочих місць (яким стає сфера послуг), він усе ще залишається критичним чинником зайнятості населення, продуктивності праці, інновацій та торгівлі. Це забезпечується за рахунок інших секторів економіки, споживання населенням країни продукції промисловості (техніки, обладнання, інструментів), транспортних засобів, товарів для дому (автомобілі, пральні машини, холодильники тощо). Динаміка машинобудівного комплексу суттєво впливає на загальний стан економіки країни.

На сьогодні машинобудівна промисловість потребує інтенсивного відновлення та модернізації, що зумовлює необхідність постійного моніторингу економічного стану підприємств машинобудування, визначення проблемних аспектів і формування напрямів їх подальшого усунення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження стану машинобудівної промисловості протягом останнього десятиріччя приділено значну увагу. Зокрема, у працях Соколова Л. В., Стойка О. В. [2], Сак Т. В. [5], Циганова О. С., Бурлан С. А., Каткова Н. В. [6], Крамаренко І. С., Хмелик О. А. [7]. Проте в умовах нестабільного та мінливого середовища, існує необхідність регулярного моніторингу економічного стану та визначення перспектив розвитку машинобудівної промисловості України, що і зумовило вибір теми дослідження.

Формулювання цілі статті. Метою статті є визначення перспектив розвитку машинобудівної галузі України на основі здійсненого аналізу діяльності машинобудівного комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування – одна з найважливіших галузей національної економіки, яка виробляє не тільки товари для споживачів, але і продукцію, спрямовану на виробництво товарів і послуг підприємствами інших галузей. Саме тому підприємства машинобудівної галузі мають виробляти конкурентоспроможну продукцію та бути конкурентоспроможними. Під конкурентоспроможністю розуміємо комплексну характеристику підприємства, що дає змогу ідентифікувати здатність господарського суб'єкта ефективно оперувати наявними ресурсами та можливостями, а також спроможність вести ефективнішу діяльність порівняно з іншими підприємствами галузі [1].

Машинобудівна промисловість поєднує багато секторів, взаємодія яких зумовлює існування цілого комплексу. Галузь налічує 27 видів економічної діяльності і, згідно з КВЕД 2010, включає такі секції: виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво електричного устаткування; виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань; виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів [2].

За даними Державної служби статистики України, станом на кінець 2018 р. у машинобудуванні діяло 6969 суб'єктів господарювання. Загалом, кількість підприємств машинобудівної промисловості зменшилась майже на 25%, адже у 2010р. машинобудівна промисловість налічувала 9195 од. суб'єктів господарювання (рис. 1). Однак, аналізуючи динаміку за досліджувану роки, видно, що найбільший спад відбувся у 2012 р. (зменшення на 30%). Тоді як у 2016р. почалось поступове зростання кількості діючих підприємств. Що однозначно вказує на покращення економічного стану даної галузі.

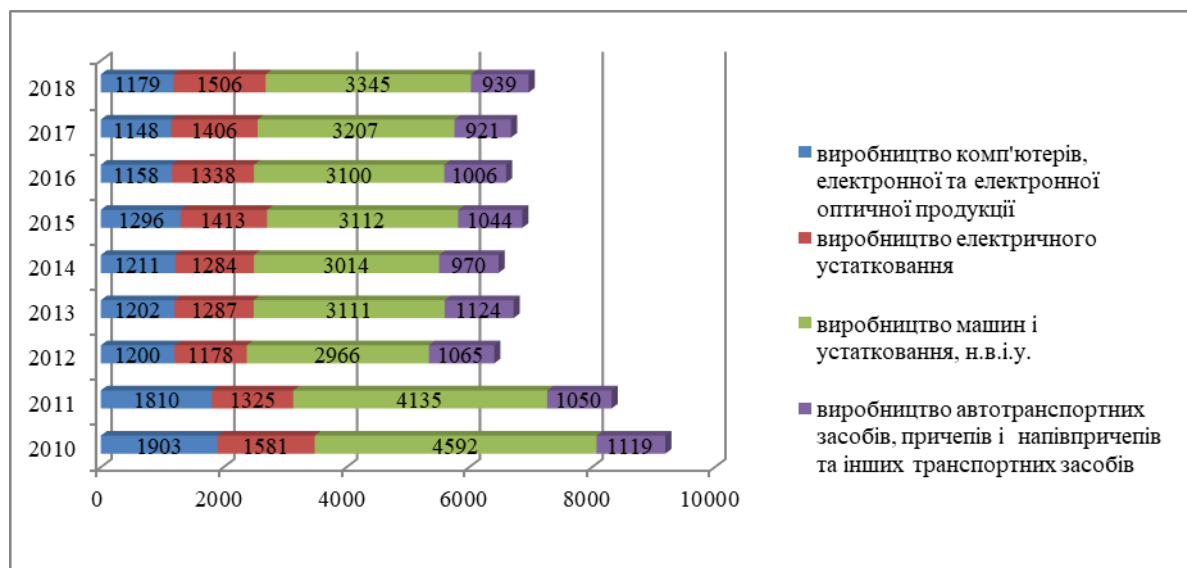


Рис.1. Кількість суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості (одиниць)

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Основні скорочення одиниць суб'єктів господарювання відбулись у секції виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції а також виробництва машин і устаткування, н.в.і.у., а саме на 38% (724 од.) та 27% (1247од.) відповідно. На 16% зменшилась кількість підприємств з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів. Найменшого скорочення зазнала секція з виробництва електричного устаткування, лише на 5%.

Машинобудування є однією з високотехнологічних галузей промисловості. Їй належить ключова роль у забезпеченні науково-технологічного прогресу та інноваційного розвитку економіки. Її продукція, – а це засоби виробництва, різні види озброєння та побутові товари довгострокового використання, – створюючи технологічну компоненту модернізації, визначають як науково-технічний рівень промислового виробництва, так і ефективність економіки загалом.

Узагальнюючим показником, який відображає виробництво різних видів продукції машинобудування є обсяг реалізованої продукції. Частка реалізованої продукції машинобудівної промисловості до загального обсягу у 2019р. становить 7,2. У порівнянні з 2010-2011 рр. (9,3 та 10,1 відповідно) даний показник дещо зменшився. Однак, мінлива динаміка показника зберігається протягом останніх 7 років. Найбільшу частину продукції машинобудівної галузі реалізується від виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів та виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань. Така тенденція прослідковується впродовж всього досліджуваного періоду.

Слід зазначити, що у кількісному вираженні досліджувана категорія показує позитивну динаміку. Загальний обсяг реалізованої продукції машинобудівної промисловості збільшився на 112544,2 млн. грн. (рис. 2).

Суттєвою перешкодою до розширення обсягів машинобудування й поліпшення структури промисловості стає наявність ризиків, пов'язаних із можливістю часткової втрати контролю над окремими машинобудівними підприємствами, які працювали переважно на російський ринок. Особливо вразливими виявилися високотехнологічні галузі (літакобудування, суднобудування, виробництво космічних літальних апаратів). Також гальмівним чинником для вітчизняного машинобудування є труднощі кредитування і залучення додаткового іноземного капіталу [4].

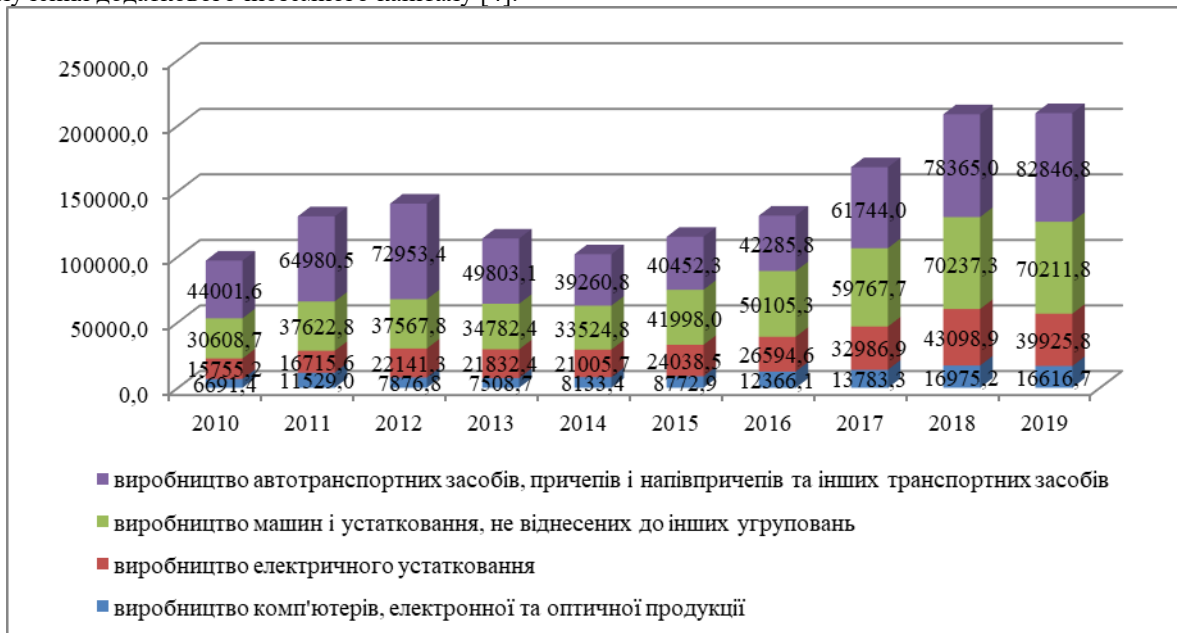


Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції машинобудівної промисловості, 2010-2019рр. (млн. грн.)

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Протягом 2011-2012 рр. відбувається поступове зростання обсягу реалізованої продукції машинобудування (130847,9 млн. грн та 140539,3 млн. грн)

Однак за 2014 величина даного показника значно знизилась, та становила 10194,7 млн. грн. З 2015р починається поступове зростання обсягів реалізованої продукції машинобудівної промисловості.

Найбільше зростання за весь період, відбулось у секції виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань та виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 39603,1 млн. грн та 38845,2 млн. грн відповідно. Таким чином обсяг реалізованої продукції даних секцій за 2019 р. становить 70211,8 млн. грн та 82846,8 млн. грн..

Підприємства з виробництва електричного устаткування за 2019 р. реалізувало продукції на 39925,8 млн. грн., що на 24170,6 млн. грн більше ніж у 2010 р.

Фінансовий стан підприємств машинобудівної промисловості протягом досліджуваного періоду показує значну позитивну динаміку (рис. 3). За 10 років, підприємств, які отримали прибуток збільшилося на 17%, з 60% - у 2010 р. до 77% - у 2019 р.

В цілому фінансовий результат до оподаткування підприємств машинобудівної промисловості зріс на 14266,7 млн. грн., майже на 150%.

Найменше прибутку було отримано у 2013 р. – 9597,8 млн. грн. Однак, з 2015 р. прослідковується поступове покращення ситуації. І вже у 2019р. позитивний фінансовий результат становив 24038,2 млн. грн.

Збиток, які отримували підприємства машинобудівного комплексу поступово зростав з 2912,5 млн. грн. у 2010 р. до 4070,8 млн. грн. у 2013 р. У 2014 р. відбувся значний стрибок, внаслідок чого збиток підприємств становив вже 30343,0 млн. грн. Таке погіршення ситуації прослідковується як на підприємствах промисловості взагалі, так і у машинобудуванні зокрема, через політичне та економічне кризисне становище в Україні. Наступного року значних змін не відбулось - 28602,3 млн. грн. збитків отримали підприємства в 2015р.

З 2016 р. ситуація починає покращуватись, хоч і динаміка залишається мінливою. У 2019 році підприємства машинобудівної промисловості отримують 4255,0 млн. грн. збитків. Що на 46% більше ніж у 2010 р. однак в рази менше ніж у 2014р.

Капітальні інвестиції у машинобудівну промисловість зазнали значно зростання, адже у порівнянні з 2010р, даний показник збільшився майже в двічі. Таке зростання відбулось у кожній секції галузі (рис. 4).

Інвестиції у виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції за досліджуваний період, зросли на 200%. Однак найбільшого значення вони досягли у 2018р., а саме 955,7 млн. грн.. і вже у 2019 р. відбулось зменшення вкладень на 30%. Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів у 2019 р. отримало 5374,4 млн.грн інвестицій. Тобто на 3694,2 млн.грн. більше

ніж у 2010р. Вкладення у секцію виробництва електричного устаткування зросли на 1094,9 млн.грн. і становили 1758,4 млн.грн. Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань у 2019р. здійснило 3176,4 млн.грн, інвестицій що в два рази більше ніж 2010р. Однак як і у всіх інших секціях галузі машинобудування, найбільше капітальних інвестицій було отримано у 2018р. - У порівнянні з 2018р, у 2019р величина інвестицій зменшилась на 20%.



Рис.3. Фінансовий результат підприємств машинобудування до оподаткування за 2010-2019 рр.. (млн.грн)
Джерело: сформовано автором на основі [3]

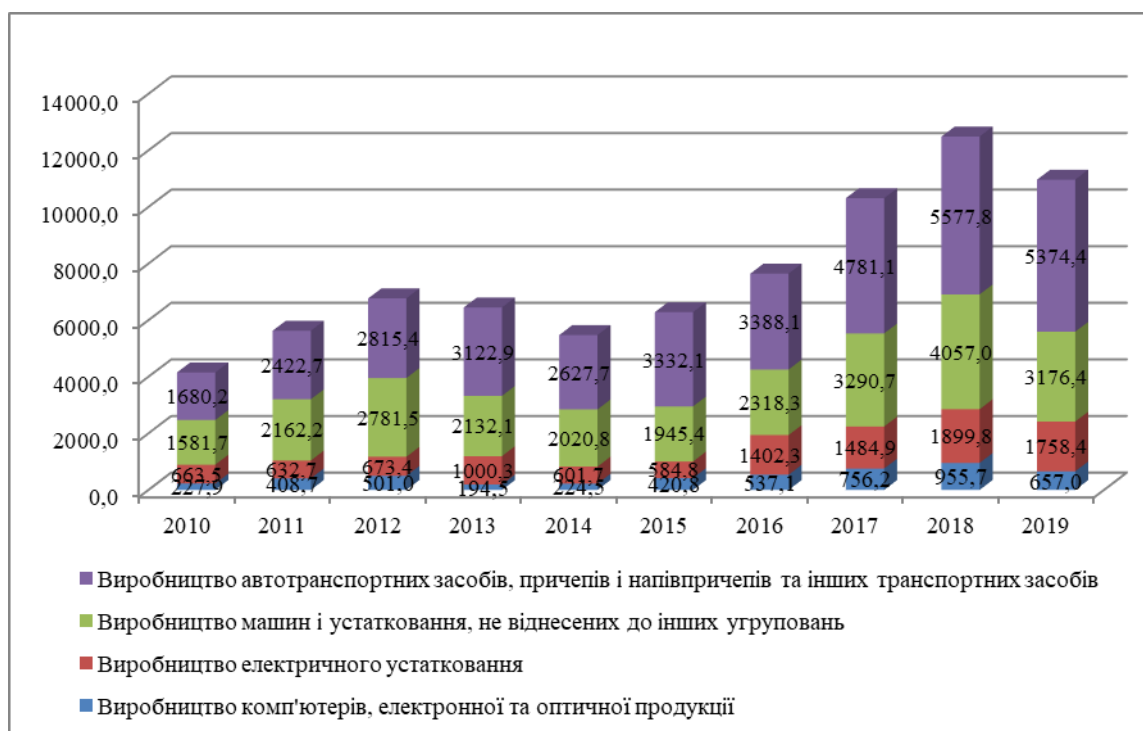


Рис. 4. Капітальні інвестиції машинобудівних підприємств у 2010-2019 рр. (млн. грн.)
Джерело: сформовано автором на основі [3]

Загально визнаним є те, що саме інновації сприяють економічному зростанню, а належне фінансове забезпечення інноваційної діяльності сприятиме підвищенню конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і країни в цілому. В сучасних умовах господарювання джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств є досить обмеженими, що спричинене низкою об'єктивних та суб'єктивних факторів. Зниження кредитного рейтингу України, глибока фінансова криза, проведення ООС призвели до значного відтоку інвестицій [4]. Аналіз свідчить, що підприємства власними силами намагаються здійснювати ефективну господарську діяльність. Основним джерелом фінансування діяльності та

інноваційного розвитку є власні кошти підприємств (70–82% від загального обсягу інвестицій), причиною чого є зниження розміру прямих іноземних інвестицій у машинобудівну промисловість, висока вартість кредитних ресурсів. За середньої рентабельності машинобудівних підприємств 3% користуватися кредитними ресурсами можуть лише окремі підприємства [5]. Саме це й зумовлює обмеженість фінансування інновацій, нестачу оборотних коштів, породжуючи низьку конкурентоспроможність та високу кредиторську заборгованість.

Серед основних чинників, які стримують розвиток галузі можна вважати такі [2, 4, 6-8]:

- застаріле матеріально-технічне забезпечення, високий рівень зносу основних засобів, значна витратомісткість продукції;
- брак власних фінансових ресурсів для забезпечення розвитку виробництва та впровадження інновацій, нестійкий фінансовий стан машинобудівних підприємств;
- брак інвестицій;
- висока імпортозалежність національного ринку продукції машинобудування, низький рівень платоспроможного попиту всередині країни;
- низька конкурентоспроможність продукції;
- нестабільна фінансово-економічна та політична ситуація в країні, інфляційні процеси, підвищення цін на ресурси;
- низький рівень інноваційної активності машинобудівних підприємств;
- відсутність реальної державної підтримки та ефективних програм розвитку галузі, що передбачають чітко визначені джерела фінансування.
- нерозвиненість інфраструктури та ринків збуту, недосконалість нормативно-правової бази стимулювання та регулювання виробництва високотехнологічної продукції;
- значна втрата виробничих потужностей внаслідок проведення АТО, проблеми з російським ринком збуту.

Відносно невеликий обсяг національного ринку обмежує можливості для росту місцевих фірм та використання наявного потенціалу. Таким чином, сектор повинен орієнтуватися на зовнішні ринки для подальшого зростання. Можливості розвитку за кордоном будуть використані лише за умов відповідності національного законодавства законодавству цільових ринків.

Для вирішення наведених проблем була розроблена Експортна стратегія для сектору машинобудування [9].

Вона містить сформульовані стратегічні цілі, що допоможуть вивести машинобудівну промисловість України на міжнародний ринок. Цими трьома стратегічними цілями є:

Удосконалити бізнес–середовище в сфері виробництва продукції машинобудування та послуг, які можуть експортуватися. Підприємства потребують сприятливого бізнес–середовища, щоб мати змогу сформулювати належну пропозицію. Щоб забезпечити довгостроковий розвиток сектору, акцент робиться на створенні належних умов для активізації підприємництва та інновацій у середньостроковій перспективі.

Посилити конкурентоспроможність машинобудівного сектору на зовнішніх ринках. Перспективний погляд на цю стратегічну ціль передбачає, що поліпшення регуляторного середовища в Україні зменшить навантаження та витрати на ведення бізнесу для фірм. Розвиток національного виробничого потенціалу вимагає посилення підприємств з тим, щоб бізнес мав можливість виробляти і продавати свої товари/послуги на умовах прибутковості.

Сприяння інтеграції українських виробників до глобальних ланцюгів створення вартості. Підвищення експортної конкурентоспроможності залежить, зрештою, від спроможності українських компаній включитися в наявні та майбутні міжнародні ланцюги створення вартості. З огляду на географічну близькість до країн, які формують глобальні ланцюги створення вартості, та успіх сусідніх країн ЄС у їх використанні, український машинобудівний сектор має цікаві перспективи у цьому напрямі.

Висновки. Отже, машинобудування має залишатись однією із найбільш високотехнологічних галузей промисловості. Саме машинобудівній галузі належить основна роль в забезпеченні інноваційного розвитку економіки. Разом з тим, в останні роки стан розвитку машинобудівної галузі України потребує суттєвого покращення, має значні можливості до формування нових і посилення існуючих конкурентних переваг як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, які можуть бути підґрунтям для налагодження подальшого стійкого розвитку машинобудування.

Література

1. Джеджула В. В. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія / Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2018. – №6. – С. 116-121.
2. Соколова Л. В. Сучасний стан машинобудування України та тенденції його розвитку за умов незбалансованої економіки / Соколова Л. В., Стойка О. В. // Ефективна економіка. – 2019. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7378>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Єпіфанова І. Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико-методологічні аспекти фінансового забезпечення: монографія / Єпіфанова І. Ю. – Вінниця: ВНТУ, 2019 – 384 с.
5. Сак Т. В. Діагностика причин кризи машинобудівних підприємств України / Сак Т. В. // Економіка та суспільство. – 2018. – Вип. 19. – С. 604–611.

6. Циганова О. С. Оцінювання результативності діяльності підприємств машинобудування України / Циганова О. С., Бурлан С. А., Каткова Н. В. // Проблеми економіки. – 2020. – №1. – С. 197–206.
7. Крамаренко І. С. Дослідження та тенденції сучасного стану інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України / Крамаренко І. С., Хмелик О. А. // Економіка та держава. – 2020. – № 1. – С. 73–77.
8. Yepifanova I. Methodology of evaluation of innovative potential of enterprises / Yepifanova I., Dzhedzhula V. // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. – 2020. – 6(3). – С. 171-190. – Режим доступу: <https://are-journal.com/index.php/are/article/view/343>.
9. Експортна стратегія для сектору машинобудування 2019-2023. – Режим доступу: <https://cutt.ly/egwduLT>.

References

1. Dzhedzhula V. V., Yepifanova I. Yu., Humeniuk V. S. Konkurentospromozhnist pidpriyemstva yak ekonomichna katehoriia. Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. 2018. No. 6. Pp. 116-121.
2. Sokolova, L., Stoyka, O. Suchasnyi stan mashynobuduvannya Ukrainy ta tendentsii yoho rozvytku za umov nezbalansovanoi ekonomiky. Efektyvna ekonomika. 2019. vol. 11, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7378>
3. State Statistics Service. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Yepifanova I. Yu. Upravlinnya innovacijnoyu diyalnistyu promyslovykh pidpriyemstv: teoretyko- metodologichni aspekty finansovogo zabezpechennya : monografiya. Vinnytsya, VNTU, 2019, 384 p.
5. Sak, T. V. Diahnostyka prychnyn kryzy mashynobudivnykh pidpriyemstv Ukrainy. Ekonomika ta suspilstvo.. 2018. No. 19. Pp. 604-611.
6. Tsyganova O., Burlan S., Katkova N. Evaluation of the effectiveness of machine-building enterprises of Ukraine. Problems of the economy. 2020. vol. 1. Pp. 197–206.
7. Kramarenko, I. and Khmelyk, O. Research and trends of current state of innovative development of machine-building enterprises of Ukraine. Ekonomika ta derzhava. 2020. vol. 1. Pp. 73–77.
8. Yepifanova I., Dzhedzhula V. Methodology of evaluation of innovative potential of enterprises. Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2020. Vol. 6(3). Pp. 171-190. <https://are-journal.com/index.php/are/article/view/343>
9. Export strategy for the engineering sector 2019-2023. URL: <https://cutt.ly/egwduLT>

Надійшла / Paper received: 13.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК: 37.011:008/009

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-49

ЄЛІСЄЄВА О.К., БАБАК К.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Стаття присвячена аналізу ринку банківських послуг у світі. Були розглянуті основні показники оцінки діяльності банків, за якими було побудовано рейтинг світових банків. Проаналізовано вплив пандемії коронавірусу на розвиток та діяльність банків Європи

При аналізі впливу поширення пандемії коронавірусу на діяльність банків, було виявлено, що економічна шкода, заподіяна пандемією COVID-19, значною мірою обумовлена падінням попиту, а це означає, що немає споживачів, які купують товари та послуги, доступні у світовій економіці. Виявлено, що ринкова вартість капіталу найбільших банків Європи на початок 2020 року, серед яких HSBC Holdings PLC, BNP Paribas та Banco Santander, знизилась значним чином.

Визначено, що рейтинги банків найчастіше будують із застосуванням таких показників, як ринкова капіталізація або загальна ринкова вартість випущених акцій компанії чи банку в доларах.

При аналізі світового ринку банківських послуг, було визначено, що, при побудові рейтингів за активами банків, а також за капіталізацією на ринку, найбільшими банками, які втримували свої позиції протягом певного проміжку часу стали Промислово-комерційний банк Китаю, JP Morgan Chase та Bank of America.

Ключові слова: банківська послуга, ринок, світовий ринок, ринок банківських послуг, пандемія COVID-19.

YELISYEYEVA O., BABAK K.

Oles Honchar Dnipro National University

ANALYSIS OF THE WORLD BANKING SERVICES MARKET

The article is devoted to the analysis of the banking services market in the world. The main indicators of bank performance assessment were considered, according to which the rating of world banks was built. The impact of the coronavirus pandemic on the development and operation of European banks is analyzed

Based on the analysis of the impact of the coronavirus pandemic on banks has shown that the economic damage caused by the COVID-19 pandemic is largely due to falling demand, which means that there are no consumers who buy goods and services available in the global economy. It was found that the market value of the capital of the largest banks in Europe at the beginning of 2020, including HSBC Holdings PLC, BNP Paribas and Banco Santander, decreased significantly.

It is determined that bank ratings are most often built using indicators such as market capitalization or the total market value of the company's or bank's issued shares in dollars.

Based on the analysis of the global banking market, it was determined that, in building ratings on bank assets, as well as market capitalization, the largest banks that held their positions for some time were the Industrial and Commercial Bank of China, JP Morgan Chase and Bank of America.

Key words: banking service, market, world market, banking services market, COVID-19 pandemic.

Вступ. У всіх економічних системах банки відіграють провідну роль у плануванні та реалізації фінансової політики. Різниця полягає у визначенні пріоритетів цілей та способу їх досягнення.

Європейські лідери та інституційні органи пропагують ідею тотальної приватизації виробничих засобів та державних підприємств, серед яких банківський сектор, особливо в країнах, що мають зобов'язання за меморандумом, оскільки, як вони стверджують, держава не може бути бізнесменом і приватизація сприятиме зменшенню державного боргу.

Актуальність. Банківський сектор завжди вважався одним із найважливіших секторів економіки для забезпечення ефективного функціонування її діяльності. Його значення як "життєвої сили" економічної діяльності у збиранні депозитів та наданні кредитів державам та людям, домогосподарствам та бізнесу є безперечним. Тому значної популярності набуває потреба у аналізі ринку банківських послуг. Цим питанням займалися такі українські науковці, як О.Д. Вовчак, І.Б. Заверуха, Ю.Д. Качаєв та Ю.І. Коробова. Дослідженням ринку банківських послуг було присвячено роботи видатних іноземних науковців та економістів, таких як С. Валдес, К. Гавальда, К. Барлтрон, Р. Джозлін, В. Заутер, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Ж. Матук, А. Муліно, С. Пауль, П. Роуз, Дж. Стенлейк, Дж. Сондерс, Ж. Стуфле та інші.

Виклад основного матеріалу. Ринок банківських послуг стає все більш конкурентним, тому надзвичайно важливим є позиціонування нових послуг. Глобалізаційні процеси у світі стали поштовхом до посилення процесів концентрації капіталу у банківському секторі більшості країн.

У 2019 році дванадцять найбільших американських та європейських банків отримали 77,5 млрд. доларів США за рахунок інвестиційного банкінгу, або на 3 млрд. доларів менше порівняно з попереднім роком, повідомляють дані Wall Street Journal та Dealogic [1].

Нижче наведено статистичні дані найбільших світових банків на початок 2020 року (рис 1).

Графічне зображення представляє провідні банки у світі 2020 року за ринковою капіталізацією. JP Morgan Chase очолив рейтинг у 2020 році, ринкова капіталізація склала близько 434 мільярдів доларів США.

Як лідер ринку, JP Morgan отримала 8,9% частки ринку, що на 0,3% більше, ніж у попередньому році. Але дохід від інвестиційного банку у американського гіганта зменшився більш ніж на 50 млн. доларів США з 2019 по 2020 рік.



Рис. 1. Найбільші банки у світі 2019 року за ринковою капіталізацією

Джерело: розроблено автором на основі [2, 3]

Другий за величиною інвестиційний банк у світі Goldman Sachs на початку 2020 року мав дохід від інвестиційного банку в розмірі 5,8 млрд. доларів США та 7,5 відсотками частки ринку. Порівняно з потужним 2019 роком, установа з Уолл-стріт зазнала майже 7-відсоткового зниження доходів від інвестиційних банківських послуг.

Однак банк завершив 2019 рік із загальним чистим доходом у розмірі 36,6 млрд. дол. США, включаючи доходи за четвертий квартал у розмірі 10 млрд. Дол. США, що є найвищим кварталом з 2007 року.

Зважаючи на характер капіталістичної системи та практику купівлі-продажу акцій на публічних ринках, ринкова капіталізація може бути використана як приклад для думки широкої громадськості про власний капітал компанії, що робить її таким чином визначальним фактором при обчисленні інших теоретичних значень компаній та їх запасів: наприклад, оцінка запасів.

Кожен з провідних банків світу має ринкову капіталізацію до сотень мільярдів доларів США. Природно, що показник може здебільшого вимірювати публічно торгувані компанії, оскільки вони зобов'язані публікувати фінансові звіти. Основні міжнародні банки вже торгуються публічно, на відміну від менших фінансових установ або фінтех-компаній, що працюють у банківському секторі.

Ринкова капіталізація дає уявлення про величину розміру банку, але мало говорить про розмір його балансу. З цієї причини іноді аналітики віддають перевагу альтернативним заходам. Управління активами дає уявлення про загальну вартість активів, які контролює банк. Залежно від типу банку, розгляд джерел доходу може краще пояснити операційні пріоритети банку.

Далі представлено статистичні дані щодо ринкової капіталізації ринку банківських послуг у світі з 2016 по 2020 роки (рис. 2.)

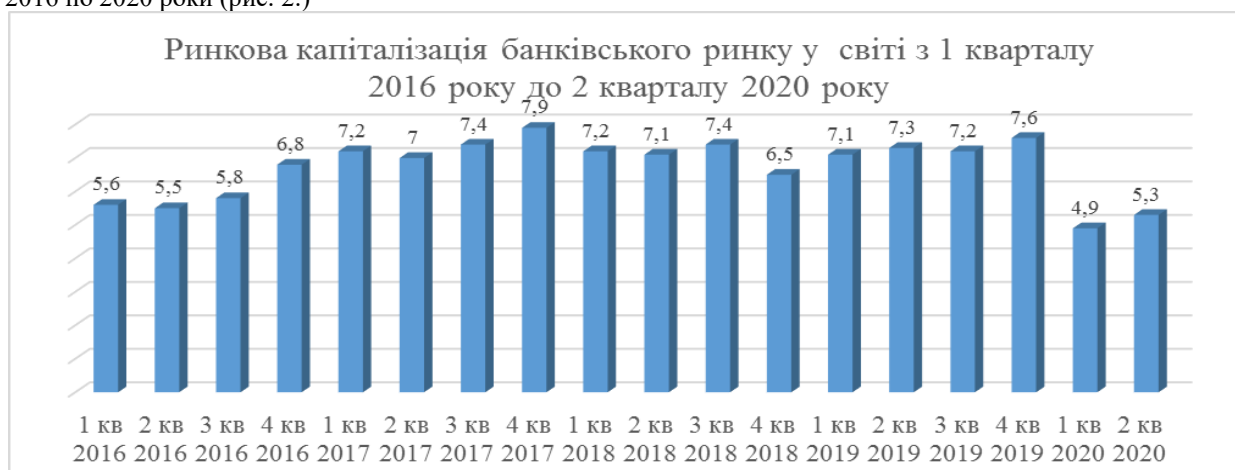


Рис. 2. Ринкова капіталізація банківського сектору у всьому світі 2016-2020

Джерело: розроблено автором на основі [2, 3]

Ринкова капіталізація світового банківського сектору становила 5,3 трлн євро у другому кварталі 2020 року. Ринкова капіталізація - це кількість акцій компанії, помножена на ціну за акцію. У цьому випадку ринкова капіталізація сектору є сумою цієї метрики для всіх основних банків.

Економічна шкода, заподіяна пандемією COVID-19, значною мірою обумовлена падінням попиту, а це означає, що немає споживачів, які купують товари та послуги, доступні у світовій економіці. Цю динаміку можна чітко помітити в таких сильно постраждалих галузях, як подорожі та туризм. Щоб уповільнити розповсюдження вірусу, країни встановили обмеження на подорожі, тобто багато людей не можуть придбати рейси на відпустку або у відрядження. Це зменшення споживчого попиту змушує авіакомпанії втрачати заплановані доходи, тобто їм потрібно потім скоротити свої витрати, зменшивши кількість рейсів, які вони виконують. Без державної допомоги врешті-решт авіакомпаніям також доведеться скоротити кількість звільнених працівників для подальшого скорочення витрат. Така ж динаміка стосується й інших галузей, наприклад, із падінням попиту на нафту та нові машини, оскільки щоденні поїздки на роботу, громадські заходи та свята вже неможливі. Коли компанії починають скорочувати персонал, щоб компенсувати втрачений дохід, хвилюється те, що це створить спадну економічну спіраль, коли ці нещодавно безробітні працівники більше не можуть дозволити собі придбати товари та послуги, що не зазнали змін.

Незважаючи на очевидну небезпеку глобальної економіки, є також причини сподіватися, що цього найгіршого сценарію можна уникнути. З попередніх криз уряди дізналися, що наслідки спаду, зумовленого попитом, можна протиставити державним витратам. Отже, багато урядів збільшують надання грошових благ громадянам та забезпечують доступ підприємств до коштів, необхідних для зайнятості їхнього персоналу протягом усієї пандемії. Крім того, специфічний характер цієї кризи означає, що деякі сектори можуть отримати вигоду, такі як електронна комерція, роздрібна торгівля продуктами харчування та галузь охорони здоров'я - забезпечуючи принаймні деяке економічне зростання, щоб компенсувати шкоду. Існує ще багато змінних, які можуть вплинути на таке економічне відновлення - наприклад, зменшення пропозиції товарів та послуг для задоволення нижчого попиту може призвести до середньострокового дефіциту та зростання цін, - але є кілька причин думати, що при правильному поєднанні належних реакцій уряду та удачі деякі з найбільш апокаліптичних прогнозів можуть не здійснитися.

Нижче наведено дані щодо ринкової вартості капіталу найбільших банків Європи з початком пандемії коронавірусу (рис. 3).

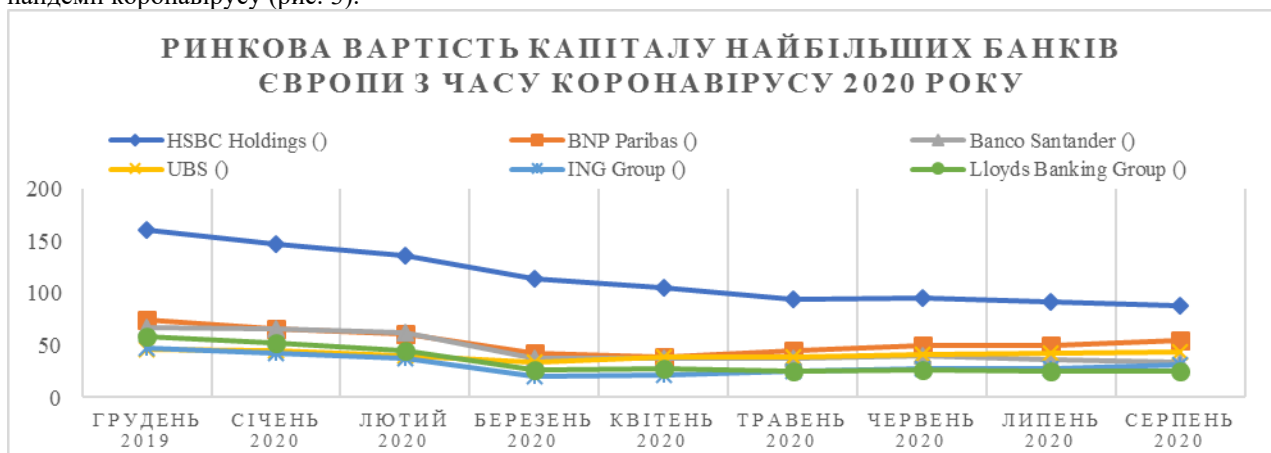


Рис. 3. Ринкова вартість капіталу найбільших банків Європи з часу коронавірусу 2020 року

Джерело: розроблено автором на основі [4, 5]

Ринкова капіталізація 100 найбільших світових банків склала 4,1 трлн євро у другому кварталі 2020 р. Вплив пандемії COVID-19 можна помітити за спадом у першій половині 2020 р., який мав значний вплив на фінансовий стан ринку в усьому світі.

Найбільша кількість великих європейських банків базується в Великобританії, Франції та Німеччині.

HSBC Holdings PLC був найбільшим банком в Європі на кінець 2019 року, загальний обсяг активів якого становив понад 2,4 трлн. До першої десятки банків увійшли три банки Великобританії, чотири французькі банки та один банк з Німеччини, Іспанії та Нідерландів відповідно.

Капітал першого рівня відображає фінансову силу банку, оскільки він відображає основний капітал банку, включаючи власний капітал та розкриті резерви. Регулятори використовують капітал першого рівня з метою забезпечення достатнього капіталу банків на випадок несподіваних збитків. Станом на початок 2020 року, HSBC мав найбільший розмір капіталу першого рівня серед усіх банків Європи, який мав понад 148 млрд. Доларів США. Хоча HSBC має найбільший капітал першого рівня, вони не увійшли до списку найкращих європейських банків для повністю завантажених коефіцієнтів капіталу CET1. [6]

На початок 2020 року російський банк Ощадбанк мав найвищу рентабельність активів серед найбільших банків Європи. Що стосується загальних активів, банк із головним офісом у Сполученому Королівстві (Великобританія) HSBC Holdings був найбільшим у Європі. Ще одним аспектом процвітання Ощадбанку було відношення доходності капіталу (РПЦ).

Прибуток до оподаткування відображає суму прибутку, яку компанія отримала до сплати податку на прибуток підприємств. По суті, це розрахунок вирахування всіх витрат з доходу, крім податків. Станом на початок 2020 року HSBC мав найбільший прибуток до оподаткування серед усіх європейських банків - майже 20 мільярдів доларів США. [7]

Іншим способом вимірювання сили, розміру та стану банку є його сукупні активи. Сукупні активи є одним з основних показників процвітання банку і визначаються як усі активи, що належать банку. Це включає готівку та залишки, позики та аванси банкам та клієнтам, а також боргові цінні папери. Найбільший банк Європи у 2018 році мав понад 2,2 трлн євро загальних активів. Ринкова капіталізація, яка часто використовується як вимірювання розміру компанії, обчислюється множенням кількості випущених акцій на вартість однієї акції. Ринкова капіталізація є важливою метрикою для інвесторів, оскільки її просто розрахувати, а також є хорошим показником для оцінки ризиків.

Після фінансової кризи стало зрозуміло, що багато банків працюють із занадто великим боргом і не мають достатньо власного капіталу. Відповідно до правил Базеля III банки повинні мати коефіцієнт капіталу першого рівня мінімум шість відсотків. За даними стрес-тесту Європейських банківських органів (ЄБА), сукупні національні результати показали, що європейські банки мали більший за необхідний обсяг капіталу першого рівня навіть за несприятливого сценарію.

У 2019 році всі перевірені європейські банки пройшли загальноєвропейський стрес-тест. Стресовий тест для всього ЄС проводиться для того, щоб оцінити здатність банківського сектору Європи протистояти потрясінню на ринку та забезпечити повторення фінансової кризи. За результатами тесту, згідно з яким банки повинні мати коефіцієнт понад 5,5 відсотка для повністю завантаженого капіталу CET1, 48 найбільших банків Європи оцінили від 6,4 до 34 відсотків.

Станом на січень 2020 року в Європейському Союзі функціонувало 5963 банків. По всій Європі в 2018 році кредитними установами було зайнято приблизно 2,67 мільйона фізичних осіб, а деякі банківські працівники стежили за понад двома сотнями клієнтів. [8, 9]

У 2020 році в Німеччині діяло майже на тисячу банків більше, ніж у будь-якій іншій європейській країні. Німеччина має три основні типи банків, до яких належать комерційні, ощадні (або Спаркассен) та кооперативні банки. Станом на 2018 рік кооперативні банки становили 879 з 1,78 тис. Діючих банків. У період з 2013 по 2017 рік майже тисяча кооперативних банків закрилася. [10]

У Європі німецький Deutsche Bank, який минулого року розгорнув переговори про злиття з Commerzbank, уклавши угоду, яка могла б значно зміцнити його базу активів, і іспанський Banco Santander слідує за французьким дуетом BNP Paribas і Crédit Agricole, щоб завершити п'ятірку найкращих та найбільших банків Європи.

Висновки. При аналізі світового ринку банківських послуг, було визначено, що, при побудові рейтингів за активами банків, а також за капіталізацією на ринку, найбільшими банками, які втримували свої позиції протягом певного проміжку часу стали Промислово-комерційний банк Китаю, JP Morgan Chase та Bank of America.

Література

1. Dan Keeler. Emerging and Growth Markets, February 1st 2020 [Електронний ресурс] / Dan Keeler // Wall Street Journal. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.wsj.com/articles/emerging-and-growth-markets-01580659846?mod=searchresults&page=1&pos=10>.
2. James Cherowbrier. Leading banks worldwide as of July 2020, by market capitalization [Електронний ресурс] / James Cherowbrier. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/1066007/leading-banks-ranked-return-on-capital-europe/>.
3. James Cherowbrier. Leading banks worldwide in 2019, by revenue from investment banking [Електронний ресурс] / James Cherowbrier. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/1066035/leading-banks-ranked-return-on-assets-europe/>.
4. John Elflein. Coronavirus (COVID-19) disease pandemic- Statistics & Facts [Електронний ресурс] / John Elflein. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/topics/5994/the-coronavirus-disease-covid-19-outbreak/>.
5. Огляд банківського сектору. Лютий 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>
6. Абаева Н.П., Хасанова Л.Т. Конкуреноспособность банковских услуг. Монография. – Под ред. проф., канд. эконом. Наук Н.П. Абаевой. – Ульяновск: УЛТУ, 2012. – 118 с.
7. Summary: H.R.1 — 115th Congress (2017-2018) [Електронний ресурс] // United States Congress. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/1>.
8. Global financial institutions ratings criteria [Електронний ресурс] // Master Criteria. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.fitchratings.com/criteria/banks>.
9. Єгоричева С. Б. Організація діяльності банків у зарубіжних країнах : навч. посіб. / С. Б. Єгоричева. – К. : Центр учб. літ-ри, 2007.
10. Чуб О. О. Банки в глобальній економіці: [монографія] / О.О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2009. – 340,[4]с.
11. EU Banking Sector: The world's largest banking system in the world's largest economic space. Facts and Figures 2019/2020 [Електронний ресурс] / European Banking Federation. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.ebf-fbe.eu/uploads/Facts%20%26%20Figures%202019.pdf>.

References

1. Dan Keeler. Emerging and Growth Markets, February 1st 2020 [Електронний ресурс] / Dan Keeler // Wall Street Journal. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.wsj.com/articles/emerging-and-growth-markets-01580659846?mod=searchresults&page=1&pos=10>.
2. James Cherowbrier. Leading banks worldwide as of July 2020, by market capitalization [Електронний ресурс] / James Cherowbrier. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/1066007/leading-banks-ranked-return-on-capital-europe/>.

3. James Cherowbrier. Leading banks worldwide in 2019, by revenue from investment banking [Електронний ресурс] / James Cherowbrier. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/1066035/leading-banks-ranked-return-on-assets-europe/>.
4. John Elflein. Coronavirus (COVID-19) disease pandemic- Statistics & Facts [Електронний ресурс] / John Elflein. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/topics/5994/the-coronavirus-disease-covid-19-outbreak/>.
5. Overview of the banking sector. February 2020 [Electronic resource]. - Access mode: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>
6. Abaeva NP, Khasanova LT Competitiveness of banking services. Monograph. - Ed. Prof., Cand. economy. Nauk NP Abayeva. - Ulyanovsk: UISTU, 2012. - 118 p.
7. Summary: H.R.1 — 115th Congress (2017-2018) [Електронний ресурс] // United States Congress. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/1>.
8. Global financial institutions ratings criteria [Електронний ресурс] // Master Criteria. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.fitchratings.com/criteria/banks>.
9. Yegorycheva SB Organization of banks in foreign countries: textbook. / SB Egorichev. - К.: Центр учб. літ-ри, 2007.
10. Chub OO Banks in the global economy: [monograph] / OO Chub. Forelock. - К.: КНЕУ, 2009. - 340, [4] с.
11. EU Banking Sector: The world's largest banking system in the world's largest economic space. Facts and Figures 2019/2020 [Електронний ресурс] / European Banking Federation. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.ebf-be.eu/uploads/Facts%20%26%20Figures%202019.pdf>.

Надійшла / Paper received: 02.04.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК 330.341:631.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-50

ДУДЯК Н. В.

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

СТАЛЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено дослідженню аспектів сталого землекористування у трансформаційних умовах з позиції системного підходу. Виконано наукове обґрунтування сталого землекористування як системи відносин суспільного розвитку, яке передбачає оптимізацію галузевої структури сільського господарства, направленої на збереження екосистеми регіону. Обґрунтовано систему формування сфери сталого розвитку національної економіки. Сформовано рівні прийняття рішень щодо формування еколого-економічних територіальних систем на засадах сталого розвитку.

Ключові слова: трансформаційні процеси, аграрне землекористування, національна економіка, екологічна безпека, економічна безпека, соціальна безпека, сталий розвиток.

DUDIYAK N.

Kherson state agrarian university, Ukraine

SUSTAINABLE LAND USE - A COMPONENT OF THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

The search for national approaches to sustainable development management in Ukraine is quite active. However, modern policy of sustainable development is only a positioning of intentions. The existing model of development of the national economy of Ukraine should be attributed to the model of technogenic type of economic development, which does not provide for environmental restrictions. One of the reasons for maintaining this type of economic development is the exclusion of environmental and social emphasis from the economic activity of sectors of the national economy. In turn, this leads to environmental and economic losses that occur as a result of reduced soil fertility, increased pollution and reduced quality of life.

In Ukraine, the practice of making economic, social, technological and environmental decisions without the necessary combination of them into a single integrated system based on a strategy of balanced development continues. Complex transformation processes in Ukraine and the lack of political will have led to the fact that balanced development has not become a priority of state policy of Ukraine.

Sustainable development of the agricultural sector is a balanced long-term development taking into account economic, environmental and social parameters, the main criterion of which is to ensure not only food but also national security. All this has led to the relevance of the study of the formation of sustainable land use as a component of the development of the agricultural sector of Ukraine's economy.

The article is devoted to the study of aspects of sustainable land use in transformational conditions from the standpoint of a systems approach. The goals of choosing the directions of development of sustainable land use, which provides for the optimization of the sectoral structure of agriculture, aimed at preserving the ecosystem of the region. The system of formation of the sphere of sustainable development of the national economy is substantiated. Levels of decision-making on the formation of ecological and economic territorial systems on the basis of sustainable development are formed.

Keywords: transformation processes, agricultural land use, national economy, ecological security, economic security, social security, sustainable development.

Постановка проблеми. Пошук національних підходів до управління сталим розвитком в Україні здійснюється досить активно. Однак сучасна політика сталого розвитку – це ще тільки позиціонування намірів [2]. Існуючу модель розвитку національної економіки України треба віднести до моделі техногенного типу економічного розвитку, яким не передбачено екологічних обмежень. Однією з причин збереження такого типу економічного розвитку є виключення акцентів екологічного та соціального характеру з господарської діяльності галузей національної економіки. У свою чергу, це призводить до екологічно-економічних збитків, що формуються в наслідок зниження родючості ґрунту, підвищенні рівня його забруднення та зниженні якісних показників життя населення.

Аналіз останніх досліджень. Результати дослідження ключових параметрів функціонування систем національної економіки висвітлено в працях В. Гейця, О. Шнипка, М. Згуровського, Л. Потравка [6], А. Філіпенка, М. Хвесика [2], В. Рокочі та ін. Проблеми трансформацій аграрного сектору на засадах сталого розвитку досліджували М. Барна [4], Є. Борщук, Б. Буркинський, Н. Вдовенко [7], З. Герасимчук, Б. Данилишин, Ю. Лопатинський, О. Попова, П. Саблук, О. Томлін, В. Трегобчук, С. Харічков [1], Ю. Яремко [5] та інші.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. В Україні триває практика прийняття економічних, соціальних, технологічних і екологічних рішень без необхідного поєднання їх в єдину комплексну систему на основі стратегії збалансованого розвитку. Складні трансформаційні процеси в Україні та відсутність політичної волі зумовили ту обставину, що збалансований розвиток не став пріоритетом державної політики України [1].

Сталий розвиток аграрного сектору являє собою збалансований довгостроковий розвиток з урахуванням економічних, екологічних та соціальних параметрів, головним критерієм якого є забезпечення

не тільки продовольчої, але й національна безпеки країни. Все це зумовило актуальність дослідження формування сфери сталого землекористування як складової розвитку аграрного сектору економіки України.

Постановка завдання. Метою статті є наукове обґрунтування сталого землекористування як системи відносин суспільного розвитку та її вплив на безпеку аграрного сектору національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті переходу на засади сталого розвитку необхідно вбачати його важливість для економічної безпеки країни у глобальному масштабі, оскільки посилення зовнішньоекономічних факторів впливу на економіки країн у вигляді фінансових зобов'язань щодо поставок сільськогосподарської продукції переважно не враховують змін екологічної ситуації та не враховують фактору соціального напруження. У зв'язку з цим трансформаційні перетворення національної економіки втрачають системний характер, що уповільнює економічний розвиток та поглиблює внутрішні суперечності соціально-економічної системи країни.

Національно орієнтований сталий розвиток доцільно розглядати у трьох площинах. По-перше, з погляду соціально-гуманітарних цільових настанов; по-друге, з урахуванням теоретичного забезпечення шляхів досягнення таких характеристик процесу, як стійкість і справедливість; по-третє, з позицій формування умов для самовідтворення сталого розвитку на основі наявних територіальних природних ресурсів (зокрема, за рахунок їх капіталізації), а також забезпечення корпоратизації економічного простору з відповідною інституціоналізацією природноресурсних відносин [2].

Систему формування сфери сталого розвитку національної економіки, яка передбачає визначення цілями першого порядку структурні трансформації національної економіки, з подальшим усуненням міжгалузевих диспропорцій та вихід на формування нової структури національної економіки.

У цьому контексті вивчення процесу сталого землекористування у трансформаційних умовах ефективно з позиції системного підходу, що дозволяє виключити статичності та однобічності її трактування, визначити траєкторію розвитку сталого землекористування у трансформаційних умовах, з обов'язковим обранням та встановленням критеріальних обмежень [3].

Визначені цілі передбачають формування засад сталого землекористування, які передбачають оптимізацію галузевої структури сільського господарства, направленої на збереження екосистеми регіону; оптимізацію просторового та географічного розміщення сільськогосподарського виробництва. Економічна складова сталого розвитку дасть можливість для держави входу на світові ринки як країни з екологізованими типами виробництва, що створе можливість для покращення інвестиційного клімату виробництвам з екологічнобезпечними технологіями. Обрання визначених напрямів може бути реалізованим за умови дотримання принципів системності, синергії, спадковості, комплексності, альтернативності, компліментарності, гнучкості, пріоритетності, законності. У свою чергу, це передбачає вжиття таких заходів як розробка системи галузевого управління, формування територіальної, організаційної, технологічної та територіально-адміністративної структур (рис. 1).

Формування екологічнобезпечної структури національної економіки є результатом трансформацій, які сформують національну економіку, що має функціонувати на засадах сталого розвитку. Своєю чергою, система продовольчої безпеки за таких умов набуває нової форми, що відображає використання всіх видів потенціалу, які об'єднуються інформацією, таким чином посилюючи значення інформаційного ресурсу.

Стале землекористування щодо земель сільськогосподарського призначення спрямоване на досягнення ринкової збалансованості попиту і пропозиції на сільськогосподарську продукцію, сировину, готові товари для задоволення потреби країни в продовольстві, забезпеченні нормальної життєдіяльності населення за рахунок національного виробництва та виконання міжнародних домовленостей щодо експортних угод. Стійке землекористування має забезпечувати стійке господарювання ринкових суб'єктів, що передбачає протистояння негативному впливу економічних, екологічних, соціальних факторів.

У частині управління земельними ресурсами сталий розвиток означає збереження площі найбільш цінних сільськогосподарських земель або, в разі зменшення їхньої площі, збереження (збільшення) рівня виробництва продукції за рахунок впровадження науково обґрунтованих екологічно безпечних технологій.

Важливо визначити в системі державного управління земельними ресурсами насамперед територіальний аспект формування екологічно безпечної землекористування, тому вирішення екологічних питань відносно використання земель необхідно розглядати крізь призму просторового їх розташування. Визначено необхідні заходи щодо формування екологічно й економічно стійких систем землекористування, масштабність яких залежать від рівня прийнятих управлінських рішень (глобальний, національний, регіональний, локальний), а змістовність заходів щодо формування стійкості систем землекористування залежить від інтенсивності використання земельних ресурсів (рис. 2).

Стійке землекористування є еволюційним процесом функціонування національної економіки, що базується на принципах ефективного використання земельних ресурсів за умови збереження їхньої родючості, збереження навколишнього середовища, направлених на розбудову територій з метою підвищення рівня життя населення. Стійким визнається землекористування, яке здійснюється відповідно до концепції сталого розвитку зі збереженням природноресурсного потенціалу, використання якого спрямоване на задоволення потреб суб'єктів земельних відносин. Існуючі сільськогосподарські технології, які застосовуються в сучасному аграрному виробництві, не повною мірою відповідають вимогам сталого

землекористування, не завжди сприяють відтворенню та підвищенню продуктивності ґрунтів, отримання високих врожаїв та підвищенню ефективності використання земель.

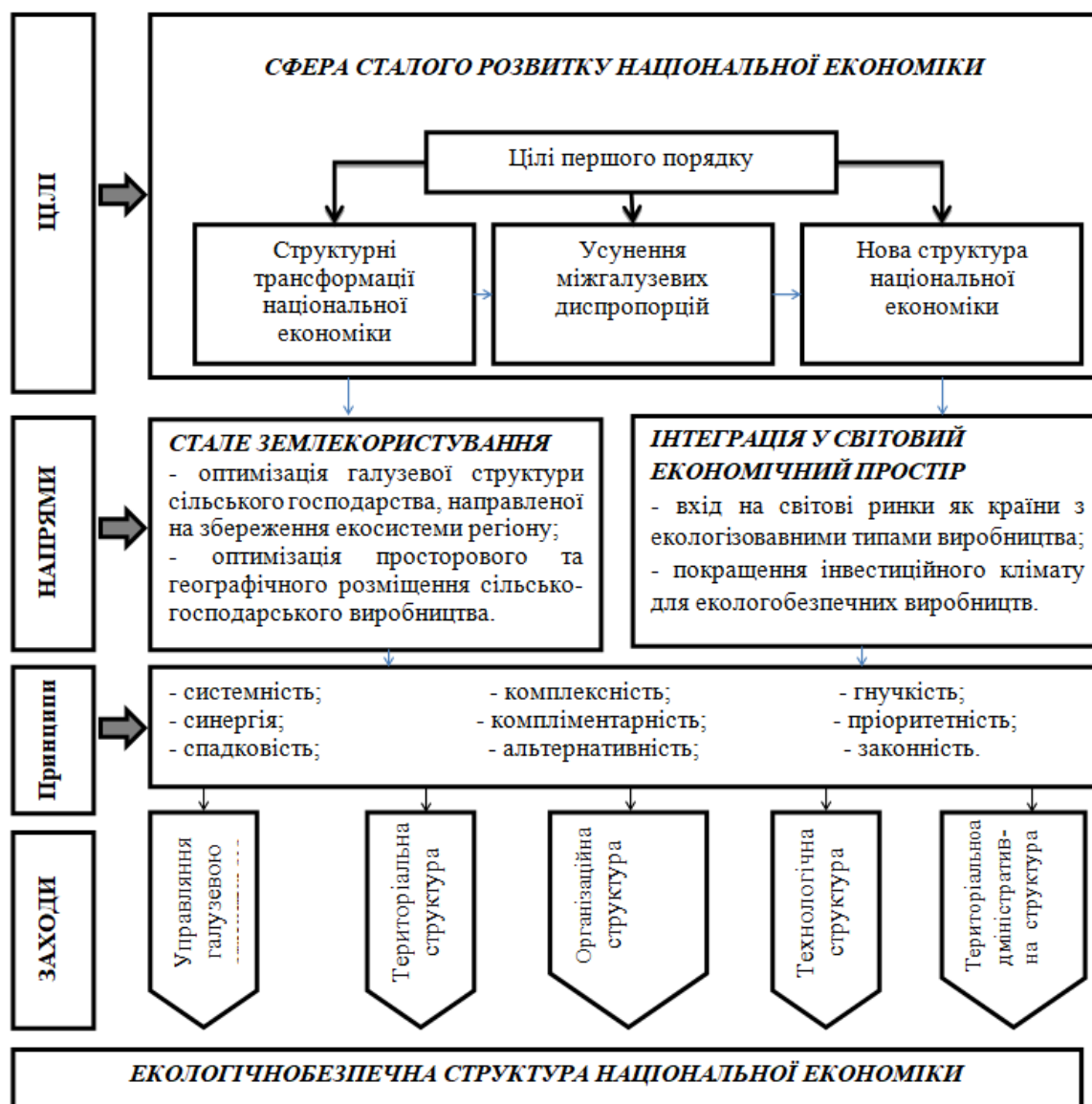


Рис. 1. Формування сфери сталого розвитку національної економіки

Джерело: побудовано авторкою

Введення до змісту механізмів стратегії сталого розвитку та розширення їхніх функціональних можливостей для забезпечення стійкості, підсилить надійність функціонування економіки під час певного рівня криз. Засобами цього є резервні можливості: часу – для виконання функцій; інформації – для корегування напрямів реалізації стратегії сталого розвитку; структурний резерв і резервування (додатковий елемент у структурі) – для вирішення можливих складних завдань; здійснення трансформації системи державного управління економіки в наслідок виникнення надзвичайних ситуацій.

Запровадження сталого розвитку в національній економіці передбачає:

- підготовку державного апарату управління та його структур (із розширенням їхніх повноважень та відповідальності) до введення нової стратегії сталого розвитку, здійснення процедур стратегічного планування заходів, спрямованих на досягнення цілей із повним ресурсним забезпеченням;
- вибір оновленої, з орієнтацією на майбутнє, моделі сталого розвитку в контексті досягнення високого рівня ефективності функціонування національної економіки;
- здійснення дослідження та ідентифікація напрямів і засобів удосконалення конструкції, функціональних характеристик та інноваційної здатності системи державного управління економікою;
- визначення стратегічних пріоритетів та партнерства в економічній, екологічній і соціальній сферах діяльності.



Рис. 2. Рівні прийняття рішень щодо формування еколого-економічних територіальних систем на засадах сталого розвитку
Джерело: побудовано авторкою

Висновки. Оцінка майбутнього ефекту від запровадження нового типу стратегії сталого розвитку землекористування України і, як наслідок, забезпечення повного освоєння та розвитку стратегічного потенціалу економіки, підвищення її ефективності, рейтингу конкурентоспроможності країни та інноваційної здатності відновлення базової системи державного управління до початкового стану з одночасною генерацією нової її структури та визначенням цільових функцій підсистем з активізацією виробничої й інноваційної діяльності в контексті забезпечення економічної рівноваги, удосконалення механізмів реалізації стратегії сталого розвитку України.

Література

1. Харічков С. К. Ключові орієнтири інноваційної моделі економіки України на засадах сталого природогосподарювання / С. К. Харічков, В. І. Крутякова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2 (12). – С. 175-183. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>.
2. Хвесик М. Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України / М. Хвесик, І. Бистряков // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 4-12.
3. Занг В. Б. Синергетическая экономика. – М. : Мир, 1999. – 335 с.
4. Барна М. Ю. Концепція розвитку системи внутрішньої торгівлі України в сучасних умовах трансформації / М. Ю. Барна // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 10. – С. 63–70.
5. 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.

6. Потравка Л. О. Модель трансформацій аграрного сектора України / Л. О. Потравка // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2016. – Вип. 20. – С. 40–46.

7. Вдовенко Н. М. Методичне забезпечення розвитку галузей аграрного сектору економіки / Н. М. Вдовенко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2014. – № 3(44). – С. 43–48.

References

1. Kharichkov S. K. Kliuchovi oriientyry innovatsiinoi modeli ekonomiky Ukrainy na zasadakh staloho pryrodohospodariuvannia / S. K. Kharichkov, V. I. Krutiakova // Ekonomika: realii chasu. – 2014. – № 2 (12). – S. 175-183. – Rezhym dostupu do zhurn.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>.

2. Khvesyk M. Paradyhmalnyi pohliad na kontsept staloho rozvytku Ukrainy / M. Khvesyk, I. Bystriakov // Ekonomika Ukrainy. – 2012. – № 6. – S. 4-12.

3. Zanh V. B. Synerhetycheskaia ekonomika. – M. : Myr, 1999. – 335 s.

4. Barna M. Yu. Kontsepsiia rozvytku systemy vnutrishnoi torhivli Ukrainy v suchasnykh umovakh transformatsii / M. Yu. Barna // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2015. – № 10. – S. 63–70.

5. Iaremko Yu. I. Kontseptualnyi pidkhdid ta ekoloho-ekonomichni pryntsypy silskohospodarskoho zemlekorystuvannia meliorovanykh zemel / Yu. I. Yaremko, N. V. Dudiak // Zemleustrii, kadastr i monitorynh zemel. – 2015. – № 1. – S. 74–80.

6. Potravka L. O. Model transformatsii ahrarnoho sektora Ukrainy / L. O. Potravka // Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Serii «Ekonomika i menedzhment». – 2016. – Vyp. 20. – S. 40–46.

7. Vdovenko N. M. Metodychne zabezpechennia rozvytku haluzei ahrarnoho sektoru ekonomiky / N. M. Vdovenko // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Serii: Ekonomika. – 2014. – № 3(44). – S. 43–48.

Надійшла / Paper received: 23.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК: 338.43:330.34

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-51

ПИЩЕНКО О. В.

Чернігівський національний технологічний університет

ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ» В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Ідентифіковані можливості для аграрного сектору у разі використання концепції «зеленої економіки» у державній аграрній політиці (забезпечення сталого відновлюваного розвитку економіки, соціуму, природи регіону; економічне зростання та інновації; покращання екологічної складової й забезпечення бережливого ставлення населення до навколишнього середовища; впровадження ресурсно-ефективних технологій виробництва і переробки сільськогосподарської продукції; розвиток виробництва й інфраструктури використання відновлюваних джерел енергії, що підсилить рівень енергетичної безпеки). Вирішальними характеристиками біокластера, який ми вважаємо одним із адаптаційних механізмів щодо інновацій «зеленої економіки», є курс на мінімізацію виробничих витрат і максимізацію додаткової вартості.

Ключові слова: аграрний сектор, інноваційний розвиток, державна політика, зелена економіка, кластер, органічне виробництво.

PISHCHENKO O.

Chernihiv National University of Technology

IMPERATIVES FOR THE DEVELOPMENT OF THE GREEN ECONOMY IN THE AGRICULTURAL SECTOR

The article substantiates the feasibility and formalized content of forming the imperatives of the state policy of innovative development of the agrarian sector of Ukraine on the basis of the concept of "green economy". It is established that in order to solve problems of stimulating efficiency and formation of imperatives of state policy of innovative development of agrarian sector, two basic directions should be chosen as a basis: "green economy" and clustering. Opportunities identified for the agricultural sector in the case of the use of the concept of "green economy" in public agrarian policy (ensuring sustainable renewable development of the economy, society, nature of the region; economic growth and innovation; improving the environmental component and ensuring a gentle attitude of the population to the environment; technologies for production and processing of agricultural products; development of production and infrastructure for the use of renewable sources energy that enhance energy security). The decisive characteristics of a biocluster, which we consider to be one of the adaptation mechanisms for green economy innovation, is a course to minimize production costs and maximize value added. The principle in this is that, along with the fields on which the raw materials are grown, they create a processing system, building appropriate plants. The cluster model will solve the problem of raw materials of the industry and facilitate the implementation in the market of products with high added value.

Keywords: agrarian sector, innovative development, state policy, green economy, cluster, organic production.

Постановка проблеми. В Україні практично не створені умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності в аграрному секторі. Тому вдосконалення державної політики інноваційного розвитку аграрного сектору шляхом впровадження концепції «зеленої економіки» є актуальним завданням української державної політики, виконання якого приведе до кардинального поживлення інноваційних процесів у країні. Активізація використання інноваційного чинника сприятиме створенню конкурентоспроможної країни, для чого необхідне проведення активної державної інноваційної політики, спрямованої на розвиток науково-технічного потенціалу країни, на формування українського бізнесу, зацікавленого у використанні інновацій. Становлення сучасного конкурентоспроможного на міжнародній арені аграрного сектору на засадах «зеленої економіки» обумовлює актуальність та прикладну значущість проблеми розробки методології державної політики інноваційного розвитку галузі в трансформаційний період і підвищення на цій основі рівня якості життя, а також наукового інтересу до неї.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в дослідження проблематики інноваційного розвитку соціально-економічних систем із збереженням екології та охорони навколишнього середовища зробили такі вітчизняні вчені: О. Бондар, Б. Буркінський, Т. Галушкіна, В. Реутов, І. Гайдуцький, К. Костецька, Л. Мельник, О. Кубатко, П. Саблук, О. Ходаківська [1-8] та інші чий науковий здобутки мають значне наукове й практичне значення. Однак, незважаючи на високий рівень та міждисциплінарний характер існуючих теоретико-методологічних розробок, потребує поглибленого обґрунтування практика реалізації державної політики інноваційного розвитку аграрного сектору України на засадах «зеленої економіки», що відповідає концепції сталого розвитку країни.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності формування державної політики інноваційного розвитку аграрного сектору України на положеннях доктрини «зеленої економіки», пов'язаної з органічним виробництвом.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розробці імперативів державної політики забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору в умовах трансформаційної економіки актуальності набувають питання продуктивності, відновлюваності, забезпечення сталості розвитку, і це головний концептуальний вимір сукупності пропозицій, які можуть бути втілені у практику механізмів державного регулювання, наприклад, через контекст концепції «зеленої економіки».

Аграрний сектор в цьому плані є пріоритетним, адже має територіальну прив'язку, залежне від природно-кліматичних умов і регіональних особливостей, тому, безумовно, необхідною є розробка та впровадження передових способів організації його інноваційного функціонування. Головні ж резерви продуктивності галузі, її відповідності реаліям життя людей зосередженні в системі організаційно-економічних інновацій.

Агропродовольча система характеризується постійними змінами технологій, залежно від уподобань споживача, і цей аспект, по суті, діє глобально. Наприклад, фактори «зеленої економіки», сталого розвитку, які пов'язані із усебічним застосуванням біотехнологій, упровадженням принципів екологічного землеробства, розвитку біоенергетики, потребують інновацій. У свою чергу інновації не лише виробничі, а й організаційні, інфраструктурні, без яких продукція не може бути ефективно продана. Взагалі, сам процес складний, бо пов'язаний з природою й факторами життєдіяльності людини, які потрібно враховувати повсякчас при визначенні напрямів інноваційного розвитку. Також характер вітчизняного аграрного виробництва, інституційні та інші фактори становлення його інноваційної моделі як у загальнодержавному, так і регіональному вимірі вимальовується в форматі продовольчої та енергетичної безпеки, на що в останні роки зорієнтована державна політика. Це безумовний позитив, але здебільшого це поки що лише ідеологія, а практичні кроки з цього приводу не відзначаються системністю, уся проблема у відсутності ефективних державних механізмів та належного фінансового забезпечення [4, 171-172 с.].

Аналізуючи виміри розробки напрямів державної політики інноваційного розвитку в інституційному вимірі проблемних аспектів, зазначимо, що системна залежність від зовнішнього ринку агропродовольчих товарів – мінімізує, критично знижує інноваційно-інвестиційну привабливість аграрного сектору. Особливо це стосується внутрішнього інвестора. Інвестиційна привабливість низька в тому числі через системну інституційну невизначеність, тому багато підприємств функціонують у форматі так званого консервативного самозабезпечення за моделлю простого відтворення, бо інвестиційні ризики вкрай високі.

Інституційний каркас напрямів забезпечення інноваційного розвитку агросектору національної економіки становить аграрна політика, яка формує і впроваджує концепцію державного управління розвитком інновацій, виходячи з якої слід вибудовувати конструкцію пропозиційних удосконалень. Емпірична оцінка моделі аграрної політики в аспекті ідентифікації її інноваційності звертає увагу на ефекти, які наслідують аграрний сектор. Загальноекономічні параметри ефективності державного управління, регулювання агросектору вбудовані в набуті галузю результати за певний проміжок часу.

На думку автора, для вирішення проблем стимулювання ефективності й формування імперативів державної політики інноваційного розвитку аграрного сектору, за базис варто обрати два основних напрями: «зелена економіка» і кластеризація. Концепція і практичне втілення засад «зеленої економіки» повинні наслідувати міцне ідеологічне підґрунтя й інституційний базис. Ідеологія в тому, щоб забезпечити відновлюваність ресурсів, збереження навколишнього середовища, сталість господарювання, економічність результатів. Розробляючи власне бачення шляхів, напрямів, концепції інноваційної моделі розвитку аграрного сектору, загалом погоджуємося з тим, що інститути формують середовище, у якому відбувається генерація та впровадження інновацій, інноваційного розвитку загалом.

У використанні положень «зеленої економіки» в аграрному секторі, на нашу думку, слід реалізувати концепцію дифузії інновацій, тобто впроваджувати вже відомі у світі інновації, що прискорить процес виходу галузі на модель сталого розвитку. Це найбільш реальний шлях, який є найкоротшим, найефективнішим. Прийнятними є альтернативні аграрному виробництву види економічної діяльності, такі як: біологічна енергетика, зелений туризм, а також «зелені» аграрні види зайнятості – виробництво екологічно чистого органічного продовольства тощо. Принципи організації такого інноваційного виробництва вже давно відомі, потрібно лише правильно їх репрезентувати в сучасній державній політиці та забезпечити необхідну ресурсну базу. Таким чином, сьогодні потрібно робити ставку на розвиток багатофункціональності галузі, поєднанням сільськогосподарських видів діяльності з дотичними до них, у контексті сталого розвитку агросектору, підтримуючи їх впровадження з допомогою механізму державної політики. Це дозволить вирішувати не тільки економічні, а й соціальні проблеми аграрного розвитку, через багатофункціональність. Дана ідеологія має бути закріплена на рівні держави, функціонально змодельована законодавчо й підкріплена ресурсами державної підтримки [1, 147-183 с.; 6, с. 205].

Перспектива втілення концепції «зеленої економіки» у багатофункціональності – креативному поєднанні сільськогосподарської діяльності, переробки, біоенергетики і несільськогосподарських видів діяльності, дотичних до агропромислового бізнесу й розвитку сільських територій. Лише в такому випадку досяжною видається сталість досліджуваного сектору національної, а також, безумовно, регіональної економіки. Ця теза основна у формуванні моделі аграрного сектору економіки і виробництва на засадах «зеленої економіки». Для її практичного втілення мають бути задіяні державні механізми підтримки, вбудовані в аграрну політику визначенням регіональних пріоритетів, інституційних орієнтирів і ефективних, національно-ідентичних стимулів.

Суто сільськогосподарська спеціалізація не дає надії реалізувати сподівання на якнайефективніше використання агроекономічного потенціалу, призводить до недоотримання доданої вартості, а головне – обмежує прихід інновацій. Тому у практичній площині стоїть завдання сформувати нову, адаптовану до

наявного ресурсного потенціалу структуру агропромислової діяльності з орієнтацією на запити ринку й реалізацію політики сталого агроекономічного розвитку.

Важливою у заданому контексті запровадження «зеленої економіки» є практична підтримка підприємницької ініціативи, інноваційних видів сільськогосподарської діяльності, таких як виробництво біопалива, органічного продовольства – шлях до створення інноваційного спектру товарів і послуг. Це, як ми вже зазначали, головна концептуальна позиція побудови механізму інноваційного розвитку аграрного сектору, заснованого на принципах «зеленої економіки». Для цього достатньо ресурсів, потрібно лише перш за все створити сприятливі інституційні умови і забезпечити стабільну державну підтримку [2, 86-94 с.; 3, с. 70].

Сьогодні також доступний формат децентралізації, який дозволяє інституційно виокремити регіональну модель із відповідною ресурсною ідентифікацією за спектром спеціалізації «зеленого бізнесу». Регіональний вимір також потребує відповідного інфраструктурного забезпечення як зв'язуючої ланки між виробником і споживачем (ринком).

За концепцією «зеленої економіки» у аграрного сектору з'являться нові можливості, пов'язані з наступними ефектами:

- забезпечення сталого відновлюваного розвитку економіки, соціуму, природи регіону;
- економічне зростання та інновації;
- покращання екологічної складової й забезпечення бережливого ставлення населення до навколишнього середовища;
- впровадження ресурсно-ефективних технологій виробництва і переробки сільськогосподарської продукції;
- розвиток виробництва й інфраструктури використання відновлюваних джерел енергії, що підсилить рівень енергетичної безпеки.

«Зелена економіка» тяжіє до так званої інноваційної багатоаспектності, яка стосується усіх сфер життєдіяльності людини й особливо агропромислового виробництва, сільських територій. Кластеризація, або кластерна модель інноваційного розвитку агропромислового виробництва регіону на засадах «зеленої економіки» - це якоюсь мірою панацея від деструктивних діянь людини у фокусі раціоналізації використання агресурсів.

Загалом засади формування інноваційної моделі аграрного сектору через призму «зеленої економіки» бажано розглядати в контексті реалізації наступних цільових орієнтирів, як: повернення економіки агробізнесу в русло концепцій збереження природи; стимулювання інновацій сталого й відновлюваного розвитку; реалізація на практиці принципів сталості й відновлюваності агроєкосистеми; створення сприятливих умов для розвитку відновлюваного, сталого типу розвитку аграрного сектору; унормування підтримки розвитку системи виробництва-використання біологічних видів палива й органічного виробництва.

Зазначене дає нам підстави стверджувати про неоціненність і вельми вагому значимість конкретно-спрямованих й дотичних до піднятої проблеми дослідницьких напрацювань, які дають можливість визначитися, щодо засад її побудови, наприклад, на принципах «зеленої економіки». Разом з цим, концепція інноваційної моделі не є чимось сталим, вона еволюціонує разом з наукою та суспільством, упорядковуючи минулі дослідження і торуючи дорогу до майбутніх інновацій, враховуючи можливості, а також реалії, об'єктивні потреби, технологічні прориви. Проте для аграрного сектору економіки інноваційна модель за своїми типологічними й організаційно-економічними характеристиками повинна враховувати природний фактор і фактор невідновлюваності в просторовому вимірі такого визначально-важливого ресурсу як земля [5, 218-224 с.].

Фактично «зелена економіка», яка в нашому випадку є функціональна проекція практики виробництва, інструментально пропонується до втілення у формі кластерної моделі інноваційного розвитку. Тому ми концептуально її розглядаємо як ідеологічну основу побудови регіонального інноваційного кластера агропродовольчого спрямування, який об'єднуватиме усіх (бажаючих цього) суб'єктів цієї галузі і дотичних до неї для втілення головної ринкової мети – підвищення конкурентоспроможності на засадах сталого розвитку. По суті, сама фундація «зеленої економіки» є функціональним представленням інноваційної моделі, формалізованої у вигляді кластера.

Функціональну основу моделі становить підприємництво, яке традиційно для ринкових економік – рушійна сила для розвитку у повному розумінні цього слова. Активність підприємств стимулює науково-технічний прогрес, але для цього на макроекономічному, загальногосподарському рівні, через відповідну аграрну інноваційну політику слід забезпечити системність: технологічних змін у розвитку господарюючих суб'єктів, гарантуючи їх доступність незалежно від форми власності і господарювання; державної підтримки підприємств, які впроваджують інновації, зокрема для сталого розвитку, у тому числі «зелені»; стимулювання видів діяльності з потенційно високим рівнем додаткової вартості [8, с. 45].

Логічно, у розвитку наведених вище аспектів представлення інноваційної моделі як креативної організаційно-економічної системи забезпечення науково-технічного прогресу в агросекторі ідейне підґрунтя функціонально-практичної ефективності. Функціонально-практична ефективність є

комерціалізація результатів наукових досліджень, цільове використання потенціалу аграрної науки у напрямі сталого розвитку через інституційно-визначену бізнес-систему. Тому необхідно забезпечити стимулятивні, сприятливі «правила гри» розбудовою й ринковим позиціонуванням механізму інноваційного провайдінгу результатів наукових досліджень.

У практичному плані модернізації найбільш прийнятними видами економічної діяльності, альтернативними агровиробництву, є такі як: альтернативна (відновлювана) енергетика, перш за все біоенергетика; зелений туризм; «зелені» продовольчі продукти – виробництво екологічно чистого продовольства тощо. Принципи організації такого інноваційного виробництва через створення пропонованої моделі кластера вже давно відомі, потрібно лише правильно їх «накласти» на наявну ресурсну базу. Таким чином, сьогодні слід робити ставку на багатофункціональність галузі шляхом поєднання сільськогосподарських видів діяльності з дотичними до них у контексті моделі сталого розвитку, яка вирішуватиме не тільки економічні, а й соціальні проблеми розвитку села.

Засади, пріоритети, закріплені принципами «зеленої економіки», за їх адекватного втілення, зокрема в конструктивному плані формування кластера, забезпечать сталість, конкурентоспроможність, широкопланове задоволення потреб соціуму (індивіда). Щодо виробництва, то в цьому вбачаємо безумовний ефект і необхідність запровадження концепції сталого розвитку, а саме: ресурсно-підприємницька складова (підприємства з виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки); інфраструктурна (підприємства зі зберігання й підтримки експорту агропродовольчої продукції); науково-інноваційна (установи наукового забезпечення і впровадження агроінновацій); освітньо-навчальна (заклади освіти різних рівнів підготовки фахівців аграрного спрямування); спеціалізовані державні інституції (уповноважені органи з контрольно-координації розвитку агрогосподарського процесу й взаємодії з елементами ринкового механізму). В цілому модель повинна втілюватися у конкретних агроінноваційних проектах для сприяння системному залученню інвестицій, самі ж ці проекти можуть бути кластеризовані в регіональному вимірі й спрямовані на реалізацію пріоритетів «зеленої економіки». Кластерна модель є пріоритетною, адже вона забезпечує ефективність впровадження, поширення інновацій шляхом здійснення «керуваної» дифузії [7, 96-117 с.].

У питаннях «зеленої економіки» одним із вкрай важливих і стратегічних напрямів має бути вирішення проблеми виробництва «зеленої» або «біологічної» енергії. Це, безумовно, стратегічний проект, який може бути успішно реалізованим з прив'язкою до галузей, виробництв, що функціонують в агропромисловому секторі. «Зелена енергетика» - один із найважливіших фактів практичного втілення концепції сталого, відновлюваного розвитку, інструмент досягнення енергетичної незалежності.

В організаційному плані інновацій потрібно обов'язково скористатись досвідом передових країн, забезпечуючи дифузю, у тому числі інституційних інновацій. Такою інновацією для аграрної галузі регіону вважаємо біокластери, які в Європі системно поширюються.

Вирішальними характеристиками біокластера, який ми вважаємо одним із адаптаційних механізмів щодо інновацій «зеленої економіки», є курс на мінімізацію виробничих витрат і максимізацію додаткової вартості. Принциповим в цьому є те, що поряд з полями, на яких вирощується сировина, створюють систему переробки, будуючи відповідні заводи. Виробляють борошно, біодизель, корми, паралельно можуть бути збудовані молочні та м'ясні ферми – це формат безвідходного виробництва. Кластерна модель дозволить вирішити проблему сировинності галузі і сприяти реалізації на ринку продукції з високою доданою вартістю.

Висновки. У формуванні державної політики інноваційного розвитку аграрного сектору варто реалізувати концепцію дифузії інновацій, тобто впроваджувати вже відомі у світі інновації, що прискорить процес виходу галузі на модель сталого розвитку і, зокрема, «зеленої економіки». Це найбільш реальний шлях, який є найкоротшим, найефективнішим. Прийнятними є альтернативні аграрному сектору види економічної діяльності, такі як: альтернативна біологічна енергетика, зелений туризм, а також «зелені» аграрні види – виробництво екологічно чистого продовольства через органічне виробництво тощо. Принципи організації такого інноваційного виробництва вже давно відомі, потрібно лише правильно їх представити в механізмах реалізації державної політики. Отже, сьогодні варто робити ставку на розвиток багатофункціональності галузі, поєднанням сільськогосподарських видів діяльності з дотичними до них, у контексті інноваційної моделі сталого розвитку аграрного сектору. Це дозволить вирішувати не лише економічні, а й соціальні проблеми розвитку галузі та села, через багатофункціональність. Дана ідеологія має бути закріплена на рівні державної політики, функціонально змодельована законодавчо й підкріплена оптимальною ресурсною державною підтримкою.

Література

1. Буркинський Б. В., Галушкіна Т. П., Реутов В. С. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні: монографія. Одеса: Підприємство «Фенікс», 2011. 348 с.
2. Гайдуцький І. П. Інвестування низьковуглецевої економіки: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: Інформаційні системи, 2014. 373 с.

3. Галушкіна Т. П., Костецька К. О. «Зелена» економіка в секторальній моделі розвитку. Економічні інновації. 2012. Вип. 48. С. 68-77.
4. Мельник Л. Г., Кубатко О. В. Ефективність використання природно-ресурсного потенціалу України та передумови формування «зеленої» економіки. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. № 3. С. 169-174.
5. Потапенко В. Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки»: монографія. Київ: НІСД, 2012. 359 с.
6. Саблук П. Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки в її становленні. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2011. № 2. С. 200-208.
7. Ходаківська О. В. Екологізація аграрного виробництва: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2015. 350 с.
8. Ходаківська О. В. Екологізація аграрного виробництва: сучасні виклики та перспективи розвитку. Економіка АПК. 2015. № 5. С. 43-47.

References

1. Burkynskiy B. V., Halushkina T. P., and Reutov V. Ye. (2011), "Zelena" ekonomika kriz pryizmu transformatsiinykh zrushen v Ukraini ["Green" economy through the lens of transformational shifts in Ukraine]. Odesa: Feniks, 348 p. [Ukraine].
2. Haidutskiy I. P. (2014), Investuvannya nyzkovuhletsevoi ekonomiky: teoriia, metodolohiia, praktyka [Investment low-carbon economy: theory, methodology, practice]. Kyiv: Informatsiini systemy, 373 p. [Ukraine].
3. Halushkina T. P. and Kostetska K. O. (2012), "Zelena ekonomika v sektoralnii modeli rozvytku" ["Green economy in sectoral development model"], journal Ekonomichni innovatsii, [Economic innovation], vol. 48, pp. 68-77 [Ukraine].
4. Melnyk L. H. and Kubatko O. V. (2013), "Efektyvnist vykorystannia pryrodno-resursnoho potentsialu Ukrainy ta peredumovy formuvannia zelenoi ekonomiky" ["The efficiency of natural-resource potential of Ukraine and the prerequisites for the formation of "green" economy"], journal Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen [Bulletin of socio-economic research], vol. 3, pp.169-174 [Ukraine].
5. Potapenko V. H. (2012), Stratehichni priorytety bezpechnoho rozvytku Ukrainy na zasadakh zelenoi ekonomiky [Strategic priorities the safe development of Ukraine on the principles of green economy]. Kyiv: NISD, 359 p. [Ukraine].
6. Sabluk P. T. (2011), "Innovatsijna model' rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy ta rol' nauky v ii stanovlenni" ["Innovative model of development of the agrarian sector of Ukraine's economy and the role of science in its formation"], journal Problemy innovatsijno investytsijnoho rozvytku [Problems of innovation and investment development], vol. 2, pp. 200-208 [Ukraine].
7. Khodakivska O. V. (2015), Ekologizatsiia ahrarnoho vyrobnytstva [Ecologization of agricultural production]. Kyiv: NNTs IAE, 350 p.[Ukraine].
8. Khodakivska O. V. (2015), "Ekologizatsiia ahrarnoho vyrobnytstva: suchasni vyklyky ta perspektyvy rozvytku" ["Ecologization of agrarian production: modern challenges and perspectives of development"], journal Ekonomika APK [APK economy], vol. 5, pp. 43-47 [Ukraine].

Надійшла / Paper received: 12.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

УДК: 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-52

ТКАЧОВА Т. С.

Харківський національний університет радіоелектроніки

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІНОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СКЛАДОВОЮ ОРГАНІЗАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуті та досліджені соціально-економічні відносини, що стосуються функціонування промислових машинобудівних підприємств, а також комплекс економічних процесів прийняття рішень щодо менеджменту на підприємстві, які виникають в умовах лібералізації національного ринку машинобудування.

Реальний сектор сучасної національної економіки має бути модернізований на нових засадах інноваційності та використання креативного потенціалу людини. Перед вітчизняними підприємствами постають серйозні завдання, пов'язані з подальшим покращенням свого потенціалу, а саме методичні підходи до управління інноваційною діяльністю промислового підприємства, механізму підготовки прийняття й реалізації управлінських рішень в умовах лібералізації ринку машинобудування

Ключові слова: методичний підхід до управління, інноваційна діяльність, організаційно-комунікаційний розвиток, засади інноваційності.

ТКАЧОВА Т.

Kharkiv National University of Radio Electronics

METHODOLOGICAL APPROACH FOR MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE WITH ORGANIZATIONAL AND COMMUNICATION COMPONENT

Analysis of macroeconomic indicators of economic development and identification of existing disparities shows the lack of proportionality in the economic sector of Ukraine at all levels. Domestic production and exports in modern conditions have undergone obvious degradation and are losing in terms of complexity, which indicates the dependence of the domestic market on imports. The discrepancy between the growth rates and the deterioration of the financial condition of economic entities is identified as the most significant disproportion in the development of domestic industrial production.

Restoration and modernization of the industrial sector of Ukraine on the basis of industrial policy is the only alternative to increase the level of competitiveness of the economy. Currently, the state of domestic industry does not meet the requirements of global transformations.

The market of machine-building products is extremely important for Ukraine, as this industry plays a crucial role in creating the material and technical base of the economy. Mechanical engineering, which provides complex mechanization and automation of production, plays an extremely important role in accelerating scientific and technological progress.

Thus, the decline in industrial production, and especially the production of investment products, leads to a weakening of the national economy, the loss of Ukraine's competitive position in the world market. Therefore, the urgent issues are the studied socio-economic relations related to the functioning of industrial machine-building enterprises, as well as a set of economic decision-making processes for management at the enterprise, which arise in the context of liberalization of the national machine-building market. The given article considers and studies the socio-economic relations related to the functioning of industrial machine-building enterprises, as well as a set of economic decision-making processes for management at the enterprise, which arise in the context of liberalization of the national machine-building market.

The real sector of the modern national economy must be modernized on the new principles of innovation and the use of creative potential. Domestic enterprises face serious tasks related to further improvement of their potential, namely methodical approaches to the management of innovative activities of industrial enterprises, the mechanism of preparation for the adoption and implementation of management decisions in the liberalization of the engineering market.

Key words: methodical approach to management, innovative activity, organizational and communication development, principles of innovation.

Постановка проблеми. Аналіз макроекономічних показників розвитку економіки та визначення наявних диспропорцій свідчить про відсутність пропорційності в економічній галузі України на всіх рівнях. Вітчизняні виробництво та експорт у сучасних умовах зазнали очевидної деградації та втрачають у показниках складності, що вказує на залежність внутрішнього ринку від імпорту. Невідповідність між показниками зростання і погіршенням фінансового стану суб'єктів господарювання визначено найбільш істотною диспропорцією в розвитку промислового вітчизняного виробництва.

Відновлення та модернізація промислового сектора України на засадах індустріальної політики є єдиною альтернативою підвищення рівня конкурентоспроможності економіки. Нині стан вітчизняної промисловості не відповідає вимогам глобальних трансформацій.

Ринок машинобудівної продукції є надважливим для України, оскільки ця галузь відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази господарства. У прискоренні науково-технічного прогресу виключно важлива роль належить саме машинобудуванню, що забезпечує комплексну механізацію та автоматизацію виробництва.

Отже, падіння промислового виробництва, а особливо виготовлення інвестиційної продукції, призводить до послаблення національної економіки, втрати конкурентних позицій України на світовому ринку. Тому нагальним є питання дослідженні соціально-економічні відносини, що стосуються функціонування промислових машинобудівних підприємств, а також комплекс економічних процесів прийняття рішень щодо менеджменту на підприємстві, які виникають в умовах лібералізації національного ринку машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності та збалансованого соціально-економічного розвитку України досліджували вітчизняні науковці, зокрема: О. Амоша [1], І. Булеєв [2], В. Геєць [3], Л. Довгань [4], Е. Лібанова [5], Н. Пігуль [6], С. Салоїд [7], Л. Ю. Костін [8], Є. Крикавський [9]; іноземні: К. Ендрюс [10], В. Баумол [11], Є. Чафі [12], А. Чандлер [13] та ін. Але, з огляду на необхідність оновлення економіки не тільки в Україні, а й у багатьох інших країнах, чимало питань, пов'язаних із розвитком промислового виробництва, залишаються ще недостатньо вирішеними, а тому постає необхідність подальшого їхнього дослідження.

За допомогою розглянутого матеріалу отримано висновок, що методологічні положення вже частково висвітлені, але авторська думка та можливість використання цифрових інновацій щодо управління інноваційною діяльністю промислового підприємства для організаційно-комунікаційного розвитку дає можливість отримати нові розробки у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у дослідженні та розробці методологічних положень щодо управління інноваційною діяльністю промислового підприємства, механізму підготовки прийняття й реалізації управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки економіка України вступила в новий етап свого розвитку, етап відновлення, який передбачає модернізацію промисловості, сільського господарства та інших галузей національної економіки, а також створення умов для піднесення вітчизняної науки та інноваційної сфери для забезпечення нової високотехнологічної економіки [1]. Важливим завданням є відновлення функціонування реального сектора економіки, вживання заходів щодо покращення фінансової стійкості та збалансованого розвитку внутрішнього вітчизняного ринку. Постає необхідність побудови високотехнологічної економіки, про що свідчать законодавчі акти, які відтворюють вимоги ринкових відносин.

Дослідження соціально-економічних відносини, що стосуються функціонування промислових машинобудівних підприємств, а також комплекс економічних процесів прийняття рішень щодо менеджменту на підприємстві, які виникають в умовах лібералізації національного ринку машинобудування стають дуже важливою задачею, що по-перше передбачає розробку методологічних положень до управління інноваційною діяльністю промислового підприємства та його організаційно-комунікаційного розвитку.

Стосовно теоретико-методологічних принципів та напрямів управління Р. А. Фатхутдіновим запропонована альтернативна класифікація підходів, до числа яких в [1] відносяться крім зазначених і такі підходи.

1. Комплексний підхід, при якому враховуються економічні, технічні, екологічні, організаційні, соціальні, психологічні, демографічні, політичні та інші аспекти управління та їх взаємозв'язку. Теоретично такий підхід має перед іншими найбільший пріоритет на увазі всебічного охоплення всіх сфер діяльності організацій і суспільства, однак цей же факт і ускладнює його практичну реалізацію.

2. Інтеграційний підхід до управління націлений на дослідження і посилення взаємозв'язків між окремими підсистемами і елементами системи управління, між стадіями життєвого циклу об'єкта управління, між рівнями управління по вертикалі, а також між суб'єктами управління по горизонталі. Слід зазначити, що відокремлений застосування інтеграційного підходу неможливо, що вимагає його сумісного застосування з іншими підходами, наприклад, системним, динамічним і ін.

3. Маркетинговий підхід має на увазі орієнтацію керуючої підсистеми при вирішенні всіх завдань на кінцевого споживача. Аналіз системи управління сучасних промислових підприємств показує, що в якості окремого підходу маркетинговий розглядатися не може з огляду на те, що в процесі управління підприємством повинні враховуватися маркетингові аспекти.

4. Функціональний підхід до управління, при якому потреба розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Функціональний підхід практично застосовуємо в сукупності з іншим підходом за класифікацією, запропонованою в [2], що розширює можливості і ефективність застосування підходу.

5. Динамічний підхід передбачає розгляд об'єкта управління в діалектичному розвитку, в причинно-слідчих зв'язках, проводиться його ретроспективний і перспективний аналіз. Використання динамічних принципів обов'язково повинно бути реалізовано в практику управління промисловим підприємством при використанні будь-якого підходу, тому виділення його в окремий підхід до управління недоцільно.

6. Відтворювальний підхід орієнтований на постійне поновлення виробництва товару для задоволення потреб конкретного ринку з меншими, в порівнянні з кращим аналогічним об'єктом на даному ринку, сукупними витратами на одиницю корисного ефекту. Даний підхід тісно перетинається із запропонованим в [3] маркетинговим підходом, що зумовлює їх об'єднання.

7. Нормативний підхід орієнтований на встановлення нормативів управління по всіх підсистемах системи управління. Нормативи встановлюються на цільові підсистеми, функціональні підсистеми і забезпечують підсистеми і повинні відповідати вимогам комплексності, ефективності, обґрунтованості, перспективності. Наявність нормативів в системі управління дозволяє сформулювати чітку її організацію, здійснити моделювання та автоматизацію процесів управління на всіх рівнях, що передбачає застосування нормативів в рамках системного, ситуаційного, процесного, ресурсного та кількісного підходів.

Виходячи з аналізу наведених в [4] альтернативних підходів до управління на промислових об'єктах, можна зробити висновок, що їх відокремлений практичне використання недоцільне. Це має на увазі їх інтеграцію в усталені підходи до управління підприємством та прийняття управлінських рішень. У той же самий час світ промислового виробництва ставав ареною швидких змін. Все частішими і значущими ставали науково-технічні нововведення, і уряду почали дедалі рішучіше визначатися у своєму відношенні до промислового бізнесу. Ці та інші чинники змусили представників управлінської думки глибше усвідомити існування зовнішніх стосовно організації факторів. Для цієї мети були розроблені нові підходи до дослідження науки і практики управління: системний, процесний, ресурсний, ситуаційний підхід, а результатом наукових пошуків вітчизняних і зарубіжних вчених в сфері теорії та практики управління стала поява синергетичного та рефлексивного підходу.

В основі системного підходу виступає припущення, що будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що має вхід, вихід, зв'язок із зовнішнім середовищем і зворотний зв'язок. У науковій літературі системний підхід також фігурує як кібернетичний. Кібернетичний підхід полягає в обґрунтуванні інформаційної сутності управління, в визнання універсальності законів управління для систем різної природи, у виявленні та організації механізмів зворотного зв'язку, що діють в системах управління, в оптимізації поведінки системи на основі зворотних зв'язків і в відповідність із задалегідь визначеними цілями [6].

Особливий науковий і практичний інтерес в даний час являє «нова школа наукового управління», яка ґрунтується на впровадженні методів і апарату точних наук у дослідження управлінської діяльності. Представники даного підходу до управління займаються головним чином дослідженням процесів прийняття такого класу рішень, який дозволяє застосувати новітні математичні методи і сучасні технології. Кількісний підхід до управління, що з'явився в науковому менеджменті завдяки розвитку точних наук і появи обчислювальної техніки, дозволив значно скоротити витрати часу на вирішення складних управлінських завдань. Мета, яку ставить перед собою даний науковий підхід до управління, формулюється як підвищення раціональності рішень. Серед різних течій кількісного підходу можна виділити такі напрямки, як «дослідження операцій», «системний аналіз», «загальна теорія систем», «теорія активних систем», економетрика та ін. Аналізуючи ретроспективний аспект, слід зазначити, що до перші завдання представників кількісного підходу до управління були пов'язані із застосуванням методу дослідження операцій в управлінні виробництвом, що знаходило своє вираження в побудові математичних моделей найбільш часто зустрічаються завдань управління, процесів прийняття рішень, оптимізації їх, а також спроби застосувати статистичні методи, теорію ігор і т. д. В рамках даного напрямку була також сформульована ще одна концепція, суть якої становить кількісна оцінка і математичне моделювання економічних процесів. В результаті виникла економетрика як метод аналізу і програмування господарської діяльності економічних систем.

Таким чином, розвиток організації управління в промисловості не представляло собою серію послідовних кроків вперед. Швидше, це було кілька підходів, які часто конкурували. Відомо, що успіхи в теорії управління завжди залежали від успіхів в інших, пов'язаних з управлінням, областях, таких як математика, інженерні науки, психологія, соціологія та антропологія. У міру того, як розвивалися ці галузі знання, теоретики і практики в галузі управління дізнавалися все більше про фактори, що впливають на успіх організації. Ці знання допомагали фахівцям зрозуміти, чому деякі більш ранні теорії іноді не витримували перевірки практикою, і знаходити нові підходи до управління [7].

Розглядаючи системний підхід як методологію дослідження об'єктів як систем, необхідно акцентувати увагу на структурі системи. Система складається з двох складових: зовнішнє оточення, що включає вхід і вихід системи, зв'язок із зовнішнім середовищем і зворотний зв'язок; внутрішня структура, як сукупність взаємопов'язаних компонентів, що забезпечують процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, переробку входу в вихід і досягнення цілей системи.

Системний підхід до управління передбачає управління організацією як єдиною системою, де будь-яке управлінське вплив на одну частину системи позначається і на інших її частинах, з чого випливає, що управляти необхідно всією організацією в цілому. Як спосіб управління, системний підхід ґрунтується на розумінні об'єкта управління як цілісності, на виявленні різноманіття його внутрішніх і зовнішніх зв'язків; сукупність пов'язаних, узгоджених методів та засобів управління економікою, галуззю, підприємством, підрозділом тощо. В основі управління будь-якою системою лежать два основних системних принципу: забезпечення заданої мети функціонування та створення умов для стабільності існування в мінливому світі і захищеність від несанкціонованого зовнішнього впливу.

Р. А. Фатхутдінов в [8] визначає системний підхід до менеджменту як підхід, при якому будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що мають «вхід» (мета), «вихід»,

зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок і «процес» в системі. При застосуванні системного підходу спочатку формулюється «вихід» системи, аналізується вплив зовнішнього середовища на систему, вживаються заходи щодо забезпечення високої якості «входу» і в останню чергу забезпечується відповідність якості «процесу» вимогам «входу».

Узагальнюючі вищевикладені формулювання, сутність системного підходу полягає в наступному: формулювання цілей і встановлення їх ієрархії до початку будь-якої діяльності, пов'язаної з управлінням; отримання максимального ефекту в сенсі досягнення поставлених цілей шляхом порівняльного аналізу альтернативних шляхів і методів досягнення цілей та здійснення вибору; кількісна оцінка цілей та засоби їх досягнення, заснована на всебічній оцінці всіх можливих і планованих результатів діяльності.

Поява системного підходу до управління дозволило інтегрувати позитивні моменти всіх шкіл, які в різний час домінували в науковому менеджменті. Іншим найважливішим внеском системного підходу в теорію і практику управління стало визнання маркетингу як найважливішу функцію управління. Системний підхід до управління - це набір якихось загально визначених принципів управління - це спосіб мислення по відношенню до організації та управління в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Основні висновки системного підходу до управління полягають у визначенні двох найважливіших складових виживання організації в сучасних умовах: здатність керуючих передбачати можливі зміни у зовнішньому середовищі і здатність пристосовуватися до цих змін.

Системний підхід надав серйозний вплив на теорію і практику управління. Це вплив, очевидно, буде зростати в майбутньому, так як на системній основі можна буде синтезувати з'являються нові знання і концепції. Однак теорія систем сама по собі ще не дає змоги оцінити, які ж саме елементи організації як системи і елементи зовнішнього середовища особливо важливі. Вона тільки зазначає, що організація складається з численних взаємозалежних і взаємозалежних елементів і є відкритою системою, на яку впливає зовнішнє середовище. Ця теорія не визначає конкретні фактори, що впливають на ефективність управління та ефективність діяльності організації в цілому.

Розвитком системного підходу, яке дає фахівцям нові можливості для дослідження управлінської діяльності, в даний час виступає синергетичний підхід. Всі природні і суспільні системи є в тій чи іншій мірі гомеостатическими і тому володіють великою стійкістю до зовнішніх збурень. Але одночасно вони мають небезпечні точки для застосування цих збурень і критичні зв'язку в механізмах управління, розрив яких веде до виникнення катастроф або розвалу. Це змушує підприємства шукати ефективні стратегії розвитку, спрямовані не тільки на реалізацію їхніх суспільних функцій, а й на пошук ефективних механізмів управлінських рішень. Для розробки теоретико-методологічного підходу формування стратегії розвитку машинобудівних підприємств необхідним є введення в розгляд інноваційної складової, як одного з домінуючих критеріїв організаційно-економічного механізму розвитку підприємства, що дозволяє підприємству перейти в зону організаційно-комунікаційного розвитку. Це в свою чергу створює умови для виконання концепції стратегії.

Необхідність розробки методології стратегії розвитку машинобудівних підприємств тісно пов'язана з управлінськими рішеннями на підприємстві, що зумовлює розроблення сценарного підходу.

Проаналізовано методологічні підходи до управління виробничо-економічними системами. Це дало змогу авторці зробити висновок, що на сучасному промисловому підприємстві використання кожного підходу є неефективним через їхні значні недоліки.

У сферу управління промисловими підприємствами необхідно запровадити цілісний методологічний підхід, призначенням якого було б створення та прийняття конкретних управлінських рішень щодо проблемних ситуацій, координація діяльності працівників та забезпечення умов для конкурентоспроможності.

Постає необхідність у створенні системи з механізмом роботи в єдиному просторі. Така система дозволить забезпечити якісний матеріально-технічний, кадровий, фінансовий, інвестиційний, комунікаційний розвиток підприємства. Запровадження інтерактивної системи прийняття управлінських рішень є одним із найбільш актуальних аспектів для стратегічного планування розвитку сучасного промислового підприємства, а також безумовною перевагою для організаційно-комунікаційної роботи з великими обсягами даних.

Щоб вирішити окреслені проблеми з наукової точки зору, необхідно вдосконалити теоретичні й методологічні засади та механізми створення й подальшого формування виробничого потенціалу промислових підприємств, розробити методи й моделі управління процесами відтворення, планування; у практичному аспекті – апробувати створені моделі, використовуючи організаційно-комунікаційні платформи, узагальнити результати дослідження після запровадження моделей на промислових об'єктах, обґрунтувати рекомендації щодо підвищення ефективності роботи вітчизняного промислового підприємства. Державна політика модернізації підприємств насамперед має бути спрямована на вдосконалення управління галуззю, а саме на забезпечення ефективних механізмів формування організаційно-комунікаційної платформи розвитку підприємств.

Наведений аналітичний огляд основних підходів до управління і прийняття управлінських рішень в економічних системах показувало, що не існує єдиної загально визначеної теорії управління. Більш того

спостерігається посилення диференціації досліджень проблем управління. Разом з тим чітко проявляється тенденція взаємної інтеграції різних шкіл і напрямків на базі виділених єдиних концепцій.

Проведено аналіз методологічних підходів до управління виробничо-економічними системами, виходячи з якого можна зробити висновок про те, що на сучасному промисловому підприємстві використання кожного підходу існує низка обмежень, пов'язаних з недоліками конкретного підходу. Необхідна розробка і впровадження в практику управління промисловими підприємствами єдиного методологічного підходу, орієнтованого на розробку і прийняття адекватних проблемних ситуацій управлінських рішень, координацію зусиль персоналу з розвитку підприємства, забезпечення конкурентних переваг.

Виокремлюють чотири основні класи управлінських рішень відповідно до методів розроблення:

- повторні – вирішують проблеми, що вже мали місце й були успішно вирішені;
- повторні з адаптацією – розв'язують проблеми, схожі із тими, що зустрічалися раніше, проте є дещо зміненими з огляду на особливості нової проблеми;
- створені за аналогією – для їхнього розроблення використовуються знання про проблеми та їхні ефективні рішення з інших галузей діяльності;
- якісно нові – розробляються наново для конкретної проблеми.

Тип проблем і методи, необхідні для їхнього усунення, визначають вибір моделі прийняття рішень (табл. 1).

Таблиця 1

Методи прийняття управлінських рішень на підприємстві

Види рішень	Методи	
	традиційні	прогресивні
Запрограмовані рішення	стандартні рішення-алгоритми на основі закріпленої жорсткої організації	дослідження операцій, імітаційні моделі, аналіз на основі сховищ даних
Незапрограмова-ні рішення	рішення на основі творчості та інтуїції, повторення вдалих рішень	евристичні методи, засновані на розвитку математичного програмного забезпечення

Прийняття рішень в управлінні економічним об'єктом передбачає:

- оцінювання та прогнозування попиту;
- оцінювання стратегічних позицій підприємства;
- планування маркетингової діяльності;
- ціноутворення;
- планування підготовки виробництва;
- планування виробничої програми та планування збуту продукції.

Висновки. Отже, реальний сектор сучасної національної економіки (зокрема враховуючи карантинний форс-мажор) має бути модернізований на нових засадах інноваційної та використання креативного потенціалу людини. Можна стверджувати, що перед вітчизняними підприємствами постають серйозні завдання, пов'язані з подальшим покращенням свого потенціалу. Для цього насамперед потрібно визначити умови, необхідні для реалізації стратегії стійкого та збалансованого розвитку підприємств на підґрунті розробки методичного підходу до управління інноваційною діяльністю промислового підприємства зі складовою організаційно-комунікаційного розвитку.

Література

1. Амоша, О. І. Удосконалення системи управління інноваціями як умова прискорення структурних реформ в Україні [Електронний ресурс] / О. І. Амоша, А. І. Землянкін, І. Ю. Підоричева // Економіка України. – 2015. – № 9. – С. 49-65.
2. О.І. Амоша, І.П. Булеєв, А.І. Землянкін, Л.О. Збаразська, Ю.М. Харазішвілі та ін.; Промисловість України – 2016: стан та перспективи розвитку: наук.-аналіт. доп. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2017. – 120 с.
3. Геєць, В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4–20.
4. Довгань, Л. Є. Інституціональне середовище українських моделей корпоративного управління/ Л. Є. Довгань, В. Г. Герасимчук, І. П. Малик // Наукові праці ДонНТУ. – Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-2. – С. 214-221.
5. Лібанова, Е. М. Соціальні проблеми модернізації української економіки [Текст] / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. - № 1. – С. 5-22.
6. Пігуль Н. Г., Пігуль Є. І. Сучасний стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. Економіка та суспільство. Мукачівський державний університет, 2018. № 15. С. 444–449.
7. Салоїд С. В. Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою підприємств машинобудування : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / НТУ «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського». Київ, 2019. 305 с.

8. Костін, Ю. Д. Прийняття рішень менеджменту в електроенергетичному виробництві/ Ю. Д. Костін, К. В. Ушаповський // Modern problems of management: economics, education, health and pharmacy : II International Scientific Conference : 23-27.10.2014 : materials / The Academy of Management and Administration in Opole. – Opole : Publishing House WSZiA, 2014. – P. 42-44.
9. Крикавський, Є. В. Економіка і фінанси підприємств: навч. посіб. / Є. В. Крикавський, З. С. Люльчак; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2013. – 694 с.
10. Ендрюс, К. Р. Концепція корпоративної стратегії / Ендрюс. - Доу Джонс-Ірвін, 1971. - 245 с.
11. Баумол, В. Дж. Оптимальні відхилення від встановлення граничних витрат/ Вільям Дж. Баумол, Девід Ф. Бредфорд // American Economic Review. - 1970. - № 3. - P. 265-283.
12. Кава, Е. Три моделі стратегії/ Е. Чаффі // Академія управління оглядом. - 1985. - Т. 10. - №1. - С. 89-98.
13. Чандлер А. Д., молодший Стратегія та структура: розділи історії американського підприємництва/ А. Д. Чандлер (молодший). - Книги про бороду, 2003. - 463 с.

References

1. Amosha, OI Improvement of innovation management system as a condition for accelerating structural reforms in Ukraine [Electronic resource] / OI Amosha, AI Zemlyankin, IY Pidricheva // Economy of Ukraine. - 2015. - № 9. - P. 49-65.
2. O.I. Amosha, IP Buleev, AI Zemlyankin, L.O. Zbarazska, Yu.M. Kharazishvili and others; Industry of Ukraine - 2016: state and prospects of development: scientific analyst. ext. NAS of Ukraine, Inst. Of Industrial Economics. Kyiv, 2017. - 120 p.
3. Geets, V. Liberal-democratic principles: a course for modernization of Ukraine / V. Geets // Economy of Ukraine. - 2010. - № 3. - P. 4–20.
4. Dovgan, LE Institutional environment of Ukrainian models of corporate governance / LE Dovgan, VG Gerasymchuk, IP Malik // Scientific works of DonNTU. - Series: economic. - 2006. - Vip. 103-2. - P. 214-221.
5. Libanova, EM Social problems of modernization of the Ukrainian economy [Text] / EM Libanova // Demography and social economy. - 2012. - № 1. - P. 5-22.
6. Pigul NG, Pigul EI The current state and prospects of development of the machine-building complex of Ukraine. Economy and society. Mukachevo State University, 2018. № 15. P. 444–449. References.
7. Saloid SV Organizational and economic mechanism of management of economic safety of the enterprises of mechanical engineering: dis. ... Cand. econ. Sciences: 08.00.04 / NTU "Kyiv Polytechnic Institute. Igor Sikorsky ». Kyiv, 2019. 305 p.
8. Kostin, Yu. D. Adoption of management decisions in electric power production / Yu. D. Kostin, KV Ushchapovsky // Modern problems of management: economics, education, health and pharmacy: II International Scientific Conference: 23-27.10. 2014: materials / The Academy of Management and Administration in Opole. - Opole: Publishing House WSZiA, 2014. - P. 42-44.
9. Krykavsky, EV Economics and finance of enterprises: textbook. way. / EV Krykavsky, ZS Lyulchak; Nat. Lviv Polytechnic University. - Lviv: Lviv Publishing House. Polytechnic University, 2013. - 694 p.
10. Andrews, K. R. The Concept of Corporate Strategy / Andrews. - Dow Jones-Irwin, 1971. - 245 p.
11. Baumol, W. J. Optimal Departures from Marginal Cost Pricing [Text] / William J. Baumol, David F. Bradford // American Economic Review. - 1970. - № 3. - R. 265-283.
12. Chaffee, E. Three Models of Strategy [Text] / E. Chaffee // Academy of Management Review. - 1985. - Vol. 10. - №1. - R. 89-98.
13. Chandler, A. D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise [Text] / A. D. Chandler (Jr). - Beard Books, 2003. - 463 p.

Надійшла / Paper received: 11.03.2020
Надрукована / Paper Printed : 06.05.2020

**За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе
Повні вимоги до оформлення рукопису
<http://journals.khnu.km.ua/vestnik/support.htm>**



Підп. до друку 30.04.2020. Ум. друк. арк. 29,90. Обл.-вид. арк. 27,96.
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № __/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.