ISSN 2307-5740
DOI 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2021, № 4

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2021, Issue 4

Хмельницький 2021

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, 2021, № 4 (296)

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	https://journals.indexcopernicus.com/search/details?id=7040
Google Scholar	http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ
CrossRef	http://doi.org/10.31891/2307-5740

Головний редактор	**Григорук П. М.,** д. е. н., професор, завідувач кафедри автоматизованих систем та моделювання економіки Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора. Голова редакційної колегії серії «Економічні науки»	**Нижник В. М.,** д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	**Кравчик Ю.В.,** к. е. н., начальник відділу інтелектуальної власності та трансферу технологій Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Альохін О. Б., д. е. н.; **Васильківський Д. М.,** д. е. н.; **Вівчар О. І.,** д. е. н., **Ведерніков М. Д.,** д. е. н.; **Вишковська Зофія,** д. е. н. (Польща); **Гавловська Н. І.**, д. е. н., **Геєць В. М.,** д. е. н.; **Гончар О. І.,** д. е. н.; **Григорук П. М.,** д. е. н.; **Гурочкіна В. В.,** д. е. н., **Джалагонія Давід,** проф. (Грузія); **Дихаминджия Ірма,** д. е. н. (Грузія), **Диха М. В.,** д. е. н.; **Єпіфанова І. Ю.,** д. е. н., **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.; **Поліщук І. І.,** 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.; **Філиппова 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	**Кравчик Ю. В.,** к. е. н.
Редактор-коректор	**Броженко В. О.**

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 18 від 24.06.2021

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@khmnu.edu.ua** **visnyk.khnu@gmail.com**
web:	**http://journals.khnu.km.ua/vestnik**

Зареєстровано Міністерством юстиції України.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2021
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2021

ЗМІСТ

ГЮЛЬМАГОМЕДОВ Д. О.
ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ ОРГАНІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ 7

КОЗАЧЕНКО А. Ю.
ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ
ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ 14

ГОНТАРЕВА І. В.
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ
НА ОСНОВІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ 21

ГАРАФОНОВА О. І.,
ВЄТРОВА Д. І.,
МАРГАСОВА О. Д.
КРУГОВА ЕКОНОМІКА: СТІЙКІ ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ В ІНДУСТРІЇ МОДИ 25

КОРОТКОВА К.О.
ВИРОБНИЧА ТА ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ:
СУЧАСНІ ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ТА СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ 29

БОЙКІВСЬКА Г. М.,
ГЛАДУН С. О.,
КУТНЯ О. М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗАЙНЯТОСТІ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ 35

ВЕДЕРНІКОВ М. Д.,
БАЗАЛІЙСЬКА Н. П.,
ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК Л. В.,
ЗЕЛЕНА М. І.,
ЧЕРНУШКІНА О. О.,
КОШОНЬКО О. В.
РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗА УМОВ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ 40

КИШАКЕВИЧ Б. Ю.,
НАХАЄВА М. М.
ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ 51

КРУГЛЯК В. В.
ІНДИКАТОРИ РИЗИКІВ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ
ЗГІДНО З ДОКУМЕНТАМИ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДАЛЬШОГО ВИКОРИСТАННЯ 59

ТКАЧЕНКО А. М.,
КОЛЕСНИК Е. О.
ІНВЕСТУВАННЯ ЗА ESG-ПРИНЦИПАМИ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ
НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ 66

СІРЕНКО К. В.,
МАЗУР М. В.
ПІДХОДИ ДО СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ 73

КРАВЧИК Ю. В.
ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА СВІТОВОМУ РИНКУ 78

КАЛИНИЧ Б.,
КРОТОВ О.,
ЛИННИК С.,
ЄЛІСЄЄВА О.,
БЄЛОЗЕРЦЕВ В.
АРБІТРАЖ ТРАФІКУ 84

YUSIFOV SAMAD NURADDIN
PECULIARITIES OF PRODUCTION AND TECHNICAL PRODUCTION AND TECHNICAL EXPLOITATION OF THE USE OF TECHNOLOGY IN THE AGROTECHSERVICE ENTERPRISE 88

АДАСЮК І. П.,
МАРТИНЮК О. В.
SWOT-АНАЛІЗ АУТСОРСИНГУ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПОСЛУГ 95

БЕРЕЗІВСЬКИЙ Я. П.
ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ УМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 100

БЄЛОЗЕРЦЕВ В. С.,
ХАРАКОЗ Л. В.,
КАРМІНОВ Я. С.,
СОКОЛОВА О. І.,
СУЛИМА Г. А.,
ХУДЯКОВА Г. В.
РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ПІД ЧАС COVID-19 105

ВЛАСЕНКО І. В.
ПЛАНУВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИХОДУ З КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА 110

КРАВЕЦЬ І. М.
ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА В УКРАЇНІ: СТАН, НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ 114

ЛУЩИК М. В.
МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПИВНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ 121

САГЕР Л. Ю.,
СИГИДА Л. О.,
РЕШЕТНЯК Я. В.,
ШЕВЧЕНКО К. В.
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ 132

ШУБА Т. П.,
МИКИША А. Д.
РЕАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РОЗРІЗІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 138

МИКОЛЮК О. А.,
БОБРОВНИК В. М.
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 142

САМОЛЮК Н. М.,
МІЩУК Г. Ю.,
МІЩУК В. А.
ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЦІННІСНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ РОБОТОДАВЦЯ
НА РИНКУ ПРАЦІ 147

КУРІЛОВ Є. А.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОПРАЦЮВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ
КОНТРОЛЮЮЧИМИ ОРГАНАМИ РИЗИКІВ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ 156

ТЕСЛЮК Р. Т.,
РУЩИШИН Н. М.
РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ
КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ 163

НИЖНИК О. В., НИЖНИК І. В.
ВИБІР СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО БЕЗПЕКОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ 170

САВІЦЬКИЙ А. В.
РОЗРОБКА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 175

ЧЕРНІЙ В. О.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЬКОГО ГРОМАДСЬКОГО ТРАНСПОРТУ 180

МОРОЗ О. О.,
МОРОЗ Є. О.,
КАТІЛОВА Т. О.
СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я 185

NINA DUCHYNSKA
ACCUMULATION OF THE NEW FORMS OF CAPITAL AMID GLOBAL ECONOMIC INSTABILITY 189

КАРАЧИНА Н. П.,
СЕМЦОВ В. М.,
СМЕТАНЮК О. А.,
БАЛЬЗАН М. В.
СТРАТЕГІЇ І РЕАЛІЇ ІНТЕГРУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
У МІЖНАРОДНЕ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ 193

СВИДРУК І. І.,
ТУРЯНСЬКИЙ Ю. І.
ІНСТИТУЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 199

УДК 005.441
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-1

ГЮЛЬМАГОМЕДОВ Д. О.
ORCID ID: 0000-0001-8341-4767
e-mail: Dnsangel.88@gmail.com
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

У статті представлено порівняльний аналіз визначень понять стратегія, стратегічне управління та організаційний розвиток з метою ідентифікації специфіки стратегічного управління розвитком організацій. Шляхом системного аналізу нормативно-правових актів, які визначають основні завдання органів досудового розслідування, ідентифіковано стратегічні цілі таких органів, які мають бути враховані під час розробки їх стратегії розвитку. На підставі викладеного матеріалу запропоноване авторське визначення поняття стратегічного управління розвитком органів досудового розслідування.

Ключові слова: стратегія; розвиток; організаційний розвиток; стратегічне управління розвитком організацій; органи досудового розслідування; правоохоронні органи.

DENYS GIULMAGOMEDOV
Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman

FEATURES OF STRATEGIC DEVELOPMENT MANAGEMENT OF PRE-INVESTIGATIVE INVESTIGATION BODIES

At the present stage of development, organizations play a leading role in society. Organizations are multifaceted and widely represented in various forms, such as enterprises, non-profit organizations, public authorities, associations of citizens or communities, international legal, economic, social institutions, police or security agencies, scientific societies, and so on.

Most organizations today operate in a competitive environment that requires them to constantly develop and improve. The winner is the one who acts prudently and effectively. In this aspect, the strategic management of the organization's development is critical to its existence in a competitive environment in the long run.

The article substantiates the difference between the dynamics of organizational development of pre-trial investigation bodies from business organizations due to the lack of competition as the main determinant of such development. A comparative analysis of the definitions of strategy, strategic management and organizational development is presented in order to identify the specifics of strategic management of organizational development. Through a systematic analysis of regulations that define the main tasks of pre-trial investigation bodies, the strategic goals of such bodies are identified, which should be taken into account when developing their development strategy. On the basis of the presented material the author's definition of the concept of strategic management of development of bodies of pre-judicial investigation is offered.

Based on the analysis, the European Foundation for Quality Management and 7s McKinsey's contemporary evaluation models identify the main trends in organizational development, which in the future should be taken into account by pre-trial investigation bodies when developing their own development strategies. Conclusions are made about the prospects of further research in this direction.

Keywords: strategy; development; organizational development; strategic management of organizational development; pre-trial investigation bodies; law enforcement agencies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

На сучасному етапі розвитку організації займають провідну роль в суспільстві. Організації мають багатогранний характер і широко представлені у різних формах – це можуть бути підприємства, неприбуткові організації, органи публічної влади, об'єднання громадян чи спільнот, міжнародні правові, економічні, соціальні інституції, поліцейські органи чи органи безпеки, наукові товариства тощо.

Більшість організацій на сьогодні діє в конкуруючому середовищі, що вимагає від них постійного розвитку та вдосконалення. В конкуренції перемагає той, хто діє розсудливо та ефективно. В цьому аспекті стратегічне управління розвитком організації є критично важливим для її існування у конкурентному середовищі в довгостроковій перспективі.

Водночас існують організації, які не діють в конкурентному середовищі, проте на які покладаються не менш важливі соціальні завдання, зокрема до таких організацій належать органи досудового розслідування, які покликані забезпечити безпеку і правопорядок в суспільстві. Відсутність конкурентного середовища для таких органів призводить до послаблення зовнішніх чинників – детермінантів інституційного розвитку, проте з точки зору завдань та ролі правоохоронних органів в суспільстві постійний розвиток органів правопорядку не менш важливий ніж для бізнес-організацій.

В сучасному менеджменті приділено достатньо уваги стратегічному управлінню розвитком підприємств, проте питанням стратегічного управління розвитком органів досудового розслідування, з урахуванням специфіки завдань таких організацій, а також їх внутрішнього та зовнішнього середовищ у вітчизняній літературі не приділяється увага, а в світовій – приділяється фрагментарно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Стратегічне управління розвитком досліджували відомі закордонні та вітчизняні вчені, такі як І. Адізес, І. Ансофф, О. Віханський, О. Востряков, О. Гарафонова, П. Друкер, В. Костинець, М. Портер, Є. Прохорова, З. Шершньова [3; 4; 6; 16] та ін. Водночас особливості стратегічного управління розвитком органів досудового розслідування в науковій літературі взагалі не досліджується, оскільки науковці відповідної сфери концентрують свої зусилля на правових та криміналістичних, а не управлінських знаннях.

Формулювання цілей статті

Формування цілей статті: ідентифікувати пробіли в питаннях стратегічного управління розвитком органів досудового розслідування з урахуванням специфіки завдань таких організацій, а також їх внутрішнього та зовнішнього середовищ та визначити актуальні напрямки подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу

Органи досудового розслідування не надто відрізняються від бізнес-організацій в сенсі управлінської діяльності, адже більшість інструментів менеджменту універсальні та можуть успішно використовуватися для керування будь-якою організацією, не важливо чи це велике підприємство, православна церква або громадська неприбуткова організація. У своїй праці «Виклики для менеджменту XXI століття» Пітер Друкер зазначив, що управлінська діяльність різними типами організацій принципово може відрізнятися лише на 10 %, і такі відмінності будуть характерні не лише для урядової установи і підприємства, але й у випадку з підприємствами, які займаються виробництвом комп'ютерних систем та прального порошку.

В менеджменті існує парадигма про життєві цикли організації, яких різні науковці виділяють від 5 до 10, проте їх класифікація більшою мірою відрізняється ступеню деталізації кожного життєвого циклу ніж змістовно. Концептуально життєві цикли організації передбачають, що кожна організація зароджується, розвивається та занепадає. На кожному життєвому етапі організації зустрічаються із кризами, які є закономірними. Уміння організацій долати ці кризи, утримуватися на життєвих циклах розвитку та високої ефективності, «омолоджуватися», повертаючись на попередні етапи життєвих циклів із етапів занепаду, вигорання та хронічної негнучкості – це необхідні властивості для організацій, які прагнуть бути успішними в довгостроковій перспективі.

Органи досудового розслідування за своїм визначенням зобов'язанні бути успішними в довгостроковій перспективі. На відміну від бізнес-організацій, органи досудового розслідування, як і більшість урядових організацій, досягнувши останньої фази життєвого циклу не припиняють свою діяльність, а продовжують існувати із усіма негативними факторами, які характерні для відповідної фази життєвого циклу. Така ситуація призводить до суттєвої втрати ефективності, як наслідок фрустрації суспільства та впровадженні змін під зовнішнім впливом, що може мати форму «реорганізацій» або «перезавантаження» правоохоронного органу. Мета таких «реорганізацій» чи «перезавантажень» якраз і полягає у примусовому поверненні органу досудового розслідування на більш ефективну фазу життєвого циклу. Такі міри зовнішнього управління є кризою як для самої організації, її працівників, так і для суспільства, з огляду на роль і місце в ньому органів досудового розслідування. Для того, щоб не допустити виникнення криз, наслідком яких є «реорганізація» і «перезавантаження» органи досудового розслідування, як і бізнес-організації мають дотримуватися концепції постійного розвитку.

В сучасній науковій літературі з менеджменту стратегічному управлінню розвитком бізнес-організацій (підприємств) приділено достатньо уваги. Переважною більшість науковців, зокрема І. Ансофф, О. Віханський, О. Востряков, О. Гарафонова, В. Костинець, Є. Прохорова, З. Шершньова, розкриваються концептуальні поняття стратегічного управління розвитком бізнес-організацій, здійснюється аналіз теоретичних підходів, постійно вдосконалюється категорійно-понятійний апарат у цій сфері. Водночас існують пробіли у прикладному дослідженні інструментарію, який може бути використаний для реалізації та адміністрування стратегічного управління розвитком бізнес-організацій. У вітчизняній науковій літературі взагалі не приділяється увага дослідженню особливостей стратегічного управління розвитком органів досудового розслідування, а в міжнародній науковій практиці цьому питанню увага приділяється недостатньо та фрагментарно. Такі обставини вказують на доцільність заповнення прогалин у сфері менеджменту, що стосується стратегічного управління розвитком органів досудового розслідування.

Саме поняття «стратегічне управління» сформувалось в 70-х роках XX ст. внаслідок потреби розмежувати управлінські процеси низького рівня (операційне управління – щоденне управління цехом, бригадою) та високого рівня (стратегічне управління – управління фірмою чи компанією в цілому, орієнтоване на довгострокову перспективу).

1. Щоб розкрити зміст поняття стратегічного управління варто проаналізувати визначення стратегії та стратегічного управління, які сформовані науковцями впродовж другої половини XX ст. і до сьогодні.

Виходячи з аналізу наведених визначень понять «стратегія» та «стратегічне управління» можна зробити висновок, що всі автори фокусують увагу на головному завданні стратегії (стратегічного управління) – досягненні визначених цілей організації. При цьому Г. Джонсон, К. Склуз і З. Шершньова

додатково акцентують увагу на тому, що такі цілі мають бути адаптивні до внутрішнього і зовнішнього середовища, а також потенціалу організації.

В той же час автори наведених понять по різному підходять до визначення головного чинника досягнення цілей організації. Так, В. Глюк, Г. Джонсон, К. Склуз і З. Шершньова акцентують увагу на необхідності здійснення аналізу становища організації для встановлення цілей та визначення вірних стратегій; В. Глюк, Д. Глейдель і С. Хаттен акцентують увагу ефективному розподілі та використанні ресурсів організації для досягнення її цілей; Дж. Брекер виділяє адміністративну складову управління організацією як важливий аспект у досягненні її цілей; І. Ансофф відзначає важливість концентрації зусиль на взаємовідносинах між організацією та її оточенням.

Таблиця 1

Аналіз ключових аспектів, які виділяються авторами під час визначення поняття стратегії та стратегічного управління

Автор	Визначення поняття	Ключові аспекти, які виділяє автор визначення поняття
В. Глюк	Стратегія – це аналіз навколишнього середовища та вибір економічних альтернатив, які будуть відповідати корпоративним ресурсам та цілям із ризиком, співмірним із прибутком та життєздатністю, які пропонують альтернативи [2]	Попередній аналіз даних; орієнтир на цілі організації; вибір рішень із можливих альтернатив
В. Глюк	Стратегія – це уніфікований, всеосяжний та інтегрований план, призначений забезпечити досягнення основних цілей підприємства [2]	Орієнтир на цілі організації; узгодження дій всіх сил та засобів організації
Дж. Брекер	Стратегія полягає у формуванні місій компанії, встановленні цілей організації з урахуванням зовнішніх і внутрішніх сил, формулюванні конкретних політик та стратегій для досягнення цілей та забезпеченні їх належного здійснення, щоб досягти основних цілей та цілей організації [1]	Орієнтир на цілі організації; процес налаштування поведінкових та управлінських систем в організації для досягнення цілей
Д. Глейдель і С. Хаттен	Стратегічне управління – це процес визначення та встановлення зв'язків організації з оточенням, спрямований на досягнення вибраних цілей і бажаного стану взаємовідносин шляхом розподілу ресурсів у спосіб, який би дозволяв організації та її підрозділам діяти ефективно і результативно [5]	Процес встановлення цілей; процес управління ресурсами для ефективного досягнення цілей
Г. Джонсон і К. Склуз	Стратегічне управління – це аналіз поточного становища організації в конкурентному середовищі, розробці, оцінці та вибору альтернатив і реалізації обраної стратегії [5]	Процес аналізу становища організації; процес формування та підбору цілей організації з урахуванням результатів аналізу
І. Ансофф	Стратегічне управління – це діяльність, пов'язана з установленням мети й завдань організації, з підтримкою низки взаємовідносин між організацією й оточенням, що дають їй змогу досягти своєї мети, відповідають її внутрішнім можливостям та дають спроможність залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог [3]	Процес визначення цілей; процес управління взаємовідносин організації із зовнішнім середовищем з метою досягнення визначених цілей
З. Шершньова	Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднується цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності установи, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявним потенціалом, приводити їх у відповідність з останнім, розробляючи та реалізуючи стратегічний набір [16]	Встановлення цілей з урахуванням потенціалу організації; досягнення цілей за рахунок спланованого використання ресурсів організації

Виходячи з аналізу наведених визначень понять «стратегія» та «стратегічне управління» можна зробити висновок, що всі автори фокусують увагу на головному завданні стратегії (стратегічного управління) – досягненні визначених цілей організації. При цьому Г. Джонсон, К. Склуз і З. Шершньова додатково акцентують увагу на тому, що такі цілі мають бути адаптивні до внутрішнього і зовнішнього середовища, а також потенціалу організації.

В той же час автори наведених понять по різному підходять до визначення головного чинника досягнення цілей організації. Так, В. Глюк, Г. Джонсон, К. Склуз і З. Шершньова акцентують увагу на необхідності здійснення аналізу становища організації для встановлення цілей та визначення вірних

стратегій; В. Глюк, Д. Глейдель і С. Хаттен акцентують увагу ефективному розподілі та використанні ресурсів організації для досягнення її цілей; Дж. Брекер виділяє адміністративну складову управління організацією як важливий аспект у досягненні її цілей; І. Ансофф відзначає важливість концентрації зусиль на взаємовідносинах між організацією та її оточенням.

Таким чином, з авторської точки зору, стратегічне управління можна визначити як комплексне поняття, що передбачає систему прийняття управлінських рішень на підставі зваженого аналізу релевантної інформації з урахуванням цінностей організації та з метою ефективного досягнення її стратегічних цілей.

2. Поняття стратегічного управління не є тотожне поняттю стратегічне управління розвитком організації, адже останнє має свою специфіку, для ідентифікації якої потрібно дати визначення поняттям «розвиток», «організаційний розвиток».

За загальним підходом поняття «розвиток» визначають як процес переходу від одного якісного стану до іншого, вищого. Також розвиток визначають, як незворотний процес, спрямований на зміну матеріальних і духовних об'єктів з метою їх удосконалення. Розвиток – це універсальна властивість матерії і свідомості, загальний принцип історії природи, суспільства та пізнання.

Екстраполюючи загальне поняття розвитку на життєдіяльність організації можна дійти до висновку, що розвиток – це іманентна характеристика будь-якої організації, основна детермінанта змін з метою адаптації до мінливості навколишнього і внутрішнього середовища.

В цьому контексті доцільно розкрити поняття організаційний розвиток, зокрема в науковій літературі організаційний розвиток визначений як довготерміновий, ретельний, всеохопний процес зміни і розвитку організації (підприємства) і людей, що працюють у ній [15].

Таблиця 2

Аналіз ключових аспектів, які виділяються авторами під час визначення поняття організаційний розвиток

Автор	Визначення поняття	Ключові аспекти, які виділяє автор визначення поняття
Л. Грейнер	Організаційний розвиток – це процес послідовної зміни революційних та еволюційних фаз, який має п'ять етапів зростання: креативність, директивне керівництво, делегування, координація та колаборація [15]	Процес послідовної зміни фаз існування організації.
М. Вейсборд	Організаційний розвиток – це пошук відповідностей між вимогами зовнішнього оточення та організацією, відповідностей між організацією та індивідом [15]	Процес адаптації організації до зовнішнього оточення та потреб індивіда
І. Адізес	Організаційний розвиток – це комплексний процес із фаз зростання та занепаду організацій [4]	Процес послідовної зміни фаз існування організації

Аналізуючи вищевказані поняття варто акцентувати увагу на відмінності понять «організаційний розвиток» та «розвиток організацій». В контексті моделей організаційного розвитку це поняття позиціонується як певний закономірний (природній, еволюційний) процес життєдіяльності організацій, який невідворотно відбувається. В такому випадку дослідники орієнтують управлінця на виклики, які йому неодмінно доведеться долати управляючи організацією в довгостроковій перспективі. Тут діє правило – неможливо управляти тим, чого не можна виміряти.

Водночас розвиток організацій – це проактивна діяльність управлінця, де знання про організаційний розвиток використовуються лише як знання для адекватної оцінки інформації про зовнішнє та внутрішнє середовища організації, існуючі загрози, виклики та можливості для її діяльності.

Поняття «управління розвитком організації» визначається як особлива специфічна функція управління в масштабах всієї організації щодо внесення змін у її діяльність і структуру з метою забезпечення самозбереження і виживання організації в нових умовах [14].

Отже, з авторської точки зору, стратегічне управління розвитком організацій можна визначити як систему планування в довгостроковій перспективі та прийняття управлінських рішень на підставі знань про організаційний розвиток та зваженого SWOT-аналізу релевантної інформації з метою якісної зміни стану організації до наступного вищого рівня.

3. Для визначення особливості стратегічного управління розвитком органів досудового розслідування необхідно розкрити особливості самих органів досудового розслідування, які їх відрізняють від решти організацій. Органи досудового розслідування це специфічний вид організацій, мета діяльності яких визначена крізь призму завдань кримінального права та кримінального процесу. Так, відповідно до ст. 1 Кримінального кодексу України завданням кримінального права є забезпечення охорони прав і свобод людини і громадянина, власності, громадського порядку та громадської безпеки, довкілля, конституційного

устрою України від кримінально-протиправних посягань, забезпечення миру і безпеки людства, а також запобігання кримінальним правопорушенням.

Відповідно до ст. 2 Кримінального процесуального кодексу України завданням кримінального процесу є захист особи, суспільства та держави від кримінальних правопорушень, охорона прав, свобод та законних інтересів учасників кримінального провадження, а також забезпечення швидкого, повного та неупередженого розслідування і судового розгляду з тим, щоб кожний, хто вчинив кримінальне правопорушення, був притягнутий до відповідальності в міру своєї вини, жоден невинуватий не був обвинувачений або засуджений, жодна особа не була піддана необґрунтованому процесуальному примусу і щоб до кожного учасника кримінального провадження була застосована належна правова процедура [13].

З метою визначення специфіки органів досудового розслідування як видів організацій, доцільно здійснити аналіз окремих законів, які визначають їх основні завдання. Так, на сьогодні в Україні діють п’ять видів органів досудового розслідування: підрозділи досудового розслідування у складі (а) Національної поліції; (б) органів безпеки; (в) органів, що здійснюють контроль за додержанням податкового законодавства; (г) Державного бюро розслідувань; та (ґ) Національного антикорупційного бюро України.

Відповідно до Закону України «Про Національну поліцію» основним завданням Національної поліції України є забезпечення охорони прав і свобод людини, протидії злочинності, підтримання публічної безпеки і порядку [10].

Відповідно до Закону України «Про Службу безпеки України» до завдань Служби безпеки України також входить попередження, виявлення, припинення та розкриття кримінальних правопорушень проти миру і безпеки людства, тероризму, корупції та організованої злочинної діяльності у сфері управління і економіки та інших протиправних дій, які безпосередньо створюють загрозу життєво важливим інтересам України [11].

Відповідно до Закону України «Про Бюро економічної безпеки України» основним завданням Бюро економічної безпеки України є запобігання, виявлення, припинення, розслідування та розкриття кримінальних правопорушень, віднесених законом до його підслідності [7].

Відповідно до Закону України «Про Державне бюро розслідувань» основним завданням цього органу є запобігання, виявлення, припинення, розкриття та розслідування кримінальних правопорушень, віднесених до його компетенції [8].

Відповідно до Закону України «Про Національне антикорупційне бюро України» основним завданням Національного бюро є протидія кримінальним корупційним правопорушенням, які вчинені вищими посадовими особами, уповноваженими на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, та становлять загрозу національній безпеці, а також вжиття інших передбачених законом заходів щодо протидії корупції [9].

Основні завдання кримінального права, кримінального процесу, а також кожного органу досудового розслідування концептуально визначають їх стратегічні цілі. При цьому варто відзначити існуючу прогалину в управлінській діяльності органів досудового розслідування, яка полягає у сприйнятті основного завдання - захист суспільства та держави від злочинів, як стратегічної цілі. Водночас на відміну від завдання чи місії організації, які можуть мати перманентний і дещо абстрактний характер – стратегічна ціль має бути конкретно визначеною, досяжною у перспективі прогнозованого періоду та вимірюваною з метою надання належної оцінки ефективності та результативності діяльності організації. За таких обставин є очевидним, що стратегічна ціль органу досудового розслідування не може бути сформульована як захист суспільства та держави від злочинів, хоча і буде знаходитися в цьому контексті.

Таким чином стратегічне управління розвитком органів досудового розслідування можна визначити як систему управлінських процесів та рішень, які ґрунтуються на аналізі інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище органів кримінальної юстиції та які здійснюються і приймаються з метою постійної адаптації таких організацій до сучасних умов, швидкої реакції на зміни та ефективного виконання визначених законом завдань.

4. В науковій літературі існують багато описаних концепцій стратегічного розвитку бізнес-організацій, серед яких можна виділити такі:

Концепція FutureStep – це стратегічне управління організаціями, що адаптуються. В основу цієї концепції лежить ідея гнучкості і адаптації. Організація має бути гнучкою та швидко реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. Основна увага зосереджується на тому, що організація може зробити сьогодні, щоб збільшити свою здатність до адекватних дій і стійкого розвитку в майбутньому.

Концепція І. Нонака та Х. Такеучі про організації, що навчаються. Основна ідея концепції полягає в забезпеченні постійного навчання співробітників організації, які за рахунок удосконалення та поширення своїх знань постійно удосконалюватимуть саму організацію.

Концепція орієнтації на майбутню модель організації за Тоцьким В. і Лавриненком В. У своїй книзі автори наводять аналіз по 17 позиціях, які зазнають змін в діяльності організації в найближчому майбутньому. Основна ідея концепції полягає у тому, що організації мають орієнтуватися на цінності, які будуть визнані в майбутньому і спрямовувати свій розвиток в напрямку зміни орієнтації із внутрішніх ринків на глобальні, індивідуальної продуктивності до командної ефективності, зміна стилю управління з

автократичного на демократичний координуючий, фокусування зусиль організації на розвитку персоналу, лідерство за рахунок знань, а не позиції, відхід від бюрократизації на користь групової автономії тощо [15].

Поряд із цим вітчизняні науковці Шульгіна Л.М. та Юхименко В.В. у своєму дослідженні здійснили аналіз поширених моделей управління розвитком організації, на основі якого виокремили два напрямки, залежно від джерел формування конкурентних переваг організації. Так, авторами дослідження виділяються моделі, які фокусуються на внутрішніх і зовнішніх джерелах.

В основі моделей, які фокусуються на внутрішніх джерелах, закладені ідеї створення корпоративної культури організації, найціннішим капіталом підприємства вважаються працівники та їх знання.

В основі моделей, які фокусуються на зовнішніх джерелах закладені ідеї про досягнення переваг за рахунок високої адаптивності організації до змін зовнішнього середовища, наявності гнучкої структури організації та створення нових ринків для споживачів [17].

Отже існуючі концепцію в цілому спрямовані на перманентний розвиток бізнес-організацій, який передбачає постійний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, актуалізацію стратегічних цілей і основної діяльності відповідно до місії організації, постійне вивчення потреб споживачів, продуктів (результатів) діяльності організації, інновації, перегляд існуючих процесів та процедур, адаптації до змін.

Будь-яка із описаних концепцій стратегічного управління розвитком бізнес-організацій може бути адаптована і застосована у діяльності органів досудового розслідування. Водночас варто врахувати тренди менеджменту, які прослідковуються наразі, зокрема:

– соціальна орієнтованість організацій;
– орієнтування не лише на зовнішнього, але й на внутрішнього споживача управлінської діяльності;
– діджиталізація;
– корпоративна культура і цінності;
– лідерство;
– зворотний зв’язок.

Вказані тренди ідентифіковані на основі аналізу найбільш поширених сучасних моделей оцінки організацій. Так, критеріями бездоганності за моделлю EFQM є такі елементи: 1) лідерство керівника; 2) стратегія; 3) персонал; 4) партнерство та ресурси; 5) процеси, продукти та послуги; 6) результати для споживачів; 7) результати для працівників; 8) результати для суспільства; 9) результати для організації.

Модель організації 7S McKinsey передбачає аналіз таких критеріїв: 1) стратегія; 2) цінності; 3) співробітники; 4) структура; 5) система; 6) стиль; 7) навички.

З аналізу викладеного можна зробити висновок, що для органів досудового розслідування критично важливе стратегічне управління розвитком. Управлінські зусилля, з урахуванням сучасних трендів та знань у сфері менеджменту, мають бути зорієнтовані, в першу чергу, на формування місії кожного органу досудового розслідування крізь призму, встановлених законодавством основних завдань. На основі місії мають бути розроблена стратегія організації із встановленими конкретними стратегічними цілями, які повинні бути не абстрактними, а відповідати критерію SMART-цілі, тобто бути конкретними, досяжними, обмеженими в часі та вимірюваними. Не менш важливим для управління розвитком органів досудового розслідування є ідентифікація споживачів та їх потреб, постійний перегляд процесів і процедур, постійний розвиток працівників органів досудового розслідування, впровадження корпоративної культури та цінностей, впровадження зворотного зв’язку в управлінській діяльності органів досудового розслідування.

Окремим блоком слід зазначити про управління результативністю органів досудового розслідування – система, яка також потребує постійного розвитку та адаптації до умов діяльності органів досудового розслідування. За прикладом моделі EFQM оцінки бездоганності організацій результативність має враховувати результати для споживача, працівника, суспільства та організації.

Враховуючи викладене, вбачається необхідність подальшого дослідження питання стратегічного управління розвитком органів досудового розслідування, пошуків оптимальних моделей та інструментарію.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Стратегічне управління розвитком для органів досудового розслідування, як і для будь-якої організації, є критично важливим з точки зору підтримки власної ефективності та задоволення суспільних потреб у відчутті безпеки і правопорядку.

Стратегічне управління розвитком органів досудового розслідування можна визначити як комплексне поняття, що передбачає систему прийняття управлінських рішень для ефективного досягнення стратегічних цілей на основі підходу зваженого аналізу індивідуалізованих завдань, наявних ресурсів організації, внутрішнього і зовнішнього середовища, основних внутрішніх і зовнішніх викликів для організації та її місії.

Одним із основних критеріїв оцінки стратегічного управління розвитком органів досудового розслідування має бути рівень досягнення стратегічних цілей організації. В цьому аспекті окремої уваги потребує поняття результативності як інструмент вимірювання рівня досягнення стратегічних цілей організації, а також процес управління результативністю, як цілеспрямована операційна діяльність на досягнення стратегічних цілей організації.

Література

1. Bracker J. The Historical Development of the Strategic Management Concept. Academy of Management Review VOL. 5, NO. 2. 1980. URL: https://journals.aom.org/doi/epub/10.5465/amr.1980.4288731 (дата звернення 18.03.2021);

2. Glueck W.F. Business Policy: Strategy Formation and Management Action, 2nd ed. McGraw-Hill 1972. 896 p.

3. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И. – Москва : Экономика, 1989. – 303 с.

4. Адізес І. Як подолати кризу управління. Діагностика та лікування проблем керівництва / Адізес І. – Видавництво "Фабула", 2019. – 272 с.

5. Веснин В.Р. Стратегическое управление : [учебник] / Веснин В.Р. – Москва : Проспект, 2015. – 327 с.

6. Друкер П. Виклики для менеджменту XXI століття / Друкер П. ; пер. з англ. Т. Літенської. – К. : Видавнича група КМ-БУКС, 2020. – 240 с.

7. Закону України «Про Бюро економічної безпеки України». – URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text (дата звернення 07.06.2021);

8. Закон України «Про Державне бюро розслідувань2. – URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/794-19#Text (дата звернення 01.04.2021);

9. Закон України «Про Національне антикорупційне бюро України». – URL : https://zakon.rada.gov./ua/laws/show/1698-18#Text (дата звернення 01.04.2021);

10. Закон України «Про Національну поліцію». – URL : https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/580-19#Text (дата звернення 01.04.2021);

11. Закон України «Про Службу безпеки України». – URL : https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/2229-12#Text (дата звернення 01.04.2021);

12. Кримінальний кодекс України. – URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ 2341-14#Text (дата звернення 01.04.2021);

13. Кримінальний процесуальний кодекс України. – URL : https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/4651-17#Text (дата звернення 01.04.2021);

14. Тертичка В. Стратегічне управління : [підручник] / Тертичка В. – Київ : "К.І.С". – 932 с.

15. Тоцький В.І. Організаційний розвиток підприємства : [навчальний посібник] / Тоцький В.І., Лавриненко В.В. – КНЕУ 2005. – 247 с.

16. Шершньова З. Стратегічне управління : [підручник] / Шершньова З.Є. – Київ : КНЕУ, 2004. – 699 с.

17. Шульгіна Л. Проблеми управління інноваційним розвитком / Шульгіна Л.М., Юхименко В.В. – URL : https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_3_2_79_84.pdf (дата звернення 18.03.2021).

References

1. Bracker J. The Historical Development of the Strategic Management Concept. Academy of Management Review VOL. 5, NO. 2. 1980. URL: https://journals.aom.org/doi/epub/10.5465/amr.1980.4288731 (data zvernennia 18.03.2021);

2. Glueck W.F. Business Policy: Strategy Formation and Management Action, 2nd ed. McGraw-Hill 1972. 896 r.

3. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie / Ansoff I. – Moskva : Ekonomika, 1989. – 303 s.

4. Adizes I. Yak podolaty kryzu upravlinnia. Diahnostyka ta likuvannia problem kerivnytstva / Adizes I. – Vydavnytstvo "Fabula", 2019. – 272 s.

5. Vesnin V.R. Strategicheskoe upravlenie : [uchebnik] / Vesnin V.R. – Moskva : Prospekt, 2015. – 327 s.

6. Druker P. Vyklyky dlia menedzhmentu KhKhI stolittia / Druker P. ; per. z anhl. T. Litenskoi. – K. : Vydavnycha hrupa KM-BUKS, 2020. – 240 s.

7. Zakonu Ukrainy "Pro Biuro ekonomichnoi bezpeky Ukrainy". – URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text (data zvernennia 07.06.2021);

8. Zakon Ukrainy "Pro Derzhavne biuro rozsliduvan". – URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/794-19#Text (data zvernennia 01.04.2021);

9. Zakon Ukrainy "Pro Natsionalne antykoruptsiine biuro Ukrainy". – URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1698-18#Text (data zvernennia 01.04.2021);

10. Zakon Ukrainy "Pro Natsionalnu politsiiu". – URL : https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/580-19#Text (data zvernennia 01.04.2021);

11. Zakon Ukrainy "Pro Sluzhbu bezpeky Ukrainy". – URL : https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/2229-12#Text (data zvernennia 01.04.2021);

12. Kryminalnyi kodeks Ukrainy. – URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ 2341-14#Text (data zvernennia 01.04.2021);

13. Kryminalnyi protsesualnyi kodeks Ukrainy. – URL : https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/4651-17#Text (data zvernennia 01.04.2021);

14. Tertychka V. Stratehichne upravlinnia : [pidruchnyk] / Tertychka V. – Kyiv : "K.I.S". – 932 s.

15. Totskyi V.I. Orhanizatsiinyi rozvytok pidpryiemstva : [navchalnyi posibnyk] / Totskyi V.I., Lavrynenko V.V. – KNEU 2005. – 247 s.

16. Shershnova Z. Stratehichne upravlinnia : [pidruchnyk] / Shershnova Z.Ie. – Kyiv : KNEU, 2004. – 699 s.

17. Shulhina L. Problemy upravlinnia innovatsiinym rozvytkom / Shulhina L.M., Yukhymenko V.V. – URL : https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_3_2_79_84.pdf (data zvernennia 18.03.2021).

Надійшла / Paper received :11.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 338.439.636
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-2

КОЗАЧЕНКО А. Ю.
ORCID ID: 0000-0002-8469-7081
e-mail: sergeykozachenko@ukr.net
Вінницький національний аграрний університет

ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ

У статті висвітлено погляди науковців щодо виділення періодів (етапів) в історії розвитку внутрішньогосподарського контролю, які різняться наступними ознаками: появою та розвитком суспільно-економічних відносини, що існували у різні часи; урізноманітненням об'єктів та суб'єктів контролю; ускладненням завдань контролю за різного рівня розвитку продуктивних сил та техніки кожного суспільства; специфічних методичних прийомів. Подана у статті періодизація допомагає прослідкувати історичний аспект розвитку та становлення внутрішньогосподарського контролю як системи контролю в цілому, у визначений період часу в якому формувались уявлення, значення та доцільність перевірки, що змінювались з розвитком суспільства та економічних відносин в ньому.

Ключові слова: контроль, внутрішньогосподарський контроль, первіснообщинний лад, рабовласницький, феодальний, комуністичний, капіталістичний етапи.

ANNA KOZACHENKO
Vinnytsia National Agrarian University

HISTORICAL STAGES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF INTERNAL CONTROL

The article highlights the views of scientists on the allocation of periods (stages) in the history of internal control, which differ in the following features: the emergence and development of socio - economic relations that existed at different times; diversification of objects and subjects of control; complicating the tasks of control over the different levels of development of productive forces and equipment of each society; specific methodological techniques. Thus, the first manifestations of control are observed during the period of primitive communal system. The period of slavery is considered the stage of the emergence of internal control. Characteristic of this period was physical coercion to work. In the period of the feudal system, the peculiarities of the development of socio-economic formation of European states are the distinction between external and internal audit, and accounting registers to reflect the facts of economic life, which served for entries in the accounts of the General Ledger. In addition, control activities were manifested in the movement of credit and settlement transactions between buyers, in settlements between buyers and banks, in production processes and private ownership of the means of production. The capitalist system of production did not require many special control bodies, and its functions were carried out directly by the owners of the means of production. The basis of capitalism was the private property of the bourgeoisie on the means of production, but not on the worker, who at that time received more freedom. It was during the communist formation that thorough work was carried out on the methodological support of internal economic control, but its active development began after the declaration of independence of Ukraine, by borrowing the foundations in foreign countries. Thus, the periodization presented in the article helps to trace the historical aspect of the development and formation of internal control as a control system as a whole, in a certain period of time in which.

Keywords: control, internal economic control, primitive communal system, slave, feudal, communist, capitalist stages.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Контроль як невід'ємна частина системи регулювання допомагає суб'єкту отримати повну та достовірну інформацію про стан об'єкта управління, виявити відхилення від мети та приймати необхідні коригуючі заходи. Характерною особливістю контролю, не залежно від сфери діяльності, в якій він здійснюється, є відображення об'єктивних економічних та соціально-політичних умов і завдань, що повинні вирішуватись у визначеному часовому періоді.

Історичні аспекти становлення та розвитку контролю формувались в залежності від змін політичної системи, форм власності, органів державного і господарського управління, що безпосередньо впливало на його зміст, сферу розповсюдження, організаційні форми та види. Суттєвою умовою при дослідженні історичних аспектів розвитку внутрішньогосподарського контролю є врахування:

– суспільних відносин, що змінювались у різні часи відображаючи організацію праці та процеси управління;

– періодизації становлення як системи контролю в цілому, так і зародження як науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Значний внесок в формування внутрішньогосподарського контролю як науки, зробили наступні вчені: Фабіо Беста, Джузеппе Борначіні, Ф. Вілла, Д. Масса, Я.В. Соколов, Анрі Файоль, Ж.А. Фламмінк, Ж. Фурастьє, М. Чатфільд, В. Швайкер та ін. Серед вітчизняних праць науковців-дослідників варто відзначити Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, Н.Г. Виговської, Л.В. Діканя, С.М. Зубчик, Є.В. Калюги, Т. Каменської, У.О. Марчук, Л.В. Нападовської, В.О. Шевчука та ін., праці яких присвячені дослідженню

внутрішньогосподарського контролю, як складової системи управління підприємством, для покращення організації та методики його здійснення.

Формулювання цілей статті

Метою написання статті є обґрунтування основних етапів виникнення й розвитку внутрішньогосподарського контролю, як складової бухгалтерського обліку, управління та як науки в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження

Важливим питанням при дослідженні історії внутрішньогосподарського контролю є періодизація етапів виникнення, становлення та розвитку контролю в цілому, як передумови для подальших формувань теоретичних аспектів внутрішньогосподарського контролю як науки, що потребує подальшого вивчення та дослідження.

В економічній літературі доводиться спостерігати, що погляди науковців на виділення періодів історії розвитку контролю різняться в залежності від виокремлення наступних ознак: появи та розвитку суспільно-економічних відносини, які існували у різні часи; урізноманітнення об'єктів та суб'єктів контролю; ускладнення завдань контролю за різного рівня розвитку продуктивних сил та техніки кожного суспільства; специфічних методичних прийомів тощо. С.М. Зубчик у своїх працях зазначає, що в умовах сьогодення «...існують різні періодизації історії контролю, запропоновані вченими, які не можна назвати помилковими. Це спричинено різними підходами до вивчення історії, які відрізняються між собою через різні критерії розчленування історичної дійсності» [1]. Науковець пропонує за основу періодизації досліджуваного історичного процесу брати запропоновані К. Марксом [2, с. 336] суспільно-економічні формації, які змінювались з розвитком суспільства та виробничих відносин, що складались в ньому (табл. 1):

Таблиця 1

Етапи розвитку внутрішньогосподарського контролю як системи суспільно-економічних відносин

Етап	Суспільно-економічні формації	Суспільно-економічні відносини, які впливали на розвиток контролю	Характерні риси внутрішньогосподарського контролю
I	Первіснообщинна	Суспільна власність на засоби та предмети праці; колективна праця; виникнення держав	Виникнення контролю на рівні деяких господарських операцій
II	Рабовласницька	Поява приватної власності рабовласника на засоби виробництва, рабів та управління ними	Формування контролю, як професії, функціонування внутрішніх контролерів. Зародження ознак внутрішньогосподарського контролю – здійснення контролю на приватному рівні за рахунок та за ініціативою власника
III	Феодальна	Зародження товарного виробництва, розвиток внутрішньої та зовнішньої торгівлі; урізноманітнення форм власності	Зародження внутрішньогосподарського контролю, як науки; поширення внутрішньогосподарського контролю та формування підґрунтя для подальшого активного його розвитку
IV	Капіталістична	Ускладнення механізму ринкових відносин; приватна власність на засоби виробництва; урізноманітнення форм та зміна цілей управління	Удосконалення внутрішньогосподарського контролю як науки (предмету, мети, завдань, об'єктів, суб'єктів, принципів, функцій, методів) та функції обліку і управління
IV	Комуністична	Суспільна власність на засоби виробництва; ліквідація приватної власності	Розвиток методичного забезпечення внутрішньовідомчого контролю

Джерело: узагальнено автором на основі [1; 2, с. 336; 3, с. 14].

Вважаємо за доцільне зосередити увагу на дослідженні кожного з наведених в таблиці етапів еволюції, що впливали на формування та розвиток внутрішньогосподарського контролю як системи суспільних відносин, які змінювались у різні часи відображаючи організацію праці та процеси управління.

Перші прояви контролю, як зазначають науковці [3, с. 14] спостерігаються ще за періоду первіснообщинного ладу. Засоби виробництва (знаряддя праці та предмети праці), за допомогою яких починають виробляти матеріальні блага та колективна праця у веденні господарської діяльності, сприяли виникненню контролю над діями людини. Підтвердженням зазначеного є виявлені документи держав розташованих поблизу річок Тигр і Євфрат, з яких видно, що стародавні менеджери чудово розуміли важливість таких елементів адміністративного управління, як інвентаризація, реєстрація фактів, організаційна звітність і контроль [4].

Суспільно-економічні формації рабовласницького ладу, які мали місце в Стародавньому Єгипті, Греції, Індії, Стародавньому Китаї свідчать, що контроль мав форму авторитарної влади, панування та підпорядкування. Тобто, головним в системі контролю був фізичний примус до праці. Характерним для даного періоду був взаємозв'язок обліку та контролю, що підтверджується існуванням спільного методичного прийому – інвентаризації – виявлення фактичної наявності майна.

Розглянемо становлення внутрішньогосподарського контролю та особливості перевірки періоду рабовласницького ладу, з властивими для кожної держави ієрархіями цінностей за якими потрібно було спостерігати та наглядати з метою протидії чомусь небажаному (табл. 2).

Таблиця 2

Становлення внутрішньогосподарського контролю в період рабовласницького ладу як системи контролю в цілому

Держава	Прийом контролю	Характеристика та особливості перевірки
Стародавній Єгипет	Інвентаризація – виявлення фактичної наявності майна	Перевірка достовірності розподілу хліба та інших продуктів харчування. Контроль господарської операції здійснювався трьома особами: один відмічав на папірусі кількість цінностей, які передбачалися до відпуску; другий проставляв поряд фактичний відпуск, а третій порівнював кількість виданих продуктів з нормами, виявляв відхилення
Стародавня Греція		Перевірка збереження власності та цінностей у натурі. Контроль здійснювали десять контролерів, що вибирались населенням. В їх обов'язки входив контроль державних доходів і витрат, облік храмового майна, проведення інвентаризацій рухомого і нерухомого майна
Стародавній Китай	Інвентаризація – виявлення фактичної наявності майна	Перевірка надходження і відпуску матеріальних цінностей. Контроль господарських операцій вели у так званих червоних списках. Для перевірки один із примірників списку подавали в центральне управління
Стародавній Рим		Перевірка операцій пов'язаних з виплатою коштів. Суб'єктами контролю були ревізори та контролери, які займались розкриттям фактів виникнення збитків, що мали місце у зв'язку з шахрайством або невмілим веденням господарства

Джерело: сформовано автором на основі [5, с. 29–30; 6; 7, с. 370–371; 8, с. 9–10]

Період рабовласницького ладу вважається етапом зародження внутрішньогосподарського контролю. У Греції в V ст. до н.е. власники, з метою одержання найбільших прибутків, починають наймати управлінців для ведення господарської діяльності та призначати контролерів за діями підзвітних осіб.

Одним з відомих управлінців того періоду, в науковій літературі висвітлюються згадки про Зенона, який при здійсненні контролю застосовував такі методи, як зустрічна та арифметична перевірки, а засобом контролю був документообіг. «Зенон організував строгий (точний – примітка автора) облік та контроль, аж до кожного цвяха» [9, с. 11]. Крім того, зародження грошових відносини, на даному етапі розвитку, сприяло також й виокремленню фінансового контролю із контролю в цілому.

Суспільно-економічні відносини, які існували у період рабовласницької формації, сформували підгрунтя для подальшого розвитку внутрішньогосподарського контролю, як науки, та сприяли зародженню принципу порівнянності, регулярності, частково принципу розподілу повноважень та обов'язків, таких методів контролю, як співставлення, взаємний контроль. Характерно, що об'єктами контролю були виробничі процеси, виконання виробничих планів, діяльність управлінців різних рівнів, процеси та норми витрачання сировини і матеріалів на виготовлення продукції. Метою контролю виступало відстежування руху цінностей, порівняння фактичних даних з документальними та виявлення відхилень (нестач), а основною функцією, яку виконував контроль на той час була захисна [1].

В період феодального ладу особливості розвитку суспільно-економічної формації Європейських держав полягають в розмежуванні зовнішнього і внутрішнього аудиту, та облікових регістрів для відображення фактів господарського життя, які слугували для записів на рахунках Головної книги. Крім того, контрольна діяльність проявлялась за рухом кредитних і розрахункових операцій між покупцями, за розрахунками між покупцями і банками, за процесами виробництва і приватною власністю на засоби виробництва.

Розглянемо особливості перевірки, що мали місце в період феодального ладу, де контроль в Європейських державах почав проявлятись, як процедура незалежної оцінки діяльності суб'єкта господарювання та мав авторитарний характер з боку феодала на території України (табл. 3).

Таблиця 3

Становлення внутрішньогосподарського контролю періоду феодального ладу як системи контролю в цілому

Держава	Форма контролю	Характеристика та особливості перевірки
Західна Європа	Внутрішній аудит (господарський контроль)	Перевірка усних свідчень управляючого. Управляючий в присутності господаря або уповноваженої ним особи повідомляв в усній формі все, що він робив, чув і бачив. Після цього розпочиналися дебати між управляючим, який намагався зменшити доходи, і господарем, який намагався викрити факти безгосподарності. Результатом суперечки було визначення боргу управляючого. Суми, за які він не міг виправдатися, утримувалися з нього
Італія	Аудит	Перевірка платоспроможності капітанів суден. Використовувалась праця аудиторів з метою контролю капітанів торговельних суден, що везли товари в інші країни, в разі допущеннями ними помилок
Україна	Контроль власника (феодала)	За умов залежності селянина від феодала здійснювався контроль їх майна (засобів виробництва) та сплати данини (кількість обов'язкових днів праці на пана та певна кількість врожаю)

Джерело: сформовано автором на основі [6; 8, с. 9–10; 10, с. 11–12]

Засобами внутрішньогосподарського контролю періоду феодального ладу в Європейських державах виступали рахунки бухгалтерського обліку та баланс.

В Італії контрольним регістром обліку був Журнал призначений для відображення фактів господарського життя, який слугував для записів на рахунках Головної книги. Італійські купці розглядали баланс як засіб контролю й управління господарством, який складали один раз на протязі п'яти років. Основною метою формування балансу у венеціанській практиці було підтвердження облікових записів.

Німецький бухгалтер Вольфганг Швайкер (1549 р.) велике значення надавав методу перевірки бухгалтерських записів та вказував на конкретні способи і терміни його проведення. Завдяки запропонованим правилам перевірки бухгалтерських книг В. Швайкера в науковій літературі вважають одним із засновників ревізії.

На відміну від європейських держав, в період феодальної формації на території України, за умов залежності селянина від власника (феодала), контролю підлягали сплата кріпосними данини (кількість обов'язкових днів праці на пана та певна кількість врожаю), здійснювалась перевірка наявності предметів та засобів праці, які використовувались в процесі виробництва матеріальних благ тощо. Тобто відносини контролю, який мав авторитарний характер з боку феодала, будувались на особистій та «поземельній» експлуатації, що було притаманно Європейським державам в період рабовласницької формації.

При капіталізмі, як зазначають науковці [11, с. 12], економіка розвивалася за допомогою саморегулювання. Капіталістична система виробництва не вимагала безлічі особливих органів контролю. Його функції здійснювалися безпосередньо самими власниками засобів виробництва. Головним об'єктом контролю при цьому виступав кругообіг капіталу, оскільки саме від нього залежала величина прибутку, яка була основною метою капіталістичного періоду. Тобто в основі капіталізму була приватна власність буржуазії на засоби виробництва, але не на робітника, який отримав в той період більше свободи.

Крім того, характерним для капіталістичного періоду було те, що контроль виступаючи однією з основних функцій бухгалтерського обліку науковці-дослідники почали розглядати і вивчати, як науку із виокремленням його видів та методів. Відповідно, одним із видів контролю, який дістав наукове обґрунтування як функції управління, а згодом і науки був внутрішньогосподарський контроль, зародження якого почалось в період рабовласницької формації.

Контроль, як функція обліку в період капіталістичного ладу, простежується в працях науковців XIX – початку XX ст. Представник тосканської школи обліку, італійський вчений Масса (1850–1918 рр.) дотримувався думки і наполягав на тому, що основним суб'єктом контролю повинен виступати бухгалтерський апарат: «Для того, щоб бути дієвим, контроль повинен здійснювати такий орган, який, з одного боку, мав би дані про кожен факт господарського життя, кожен акт і документ, а з іншого – володів би достатньою незалежністю, щоб діяти вільно» [6]. Такі погляди розділяли Джузеппе Борначіні, С. Рікар, Фабіо Беста, Д. Чербоні та ін.

Представник венеціанської школи обліку Фабіо Беста хоч і був переконаний, що рахівництво з теоретичної точки зору вивчає і формує закони контролю на різних підприємствах і виводить з цих законів правила для найдієвішого, осмисленого і досконалого виконання контролю. Проте, він вперше запропонував класифікацію контролю за критерієм часу: попередній, поточний та послідуючий контроль, що свідчить про його неоднозначне представлення контролю, як функції обліку.

Першим хто наважився заявити про відсутність тотожності між обліком та контролем був французький економіст та соціолог Жан Фурастьє (1907–1990 рр.), який аргументував власну позицію тим, що облік вимагає реєстрації, а контроль повинен показати її правильність та достовірність.

Значний вклад в розвиток внутрішньогосподарського контролю, як науки зробив Анрі Файоль. Науковець акцентував увагу на тому, що контрольна діяльність полягає: «в перевірці чи все виконується відповідно до затверджених планів, розроблених інструкцій та встановлених принципів», а основна ціль контролю: «... виявлення слабких місць, помилок та своєчасне їх виправлення з подальшою метою недопущення» [13]. На початку XX ст. виходить праця «Загальне і промислове управління», в якій науковець виділяє внутрішньогосподарський контроль, як одну з п'яти функцій управління. Його призначення: «...сприяти успішному ходу кожної частини окремо і всього підприємства в цілому, а мета: ...відмічати помилки та промахи, щоб була можливість їх виправляти та уникати повторень» [13].

Розвиток масового виробництва, в період капіталістичного ладу, призвів до виокремлення: 1) технічного виду контролю – перевірки відповідності об'єкта (продукції або процесу, від якого залежить її якість) встановленим технічним вимогам; 2) хронометражу робочого часу – методу контролю, під яким доцільно розуміти спостереження і вимірювання затрат робочого часу на здійснення окремих елементів, які повторюються, або операції в цілому; 3) нормативно-правової перевірки – перевірки господарських операцій з точки зору їх відповідності різним нормативним актам, інструкціям, стандартам, положенням, діючим законам.

Також подальший розвиток отримала інвентаризація як основа внутрішньогосподарського контролю, що бере свій початок зародження в період становлення рабовласницького ладу. П'єтро Д'Альвізе – послідовник представника венеціанської школи Фабіо Беста, зазначав, що інвентаризація – забезпечення достовірності реєстрації фактів господарської діяльності для цілей управління підприємством [14, с. 10]. Що, в свою чергу, дало підстави стверджувати про здійснення контролю, дотримуючись принципу

достовірності інформації. П'єтро Д'Альвізе перший запропонував достатньо систематизовану класифікацію видів інвентаризацій, яка включала вісім кваліфікаційних основ за:

1) обсягом: повні та часткові;
2) належністю: майно на підприємстві та майно поза підприємством;
3) метою: вступні, наступні, при передачі цінностей, ліквідаційні;
4) послідовністю: від об'єкта до регістра, від регістра до об'єкта;
5) суб'єктом: ординарні – ініціатива власника та екстраординарні – ініціатива зовнішніх органів (судових, фінансових і т.п.);
6) використанням даних: інформативні – вирішують економічні задачі, доказові – юридичні задачі;
7) ступенем агрегування: диференційовані та інтегровані;
8) формою опису: усні, письмові, на механічних носіях тощо [15, с. 138].

Таким чином, як система контролю діяльності підприємства, концепція внутрішньогосподарського контролю періоду капіталістичного ладу сформувалася до початку XX ст. у вигляді сукупності трьох елементів: поділ повноважень, ротація персоналу, використання та аналіз облікових записів. Пізніше функції внутрішньогосподарського контролю значно розширились, перетворившись в організацію і координування дій, направлених на забезпечення збереження активів, перевірку надійності облікової інформації, підвищення ефективності операцій. Нові функції сприяли виведенню поняття внутрішньогосподарського контролю за рамки звичайного бухгалтерського обліку.

Як зазначає науковець С. М. Зубчик: «в період, коли країни західної Європи перейшли до капіталістичної формації, то в країнах колишнього Союзу радянських соціалістичних республік (далі – СРСР) була зроблена невдала спроба перейти від феодальної формації до комуністичної. На шляху до такого переходу в СРСР було впроваджено соціалізм, одною з основних позицій якого була суспільна власність на засоби виробництва, що змінила собою приватну власність» [1].

Доцільно зазначити, що саме за часів СРСР були здійснені ґрунтовні напрацювання щодо методичного забезпечення внутрішньогосподарського контролю, проте активний його розвиток почався після оголошення незалежності України, шляхом запозичення основ у зарубіжних країнах.

Аналіз економічної літератури дає підстави переконатись в тому, що науковці здійснюючи дослідження еволюції внутрішньогосподарського контролю пропонують етапи його розвитку, як системи контролю в цілому, поєднувати із періодом часу в якому відбувалось історичне становлення внутрішньогосподарського контролю. Зокрема, У.О. Марчук пропонує наступну періодизацію розвитку внутрішньогосподарського контролю (рис. 1):

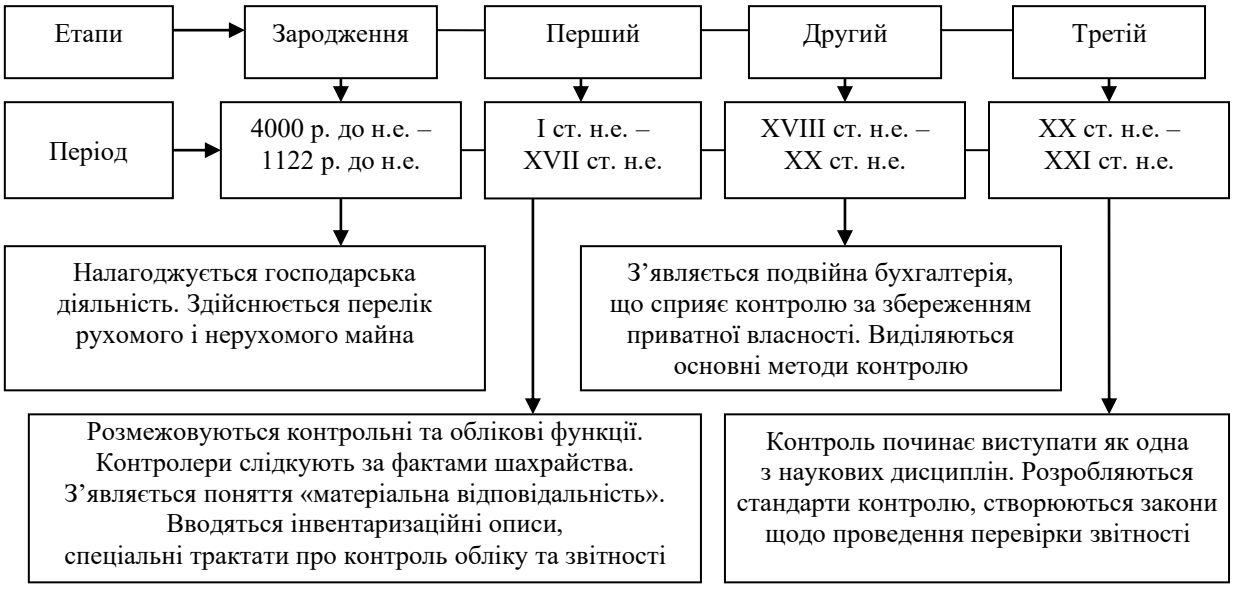


Рис. 1. Періодизація етапів розвитку внутрішньогосподарського контролю [16, с. 80–81]

Наведена на рисунку періодизація допомагає прослідкувати історичний аспект розвитку та становлення внутрішньогосподарського контролю як системи контролю в цілому, у визначений період часу, в якому формувались уявлення, значення та доцільність перевірки, що змінювались з розвитком суспільства та економічних відносин в ньому.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Доцільно зауважити, що розвиток внутрішньогосподарського контролю як науки базується на

здобутках попередніх етапів у взаємозв'язку з найновішими формами й механізмами господарювання. При цьому, дослідження історичного аспекту внутрішньогосподарського контролю є важливим етапом на шляху вивчення та формування ефективної системи внутрішньогосподарського контролю в умовах сьогодення.

Література

1. Зубчик С.М. Формування внутрішньогосподарського контролю як складової економічних наук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=/ j&q=&esrc=s&frm=/ 1&source=web&cd=1&ved=0CCkQFjAA&url=http%3A%2F%2Firbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Firbis_nbuv%2Fcgiirbis_/ 64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26Z21ID%3D%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2Fecnof_2013_10(2)__14.pdf&ei=RUxxU5OAKsTd4QSCyIG4DA&usg=AFQjCNHwGHNMOpd1evvj_EnLmPhfTGdkuw&bvm=bv.66330100,d.bGE

2. Философия : учеб. для студентов учреждений, обеспечивающих получение высшего образования / Ю. А. Харин [и др.] ; под общ. ред. Ю.А. Харина. – 8-е изд. – Минск : ТетраСистемс, 2006. – 448 с.

3. Дікань Л.В. Контроль і ревізія : навч. посіб. / Дікань Л.В. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 327 с.

4. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления : учебник для вузов по специальности «Менеджмент» / Кнорринг В.И. – [2-е изд., изм. и доп.] – М. : Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА–ИНФРА М), 2001. – 528 с.

5. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней : учебное пособие для вузов / Соколов Я.В. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

6. Розвиток контролю господарської діяльності в Європі та Росії з давніх часів до XXI ст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.virtual.ks.ua/students/4129-development-of-control-of-economic-activity-in-europe-and-russia-from-ancient-times-to-the-xxi-item.html

7. Марчук У. О. Історичний розвиток поняття «контроль» та його етимологічне значення / У. О. Марчук // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. Ч. 2. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій. – 2011. – С. 368–374.

8. Borchardt L. Ein Rechnungsbuch des königlichen Hofes aus dem alien Reiche. Aegyptiaca. Festschrift für Georgs Ebers zum 1 Marz. 1897.

9. Chatfield M. A. History of Accounting Thought. R. E. Krieger Pub. Co. (Huntington, N.Y.), 1977. 316 p.

10. Пономаренко О.Г. Аудиторська діяльність в аграрному секторі АПК : дис. … канд. екон. наук : 08.00.09. / Пономаренко О.Г. / Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» укр. академії аграрних наук – К., 2007. – 216 с.

11. Вознесенський Е.А. Фінансовий контроль в СРСР / Вознесенський Е.А. – М. : Юридична література, 1973. – 132 с.

12. Носова С.С. Економічний контроль / Носова С.С. – М. : Економіка, 1991. – 176 с.

13. Файоль А. Общее и промышленное управление [Електронний ресурс] / А. Файоль ; [пер. Б.В. Бабина-Кореня]. – Л.; М. : Книга, 1924. – 160 с. / Файоль А. – Режим доступу : http://impisr./ edunsk.ru/images/6/6c/Fajol.doc

14. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 „Облік і аудит". Ч. II / Бутинець Ф.Ф. – Житомир : ПП „Рута", 2001. – 512 с.

15. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учѐта / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 397 с.

16. Марчук У. О. Періодизація внутрішньогосподарського контролю / У. О. Марчук // Трансформаційна динаміка розвитку агропромислового виробництва : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф. – Вінниця : ВНАУ, 2012. – С. 79–81.

17. Козаченко А.Ю. Оцінка стану внутрішньогосподарського контролю в системі управління науково-дослідних установ / А.Ю. Козаченко // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2019. – № 3. – С. 131–134.

References

1. Zubchyk S.M. Formuvannia vnutrishnohospodarskoho kontroliu yak skladovoi ekonomichnykh nauk [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CCkQFjAA&url=http%3A%2F%2/ Firbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Firbis_nbuv%2Fcgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%/ 26Z21ID%3D%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2Fecnof_2013_10(2)__14.pdf&ei=RUxxU5OAKsTd4 QSCyIG4DA&usg=AFQjCNHwGHNMOpd1evvj_EnLmPhfTGdkuw&bvm=bv.66330100,d.bGE

2. Filosofiya : ucheb. dlya studentov uchrezhdenij, obespechivayushih poluchenie vysshego obrazovaniya / Yu.A. Harin [i dr.] ; pod obsh. red. Yu.A. Harina. – 8-e izd. – Minsk : TetraSistems, 2006. – 448 s.

3. Dikan L.V. Kontrol i reviziia : navch. posib. / Dikan L.V. – 2-e vyd., pererob. i dop. – K. : Znannia, 2007. – 327 s.

4. Knorring V.I. Teoriya, praktika i iskusstvo upravleniya : uchebnik dlya vuzov po specialnosti «Menedzhment» / Knorring V.I. – [2-e izd., izm. i dop.] – M. : Izdatelstvo NORMA (Izdatelskaya gruppa NORMA–INFRA M), 2001. – 528 s.

5. Sokolov Ya.V. Buhgalterskij uchet ot istokov do nashih dnej : uchebnoe posobie dlya vuzov / Sokolov Ya.V. – M. : Audit, YuNITI, 1996. – 638 s.

6. Rozvytok kontroliu hospodarskoi diialnosti v Yevropi ta Rosii z davnikh chasiv do XXI ct. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.virtual.ks.ua/students/4129-development-of-control-of-economic-activity-in-europe-and-russia-from-ancient-times-to-the-xxi-item.html

7. Marchuk U. O. Istorychnyi rozvytok poniattia «kontrol» ta yoho etymolohichne znachennia / U. O. Marchuk // Formuvannia rynkovoi ekonomiky: zb. nauk. prats. Spets. vyp. Ch. 2. Orhanizatsiino-pravovi formy ahropromyslovykh formuvan: stan, perspektyvy ta vplyv na rozvytok silskykh terytorii. – 2011. – S. 368–374.

8. Borchardt L. Ein Rechnungsbuch des königlichen Hofes aus dem alien Reiche. Aegyptiaca. Festschrift für Georgs Ebers zum 1 Marz. 1897.

9. Chatfield M. A. History of Accounting Thought. R. E. Krieger Pub. Co. (Huntington, N.Y.), 1977. 316 p.

10. Ponomarenko O.H. Audytorska diialnist v ahrarnomu sektori APK : dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.09. / Ponomarenko O.H. / Natsionalnyi naukovyi tsentr «Instytut ahrarnoi ekonomiky» ukr. akademii ahrarnykh nauk – K., 2007. – 216 s.

11. Voznesenskyi E.A. Finansovyi kontrol v SRSR / Voznesenskyi E.A. – M. : Yurydychna literatura, 1973. – 132 s.

12. Nosova S.S. Ekonomichnyi kontrol / Nosova S.S. – M. : Ekonomika, 1991. – 176 s.

13. Fajol A. Obshee i promyshlennoe upravlenie [Elektronnij resurs] / A. Fajol ; [per. B.V. Babina-Korenya]. – L.; M. : Kniga, 1924. – 160 s. / Fajol A. – Rezhim dostupu : http://impisr.edunsk.ru/images/6/6c/Fajol.doc

14. Butynets F.F. Istoriia bukhhalterskoho obliku : navchalnyi posibnyk dlia studentiv vyshchykh navchalnykh zakladiv spetsialnosti 7.050106 „Oblik i audyt". Ch. II / Butynets F.F. – Zhytomyr : PP „Ruta", 2001. – 512 s.

15. Sokolov Ya.V. Ocherki po istorii buhgalterskogo uchèta / Ya.V. Sokolov. – M. : Finansy i statistika, 1991. – 397 s.

16. Marchuk U. O. Periodyzatsiia vnutrishnohospodarskoho kontroliu / U. O. Marchuk // Transformatsiina dynamika rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva : zb. materialiv mizhnar. nauk.-prakt. konf. – Vinnytsia : VNAU, 2012. – S. 79–81.

17. Kozachenko A.Iu. Otsinka stanu vnutrishnohospodarskoho kontroliu v systemi upravlinnia naukovo-doslidnykh ustanov / A.Iu. Kozachenko // Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky. – 2019. – № 3. – S. 131–134.

Надійшла / Paper received :12.06.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 658:005.5:338.65
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-3

ГОНТАРЕВА І. В.
ORCID: 0000-0002-2242-378X
e-mail: ivgontareva@gmail.com
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Економічний розвиток будь-якої країни тісно пов'язаний з розвитком малого інноваційного підприємництва. Трансфер технологій є основою інноваційної діяльності підприємств малого бізнесу і засобом їх сталого розвитку, гарантією отримання прибутку і соціального ефекту. Метою статті є виділення інформаційно-комунікаційних засобів трансферу технологій для розвитку інноваційної діяльності малих підприємств.

Прискорення розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, проникнення їх в усі сфери життєдіяльності суспільства внесло істотні зміни в умови зародження та здійснення підприємницької діяльності. Виникли нові форми відносин між виробниками і споживачами, керівником і персоналом, між партнерами по бізнесу. Під інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ) розуміється системно сполучена сукупність способів і засобів інтелектуальної праці, пов'язаного з пошуком, накопиченням, обробкою і захистом інформації, а також її обміном між учасниками спільної діяльності. Практика показує, що малі підприємства, які здійснюють трансфер ІКТ та використовують їх у своїй діяльності (комерціалізують), отримують додаткові можливості. Для досягнення оптимальних результатів трансфер технологій, як будь-яка інша підприємницька діяльність, вимагає уваги, гнучких підходів і вбудовування в загальну стратегію інноваційного розвитку.

Ключові слова: трансфер технологій, малі підприємства, інноваційна діяльність, розвиток, інформаційно-комунікаційні технології.

IRYNA GONTAREVA
V. N. Karazin Kharkiv National University

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF SMALL ENTERPRISES BASED ON TECHNOLOGY TRANSFER

The economic development of any country is closely linked with the development of small business. Entrepreneurship is especially important for countries whose economies are in the process of structural change. The essence of small business development reflects the constant search for new opportunities, independence in making innovative decisions, perseverance and determination in their promotion in foreign and domestic markets. Given the scale of activities and narrow specialization, technology transfer is the basis of innovative activities of small businesses and a means of their sustainable development, a guarantee of profit and social impact. The purpose of the article is to identify information and communication tools for technology transfer for the development of innovative activities of small businesses.

Accelerating the development of information and communication technologies, their penetration into all spheres of society, has made significant changes in the conditions of origin and implementation of entrepreneurial activity. There are new forms of relations between producers and consumers, managers and staff, between business partners. Information and communication technologies means a systemically connected set of methods and means of intellectual work associated with the search, accumulation, processing and protection of information, as well as its exchange between participants in joint activities. Practice shows that small enterprises carry out ICT transfer and use them in their activities (commercialize), receive additional opportunities. To achieve optimal results, technology transfer, like any other business activity, requires attention, flexible approaches and integration into the overall strategy of innovative development.

The direction of further research is an empirical study of the results of technology transfer by local enterprises.

Keywords technology transfer, small enterprises, innovation, development, information and communication technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Економічний розвиток будь-якої країни тісно пов'язаний з розвитком малого підприємництва. Особливо підприємницька діяльність важлива для країн, економіка яких перебуває в процесі структурних змін. Сутність розвитку малих підприємств відображає постійний пошук нових можливостей, самостійність у прийнятті інноваційних рішень, наполегливість і цілеспрямованість в їх просуванні на зовнішніх і внутрішніх ринках. Враховуючи масштаби діяльності та вузьку спеціалізацію, трансфер технологій є основою інноваційної діяльності підприємств малого бізнесу і засобом їх сталого розвитку, гарантією отримання прибутку і соціального ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичною базою для проведення дослідження в напрямі розвитку трансферу технологій малих підприємств були праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як М. Кизим [2], С. Коріа [9], В. Кукоба [3], Л. Лігоненко [4], Ю. Лисенко та М. Румянцев [5], Р. Нельсон і С. Вінтер [10], В. Пономаренко, Ю. Назарова та В. Свідерський [6], М. Сімолі, Дж. Досі, Дж. Стігліц [8], Х. Чесброу [7] та ін. Цими вченими ідентифіковані та досліджені багато факторів, що впливають на розвиток інноваційної діяльності малих підприємств. Високо оцінюючи результати їх робіт, однак варто зауважити, що суб'єкти малого бізнесу

повинні звернути увагу на цілий ряд інструментів і процесів, які впливають на ефективність його інноваційної діяльності, а саме трансфер технологій.

Формулювання цілі статті

Метою статті є виділення інформаційно-комунікаційних засобів трансферу технологій для розвитку інноваційної діяльності малих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Слід зазначити, що поняття малі підприємства (МП) та підприємництво досить часто використовують майже як синоніми [1, 11, 12]. У цьому є своя логіка, так як більшість МП створюється і управляється як підприємницька структура, однак, завжди потрібно враховувати контекст використання терміну, зокрема, самі поняття малих і великих підприємств відносні. За одними параметрами, наприклад, чисельності персоналу, підприємство може бути малим, але в той же час, володіти значною часткою на локальних ринках або мати великий оборот; в мережевих структурах стратегія дій малих підприємств може визначатися центральними органами управління; у великих підприємствах можуть існувати так звані інтрапренерські підрозділи – внутрішні підприємницькі структури; самозайнятість, навіть офіційно зареєстрована, погано вписується в поняття «підприємство», нехай і з приставкою «мікро».

Теоретично життєвий цикл малого підприємства зазвичай містить чотири стадії: становлення, росту, формалізації і реструктуризації. Хоча останній етап більше відноситься до життєвого циклу організації. У практичній діяльності на стадію зростання переходить до 20 % від загальної кількості стартапів, а з них на стадію формалізації – до 40 %. При цьому до 50 % підприємців не планують розвитку власної справи, так як для них це індивідуальна самозайнятість або суто сімейний бізнес. Однак розгляд життєвого циклу необхідний для розуміння перспектив усіма підприємцями і складання «дорожньої карти» для найбільш амбітних з них.

Стадії життєвого циклу підприємництва можна розглядати щонайменше з двох позицій. По-перше, це по суті здійснення відтворювальних циклів кількох факторів виробництва. В ході відтворювального процесу здійснюється рух і трансформація матеріальних, енергетичних та інформаційних потоків, їх синхронізація з провідними і направляючими потоками людського, організаційного та фінансового капіталів. Це дозволяє матеріалізувати початковий задум в результат. Під матеріалізацією розуміється не тільки втілення результату, наприклад, в деревині чи пластмасі. Це може бути і надана послуга, і оброблена, і необроблена інформація на будь-якому носії. Перевіряється ступінь збігу задуму з суспільними потребами і можливостями підприємця з організації створення і реалізації товарної продукції – виробу або послуги. В цілому, відмінність характеристик задуму і результату показує якість і об'єктивність рішень, прийнятих на початку діяльності.

По-друге, це комбінований, одночасно вертикально та горизонтальний трансфер технологій. Бізнес-ідея за своєю економіко-правовою сутністю є інтелектуальною власністю підприємця, його ноу-хау. На першому етапі вона має когнітивно-інформаційне втілення. Протягом життєвого циклу бізнес-ідея матеріалізується за рахунок засобів і предметів виробництва, а також живої праці, та комерціалізується на ринку товарів і послуг. Цей процес можна вважати вертикальним трансфером інтелектуальної власності підприємницької бізнес-ідеї. Частина вертикального трансферу здійснюється самим підприємцем та його командою, частина робіт може бути передана аутсорсинговим компаніям. Одночасно з вертикальним трансфером здійснюється залучення технологій, що розроблені сторонніми організаціями, горизонтальний трансфер. Зокрема, це базові та інформаційно-комунікаційні технології, які розробляються крупними міжнародними корпораціями. Основна задача підприємця при комбінованому вертикальному та горизонтальному трансферу технологій досягти їх компліментарності – сумісності за техніко-економічними параметрами та спрямованості на досягнення соціально-економічних результатів підприємницької діяльності. Трансфер технології завжди пов'язаний з трансфером знань. В процесі отримання нових знань, засвоєння нових технологій у креативного підприємця виникають нові ідеї відносно способу використання отриманих технологій, формуванню на їх базі модернізованих бізнес-моделей, модернізація самих технологій або їх окремих елементів. З’являються нові ноу-хау або навіть патентоспроможні винаходи та корисні моделі, які можуть бути предметом вертикального або горизонтального трансферу. Тільки в даному випадку горизонтальний трансфер пов'язаний з продажем малим підприємством ліцензій або інших прав на інтелектуальну власність. В цьому плані особливий інтерес має ІКТ як складний багатофункціональний засіб організації та здійснення діяльності в багатьох економічних сферах.

Прискорення розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), проникнення їх в усі сфери життєдіяльності суспільства, внесло істотні зміни в умови зародження та здійснення цієї підприємницької діяльності. Виникли нові форми відносин між виробниками і споживачами технологій, посередниками, агентами, партнерами по бізнесу. Цифрова економіка створює умови вільного доступу до великих масивів даних, полегшуючи пошук покупців, постачальників і партнерів. Однак, незважаючи на розгалужені мережі і високу швидкодію сучасних ІКТ, процес пошуку релевантних (що відносяться до розв'язуваної проблеми) даних, перевірка їх на достовірність (верифікація), осмислення і зіставлення з іншими фактами, вимагає терпіння, вміння і базових знань в області як інформатики, так і предмета вирішуваної проблеми. В кінцевому рахунку, дані стають інформацією, якщо вони знижують невизначеність у розумінні

досліджуваної проблеми, її характеристиках і умовах рішення. Відповідно малі підприємства можуть займатися будь-яким видом економічної діяльності, зокрема, розробляти інноваційні вироби та здійснювати їх експорт або імпорт, базуючись та перетворюючи наявні ІКТ.

Під інформаційно-комунікаційними технологіями розуміється системно сполучена сукупність способів і засобів інтелектуальної праці, пов'язаного з пошуком, накопиченням, обробкою і захистом інформації, а також її обміном між учасниками спільної діяльності. Матеріально-технічною базою (засобами праці) є широкий спектр технічних пристроїв на мікропроцесорах, обчислювальні системи і різні конфігурації мереж зв'язку між ними (рис. 1).

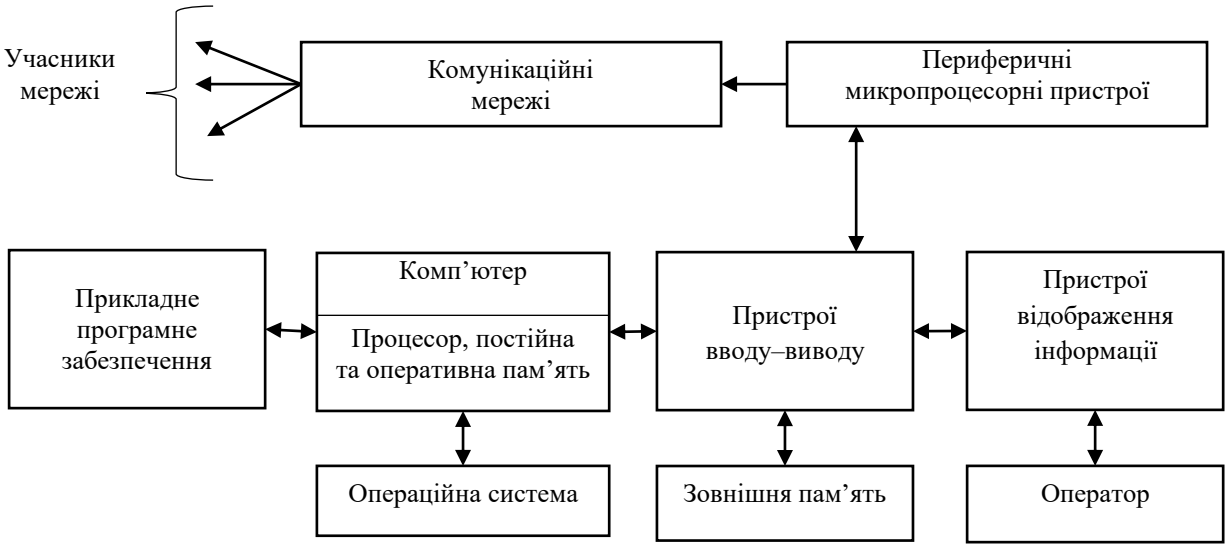


Рис. 1. Узагальнена схема програмно-технічного забезпечення трансферу технологій (авторська розробка)

Пристрої на мікропроцесорах використовуються для збору первинної інформації, її передачі і представлення інформації в потрібному місці та в потрібній якості. Обчислювальна мережа трансферу технологій включає в себе апаратне і програмне забезпечення. Апаратне забезпечення – це комп'ютер або локальна мережа, мережа комп'ютерів, зовнішня пам'ять і пристрій введення-виведення інформації та команд оператора. Операційна програмна система забезпечує взаємодію всіх пристроїв і компонентів обчислювальної системи, її периферійних пристроїв і організацію діалогу з оператором.

Зв'язок між учасниками інформаційного обміну здійснюється за рахунок корпоративних локальних мереж, комерційних і некомерційних мереж телекомунікації, що діють в межах якогось регіону або локально. В Internet використовується сімейство відритих (доступних всім) протоколів TCP / IP. Інформація про них видана і може бути використана без обмежень усіма виробниками програмного або апаратного забезпечення. Таким чином досягається сумісність всіх пристроїв в мережі і будь-який користувачів може зв'язатися з будь-яким комп'ютером в світі, також працюють з TCP / IP.

Для організації трансферу технологій підприємцю необхідно під доменне ім'я створити вебсайт, тобто інформаційну систему текстових файлів, розрахованих на виконання певних завдань. По мірі збільшення складності завдань можна виділити наступні вебсайти:

1. Електронна візитка, з описом виду діяльності та технологій.
2. Онлайн-каталог з відеорекламою товару або технології.
3. Онлайн-каталог з можливістю замовлення товару в Internet або по телефону.
4. Онлайн-магазин з можливістю приймати онлайн-платежі.
5. Інформаційна система забезпечення роботи віртуального підприємства.

Підприємці можуть також використовувати існуючі в Internet електронні торгові майданчики, інтернет-аукціони, вебсайти податкової адміністрації, митниці. В цілому, сучасні ІКТ дозволяють підприємцю розширити охоплення ринку і в перспективі зробити його глобальним, знизити трансакційні і операційні витрати і, відповідно, підтримувати досить низький рівень цін. У той же час посилюються такі групи ризику: а) технологічні – неякісна зв'язок, хакерські атаки з подальшим витоком конфіденційної інформації, постійне оновлення програмного і апаратного забезпечення; б) комерційні – невідповідність заявленої якості продукції реальному стану, втрата передплати або, навпаки, несплата або прострочення оплати; в) психологічні – неможливість «потримати» товар, різке зростання кількості комунікацій, що вимагають оперативної відповіді. Зниження цих ризиків за рахунок доробки існуючих ІКТ, розгалуженого прикладного програмно-алгоритмічного забезпечення та спектру периферичних мікропроцесорних пристроїв може бути полем діяльності малого бізнесу.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Прискорення розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), проникнення їх в усі сфери життєдіяльності суспільства внесли істотні зміни в умови зародження та здійснення підприємницької діяльності. Виникли нові форми відносин між виробниками і споживачами, керівником і персоналом, між партнерами по бізнесу. Під інформаційно-комунікаційними технологіями розуміється системно сполучена сукупність способів і засобів інтелектуальної праці, пов'язаного з пошуком, накопиченням, обробкою і захистом інформації, а також її обміном між учасниками спільної діяльності. Практика показує, що малі підприємства, які використовують у своїй діяльності сучасні ІКТ та, особливо для трансферу технологій, отримують додаткові можливості. Для досягнення оптимальних результатів трансфер технологій, як будь-яка інша підприємницька діяльність, вимагає уваги, гнучких підходів і вбудовування в загальну стратегію інноваційного розвитку.

Напрямом подальших досліджень є емпіричне дослідження результатів трансферу технологій вітчизняними підприємствами.

References

1. Dikins D., Fril M. (2014). Predprinimatel'stvo i malyye firmy. M.: Gumanitarnyy tsentr. 448 p.

2. Kyzym, M. O. and Ponomarenko, V. S. (2011). Innovatsii: problemy nauky ta praktyky [Innovation: science and practice problems], VD “INZhEK”, Kharkiv, Ukraine.

3. Kukoba, V.P. (2015), The main directions of work to ensure the transfer of energy efficient technologies in enterprises, Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy, vol. 37, pp. 45-53.

4. Lihonenko, L. O. (2015), Targeted planning parameters innovative development of enterprise, Ekonomika rozvytku, vol. 3(75), pp. 80-87.

5. Lysenko, Ju. G. and Rumjancev, N. V. (2007), Modelirovanie tehnologicheskoj gibkosti proizvodstvenno-jekonomicheskih system [Modelling of technological flexibility of production and economic systems], DonGU, Doneck , Ukraine.

6. Ponomarenko, V. S. Nazarov, Yu. F. and Sviders'kyj V.P. (2008), Nanotekhnolohiia ta ii innovatsijnyj rozvytok [Nanotechnology and innovative development], VD “INZhEK”, Kharkiv, Ukraine.

7. Chesbrough H.W. (2005). Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology, Harvard Business Review Press; First Trade Paper Edition. 272 p.

8. Cimoli M., Dosi Gi., Nelson R., Stiglitz J. (2008). Policies and Institutional Engineering in Developing Economies [Electronic resource]. New York/Oxford: Oxford University Press, 2008. URL: http://dcsh.xoc.uam.mx/eii/globelicswp/cimoli-dossi-nelson-paper.pdf

9. Corea S. (2000). Cultivating Technological Innovation for Development, The Electronic Journal on Information Systems in Developing Countries. № 2. P. 1-15. URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.195.6111&rep=rep1&type=pdf

10. Nelson R., Winter S. G. (1990). An Evolutionary Theory of Economic Change; New edition. Harvard University Press.

11. The Commission's Green Paper: Entrepreneurship In Europe. European Comission Entrepreunership. London: Committee On The European Union (2003). 36 p. URL: https://publications.parliament.uk/pa/ld200203/ldselect/ldeucom/142/142.pdf

12. Murphy M. (2002). The OECD Small and Medium Enterprise Outlook. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development OECD. 248 p.

Надійшла / Paper received :07.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-4

ГАРАФОНОВА О. І.
ORCID ID: 0000-0002-4740-7057
e-mail: ogarafonova@ukr.net
ВЄТРОВА Д. І.
ДВНЗ «Київський національний університет Культури і мистецтв»
МАРГАСОВА О. Д.
НУ «Чернігівська політехніка»

КРУГОВА ЕКОНОМІКА: СТІЙКІ ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ В ІНДУСТРІЇ МОДИ

У цій статті представлено принципи кругової економіки з точки зору моди. Розглянуто ключові аспекти інтеграції сталого розвитку в фешн-індустрії. Висвітлено різні підходи нових бізнес-моделей для циркулярності економіки. Визначено основні напрямки впровадження стратегій стійкості за рахунок трансформації бізнесу, що вимагає побудови нового рівня системи та радикальних інновацій.

Ключові слова: кругова економіка, стійкі бізнес-моделі, інновації, стратегічне управління, життєвий цикл товару, управління брендом, конкурентна стратегія, повільна мода.

OLGA GARAFONOVA,
DARIA VIETROVA
Kyiv National University of Culture and Arts
OLHA MARHASOVA
National University «Chernihiv Polytechnic»

CIRCULAR ECONOMY: INNOVATIVE AND SUSTAINABLE BUSINESS MODELS IN THE FASHION INDUSTRY

Promoting sustainable fashion within the circular economy is an important contemporary topic. Experts in design, consumption, business and industry explain how to approach circularity in fashion production and consumption in different ways. Increasingly, new and existing companies are looking for ways to thrive in a competitive environment through innovative business models, taking into account public opinion and avoiding actions that harm the planet. Trends such as the circular economy, fair trade, and sharing policies are among the many new approaches to business that address these issues, but there is still a gap between the theory that argues for levels of environmental and social sustainability and the implementation of these strategies in practice. That is why the study of the current state of the circular economy is relevant.

This article presents the principles of the circular economy in terms of fashion. The key aspects of the integration of sustainable development in the fashion industry are considered. Different approaches of new business models for the circularity of the economy are highlighted. The main directions of implementation of sustainability strategies due to business transformation are identified, which requires the construction of a new level of the system and radical innovations.

Keywords: circular economy, sustainable business models, innovations, strategic management, product life cycle, brand management, competitive strategy, slow fashion.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Пропаганда стійкої моди в рамках кругової економіки є важливою сучасною темою. Експерти з дизайну, споживання, бізнесу та промисловості пояснюють, як можна по-різному підійти до циркулярності у виробництві та споживанні моди. Дедалі частіше нові та існуючі компанії шукають шляхи процвітання в конкурентному середовищі за допомогою інноваційних бізнес-моделей, беручи до уваги думку суспільства та уникаючи дій, які шкодять планеті. Такі тенденції, як кругова економіка, чесна торгівля та політика спільного використання є одними з багатьох нових підходів підприємницьких відносин, що вирішують ці питання, але все ще існує розрив між теорією, яка аргументує рівні екологічної та соціальної стійкості та реалізації цих стратегій на практиці. Саме тому дослідження сучасного стану кругової економіки є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

На сьогоднішній день питанню дослідження стійких бізнес моделей присвячена велика кількість робіт, зокрема таких як А. Крейна, А. Шепарда, Л. Моргана, Т. Ченг, Ф. Ріналді, К. Флетчер, С. Блека та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Незважаючи на значну кількість доробок в цій галузі, все ще нема чітких відповідей та визначальні характеристики все ще розмиті.

Предметом дослідження є інноваційні бізнес-моделі в індустрії моди, що мають стійкість як визначальну характеристику.

Формулювання цілей статті

Мета статті – дослідження динаміки кругової економіки щодо впровадження нових бізнес-моделей в індустрії моди.

Матеріали і методи. Теоретичну та методичну основу дослідження складають загальнонаукові методи пізнання: методи теоретичного узагальнення, аналізу і синтезу. Для цього ми поєднуємо систематичний огляд літератури з емпіричними дослідженнями інноваційної моди у стартапах.

Виклад основного матеріалу

Індустрія моди зазнала розширення за останні два десятиліття, особливо з приходом швидкої моди, що підкреслює підприємницький спосіб швидкого придбання та утилізації масової та стандартизованої моди предметів [1]. У той же час такі культурні та соціально-економічні макротренди, як кругова економіка та політика спільного використання є складними традиційними парадигмами масового виробництва, що обумовлюють потребу в нових та інноваційних бізнес-моделях, які враховують стійкість не як елемент, а як вирішальну концепцію. Більше того, технологічні інновації у текстильних матеріалах та виробничих процесах дають змогу по-новому переосмислити бізнес-моделі, які виходять за рамки масштабної економіки.

Серед останніх змін у звичках та уподобаннях споживачів спостерігається тенденція підвищення обізнаності про стійкість. Свідченнями такої поведінкової зміни є підвищений інтерес до еко-продукції, поширення таких ініціатив як «апсайклинг» та «ресайклинг». Вплив цієї тенденції в індустрії моди вже був помічений компаніями модного виробництва. Наприклад, партнерство H&M у 2015 році за підтримки Фонду Еллен Макартур створило програму для сприяння розвитку циркулярної економіки. Отже, повільна мода є визначальним рушієм зміни споживчих переваг, які безпосередньо впливають на те, як модні компанії проектують та трансформують свої бізнес-моделі [2].

Основною ідеєю соціально-економічної тенденції циркулярної економіки є створення економічного виробництва задля цілеспрямованого відновлення та регенерації ресурсів. Циркулярна економіка має на меті зберегти вироби, компоненти та матеріали з найвищою корисністю. Ця модель прагне роз'єднати економічне зростання та розвиток від споживання кінцевих ресурсів. Розрізняють технічний та біологічний метод переробки матеріалів задля того, щоб оптимізувати їх потік або підтримувати або збільшувати технічний і природний ресурс. Циркулярна економіка надає можливості для інновацій в дизайні продуктів, сервісі та бізнесі. Як результат, вона встановлює структуру для довготривалої, стійкої системи [3].

Існує чітка тенденція до посилення впровадження практик КСВ в індустрії моди, включаючи дискусії про етику стійкості для комерційних цілей та ризик екологічної кризи [4]. У індустрії моди КСВ частіше проявляється в управлінні ланцюгами поставок модними брендами. Доводиться мати справу із все більш складними мережами постачальників, які розподілені по всьому світу. Як правило, провідні корпорації віддають підрядникам виробництва в країни з низькою вартістю робочої сили, де регулювання щодо умов праці далеко не спрямовані на забезпечення справедливої заробітної плати. В результаті, світові модні бренди, як правило, застосовують заходи щодо КСВ такі як звітність про стійкість, добровільна участь у моніторингу та аудиті з участю багатьох зацікавлених сторін. Створюються такі ініціативи, як Асоціація справедливої торгівлі, програми для забезпечення якості, розробляються кодекси поведінки та норм праці, а також впровадження практик розкриття інформації та прозорості постачальників протягом усього циклу у ланцюгу поставок [5].

Ще одна визначальна макротенденція, яка стоїть за сталим розвитком та інноваційними модними бізнес-моделями включає в себе впровадження політики спільного споживання. У цій перспективі політика спільного використання є ключовим елементом щодо зміни культурної та економічної парадигми, що проявляється в підходах, які можуть сприяти економічному зростанню на основі інновацій підприємництва та пом'якшення впливу на довкілля, пов'язані з масштабами виробництва. У цьому сенсі спільне споживання – це не просто культурна реакція проти споживання, а свідома та ефективна альтернатива для адаптації колективних та індивідуальних потреб щодо наявних ресурсів.

Нарешті, існує технологічно-економічна тенденція, що охоплює різні інновації, що сприяють покращенню стійкості у моді. Серед технологічних інновацій, які в даний час впливають на бізнес-моделі в індустрії моди є нові альтернативні волокна. Вплив цього відкриття включає в себе поліпшення довговічності одягу, зменшення відходів процесів очищення і використання замість цього синтетичної сировини дефіцитних природних ресурсів. Це вже досить зріла технологія, що робить важливі прориви в моді, наприклад тривимірний друк. Середньострокові технологічні тенденції, які можуть вплинути на моду бізнес-моделей включають також доповнену реальність. Хоча це все ще переважно на етапі проектування [6].

Огляд літератури розкрив дев'ять драйверів, пов’язаних зі стійкістю, для компаній в індустрії моди: цінова пропозиція, сегмент клієнтів, доставка каналів, відносини із клієнтами, ключові види діяльності, ключові ресурси, мережа вартості, структура витрат та потоки доходів. У таблиці 1 узагальнено результати драйверів разом із визначеними макротрендами.

Утилізація генерує стійкість шляхом повторного використання ресурсів, які мали б викидатись, таким чином продовжується тривалість їхнього життя та зменшується потреба у використанні природних ресурсів. У моді апсайклинг має безпосередній вплив на ключові ресурси та діяльність, такі як доступ до хороших матеріалів для переробки.

Драйвер переробки заснований на перетворенні матеріалів із існуючих продуктів для створення нових продуктів. Це важлива альтернатива впровадженню принципів кругової економіки, так як це зменшує потребу в нових матеріалах і споживанні природних ресурсів. Прийняття переробки в бізнес-модель передбачає трансформацію собівартості, ключові види діяльності та ключові параметри партнерів [7].

Таблиця 1

Сучасні стратегії стійкості*

Макротренди	Варіанти впровадження стійкої моди	Що стимулює інновації у бізнес моделях	Приклади стійких бізнес моделей в індустрії моди
Кругова економіка	Переробка. Апсайклінг. Веган лайфстайл	Структура витрат. Ключові види діяльності. Ключові партнери. Використання ресурсів	Adidas. New Balance Nike. Pangaia
Корпоративна соціальна відповідальність	Компенсація. Чесна торгівля. Виробництво на локальному рівні	Відносини з клієнтами. Ключові партнери. Ключові види діяльності	American Apparel. Patagonia. Levi Strauss & Co.
Спільне споживання	Секонд-хенд	Канали зв'язку. Ключові види діяльності. Відносини з клієнтами	Vestiaire Collective

*розроблено автором

Vegan – це підхід до виробництва моди, що свідомо утримується від використання сировини тваринного походження. Цей підхід має на меті зменшити загальне споживання енергії у цілій системі, так як видобуток та переробка тваринного матеріалу як правило, вимагає великої кількості енергії. Потенційно прийняття принципів веганського виробництва впливає на чотири параметри бізнес-моделі: ключові ресурси, оскільки вимагає спеціалізованих ресурсів або постачальників; вибір ключового партнера; канали та зміст спілкування; і ціннісна пропозиція, оскільки це дозволяє фірмі розробити свою пропозицію в спосіб, який сподобається споживачам, які займаються правами тварин або є учасниками веганського руху.

Чесна торгівля має на меті запропонувати гідну заробітну плату для всіх залучених працівників, а також здорове робоче місце, довкілля та соціальні блага для громад. Це також стосується зростаючої обізнаності про соціальну стійкість серед споживачів моди і впливає на параметр ключових партнерів бізнес-моделі. Модні бренди мають переосмислити і, у багатьох випадках, прийняти інноваційні процедури управління ланцюгами поставок для вибору партнерів, моніторингу та винагороди.

Як рушій інноваційного та стійкого бізнесу моделей у моді, співпраця означає прийняття спільного мислення усіма зацікавленими сторонами залучених до мережі стійких цінностей: постачальники, дистриб'ютори, клієнти і навіть конкуренти. Насправді, це не рідкість, коли можна спостерігати зусилля між стартапами, що займаються стійкою модою. Співпраця дозволяє створити екосистему, яка керує обміном ресурсами та знаннями, сприяє розповсюдженню стійких практик, і в кінцевому рахунку дозволяє експериментувати з бізнес-моделлю. Як результат, це важливий драйвер для стартапів в малому бізнесі, що впливає на параметри моделі, пов'язані зі створенням вартості, розподіл та потенційний вплив на структуру витрат та потоки доходів.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

На основі проведеного дослідження в цілому можна зробити висновок щодо актуальності вивчення кругової економіки як нової форми бізнес-моделі в індустрії моди. Першим загальним наслідком є те, що орієнтовані на стійкість драйвери в моді, як правило, значно відрізняється від діючих в стартапах. Другий загальний підтекст стосується ролі технології у забезпеченні стійкого моделі для стартапів. Інноваційні технології є ключовими елементами, коли справа стосується кардинального переосмислення виробничих процесів, але не є жорсткою вимогою до успішних нових моделей бізнесу. Насправді можуть бути незначні ініціативи з використанням обмежених технологій, однак, коли життєздатну модель буде знайдено, технології можуть бути корисними для розширення бізнесу. Це дозволить збільшити виробничі потужності, щоб відповідати контрольованому зростанню збутової мережі партнерів а, отже, попиту. Третім наслідком є те, що драйвери стійкості рідко використовуються поодинці. Наразі стартапи створюють свою унікальну ціннісну пропозицію, спочатку поєднуючи різні підходи, ресурси та компетенції з синергічними ефектами. Також варто підкреслити важливість прихильність та залучення партнерів. Це призводить до відповідного стратегічного питання: як просувати аспекти стійкості ціннісної пропозиції і, побічно, сприяти освіті споживачів. Третім важливим елементом є підтримуюча бізнес-екосистема фірм-однодумців, що поділяють цінності сталого розвитку. Спільні цінності сприяють обміну знаннями та ресурсами, а також сприяють спільним зусиллям задля експериментування з бізнес-моделлю, особливо на стадії запуску. Основний

виклик у розвитку стійкої індустрії моди: подолання розриву між діючими модними компаніями, готових до інновацій бізнес-моделей щодо сталого розвитку та старі стартапи, які прагнуть зробити розвинути масштабовану бізнес-модель. Діючі компанії відносно ефективні у встановленні конкурентоспроможності, але менш здатні виявляти нові можливості та відповідно змінюватися, тоді як стартапи за своєю суттю є більш інноваційними. Таким чином, стратегічна співпраця між цими гравцями вигідна для галузі в цілому. Підводячи підсумок, це дослідження стосувалося вирішення питань стійкості в індустрії моди шляхом визначення підприємницьких факторів, викликів та можливостей для досягнення сталого розвитку.

References

1. Intergenerational sustainability is enhanced by taking the perspective of future generations. URL: https://www.nature.com/articles/s41598-021-81835-y (29.01.2021)

2. Crane A., & Matten D. A European Perspective – Managing Corporate and Sustainability in the Age of Globalization. Oxford, 2004. 133 p.

3. Pookulangara S., & Shepard A. Slow fashion movement: Understanding consumer perceptions. Boca Raton, Florida, 88 p.

4.Choi T., & Cheng T. Sustainable fashion supply chain management: From sourcing to retailing. Hong Kong, 2015. 129–156 p.

5. Rinaldi F., & Testa S. The Responsible Fashion Company: Integrating Ethics and Aesthetics in the Value Chain. London, 2017. 14–18 p.

6. Fletcher K. Sustainable Fashion and Textiles: Design Journeys. Oxfordshire, 2014. 178–197 p.

7. Sustainable fashion forum. URL: https://www.thesustainablefashionforum.com/blog/the-problem-with-fast-fashion (10.02.2021)

8. Square Your Circle: How to Ensure a Just Transition to Reuse Business Models in Apparel. World Resources Institute, 2020. URL: https://www.wri.org/publication/square-your-circle-reusejust-transition (22.02.2021)

Надійшла / Paper received :23.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 658.5:005.5]:311.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-5

КОРОТКОВА К.О.
ORCID ID: 0000-0002-2670-8643
e-mail: korotkovakse@gmail.com
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ВИРОБНИЧА ТА ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: СУЧАСНІ ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ТА СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ

В умовах постійних трансформацій бізнесу та його основної активності, актуальним питанням залишається аналіз виробничої та операційної діяльності, що, іноді, упускається при дослідженні всієї діяльності організації. В статті визначено поняття «виробництво» та «виробнича діяльність», що передбачає створення уречевленої продукції та спрямоване на створення матеріальних цінностей за допомогою будь-яких засобів праці. Під час перманентних змін в умовах функціонування постіндустріального суспільства все в більшій мірі сфера послуг починає переважати над сферою виробництва. Для підтвердження або спростування цього факту було проаналізовано статистичну інформацію щодо співвідношення сфери виробництва та сфери послуг станом на 2012 та 2019 роки, і визначено, що за критерієм кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності сфера послуг значно переважає над сферою виробництва (86% та 14% відповідно). Саме тому виникає потреба щодо розмежування назв цих видів діяльності. Термін «виробнича діяльність» продовжувався трактуватись традиційно як виготовлення матеріальної продукції, а для невиробничої сфери став застосовуватись термін «операції». Розглянуто підходи авторів до сутності «операційної діяльності» та визначено, що це поняття є більш широким за «виробничу діяльність», оскільки включає в себе невиробничу сферу та сферу послуг. Розмежовано терміни «виробнича діяльність» та «операційна діяльність».

Ключові слова: виробництво, операції, виробнича діяльність, операційна діяльність, співвідношення понять.

KSENIIA KOROTKOVA
SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

PRODUCTION AND OPERATIONAL ACTIVITIES: MODERN INTERPRETATIONS OF ESSENCE AND RELATIONSHIPS OF CONCEPTS

In the conditions of constant transformations of business and its main activity, the research of production and operational activity that, sometimes, is missed at research of all activity of the organization remains actual question. The purpose is to present the results of the study to clarify the essence and distinguish between the concepts of "production activity" and "operational activity of the organization". The article defines the concept of "production" and "production activity", which defines the creation of tangible products, ie material values. It is determined that production is aimed at creating a physical product by any means of labor. In the conditions of constant transformation of post-industrial society, development of high technologies, science-intensive productions and informatization of all spheres of life, interweaving and interaction of economic and social activity the sphere of services increasingly begins to prevail over the sphere of production. To confirm or refute this fact, statistical information on the ratio of production to services as of 2012 and 2019 was examined, and it is determined that by the criterion of the number of economic entities by type of economic activity, the service sector significantly outweighs the production sector (86% and 14%, respectively). That is why there is a need to separate the names of these activities. The terms "production" and "production activity" continued to be interpreted traditionally - as the manufacture of tangible products, and for the non-productive sphere was created an analogue - "operations". The authors' approaches to the essence of "operational activity" are considered and it is determined that this concept is broader than "production activity", as it includes the non-productive sphere and the sphere of services. The terms "production and operating activities" are distinguished.

Key words: production, operations, production activities, operating activities, relationships of concepts.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Глобальні зміни в економіці, інтенсивна модернізація бізнес-процесів, взаємопроникнення та взаємозв'язок процесів створення товарів та послуг виводять питання управління операційною діяльністю підприємства на якісно новий рівень. Загальновизнано, що одним з найбільш важливих аспектів успішності організації є рівень ефективності виробничих або операційних процесів, що має на меті оптимізацію використання всіх ресурсів підприємства [1]. Але, іноді, операційна або виробнича діяльність залишається в тіні інших сфер менеджменту бізнесових організацій, при цьому без її раціоналізації неможливо побудувати результативний та прибутковий бізнес [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналіз релевантних джерел свідчить про те, що проблематикою виробничої та операційної діяльності займалось велика кількість науковців. Питання щодо виробничої діяльності почали досліджуватись ще на початку XX ст. Основоположниками досліджень виробничої діяльності можна вважати Т. Хілл [3], М. Старра [4], Н. Гейтера [5], Р. Хайєса [6] та багатьох інших. Операційні аспекти діяльності підприємства були розглянуті такими вченими, як І. Ансофф [7], О. Михайловська [8], О. Сумець [9], Ю. Кулакова [10], Т. Омельяненко [11], І. Жалінська [12] та ін. Незважаючи на значне коло досліджень даної проблематики, немає єдиного підходу до співвідношення та трактування сутності виробничої та операційної діяльності підприємства [13].

Часто в публікаціях сучасних науковців звучить поняття «виробнича діяльність» або ж «операційна діяльність», при цьому немає конкретного розмежування цих термінів та найчастіше вони визначаються як синоніми. Але чи можна вважати ці категорії тотожними та чи існує відмінність між цими поняттями?

Формулювання цілей статті

Основною метою є виклад результатів дослідження щодо уточнення сутності та розмежування понять «виробнича діяльність» та «операційна діяльність організації».

Виклад основного матеріалу

Щоб зрозуміти розбіжності або ж, навпаки, тотожність понять виробничої та операційної діяльності, потрібно розглянути різнобічні підходи до їх трактувань. Почнемо з трактувань виробничої діяльності. Основою виробничої діяльності є процес виробництва. Поняття «виробництво» в тлумачному словнику Ожегова [14] визначається як процес створення *матеріальних благ*, що охоплює як продуктивні сили суспільства, так і виробничі відносини людей; виготовлення, вироблення, створення якої-небудь продукції; галузь діяльності, що виробляє якусь продукцію. В енциклопедії Брокгауза і Ефрона [15] «виробництво» визначено як процес створення людською працею господарських *благ або предметів*, що служать для задоволення людських потреб. Сам процес виробничої діяльності визначається як діяльність, яка пов'язана з переробкою сировини в готовий *продукт*, особливо за допомогою широкомасштабної промислової операції [16]. Також виробнича діяльність визначається як певний вид господарської діяльності, направлена на організацію та здійснення у просторі та часі процесу створення економічних благ. Основним завданням цієї діяльності є забезпечення випуску основної та побічної продукції *за номенклатурою та фізичними обсягами* на основі використання виробничих потужностей підприємства [17]. В іншому джерелі виробничий процес або ж виробнича діяльність визначається як сукупність дій із використанням знарядь праці, здійснюваним персоналом підприємства для виготовлення конкретних *видів продукції,* при цьому зазначено, що будь-який виробничий процес є перетворюючою діяльністю, оскільки вхідні матеріали та напівфабрикати в результаті самого процесу перетворюються на *готову продукцію* [18]. Виходячи з наведених визначень та виділених слів, всі визначення говорять про створення саме уречевленої продукції, тобто матеріальних цінностей. Саме тому, можна зробити висновок, що виробництво спрямоване на створення фізичного продукту за допомогою будь-яких засобів праці.

З розвитком суспільства появляється нове розуміння того, як і для чого люди живуть, які у них пріоритети, з чого складається якість та стандарти життя. В умовах постійної трансформації постіндустріального суспільства, освоєння високих технологій, наукоємних виробництв та інформатизації всіх сфер життя, переплетення та взаємодії економічної та соціальної діяльності все в більшій мірі сфера послуг починає переважати над сферою виробництва [19]. Ця тенденція почала проявляти себе ще в середині минулого століття. Якщо станом на 1950 р. з усієї чисельності зайнятих у економіці США в обробній та видобувній промисловості було задіяно 38,9 % та 2,3 % від усієї кількості працюючих, то станом на 1990 р. цей відсоток складав вже 21 % та 1 %, відповідно [11]. Якщо ж ми звернемось до більш сучасної та актуальної статистики, в останні 10 років відбувається значне переважання сфери послуг над сферою виробництва, причому з кожним роком це співвідношення змінюється саме в бік сфери послуг.

Відповідно до останніх офіційно даних, що оприлюднив Держкомстат, станом на 2019 рік в Україні кількість суб'єктів господарювання, які відносяться до сфери послуг, становить 86,47 % від всієї сукупності. Суб'єкти господарювання, які відносяться до сфери виробництва складають лише 13,53 % (рис. 1) [20].

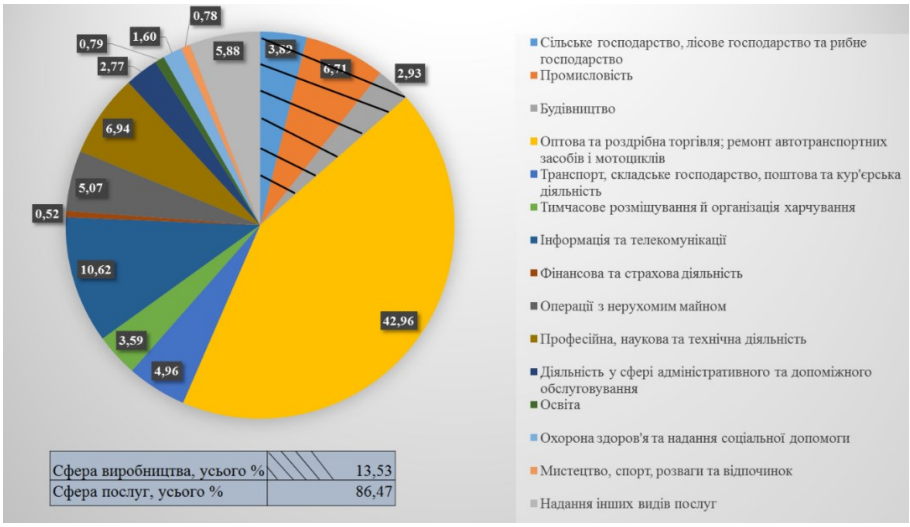


Рис. 1. Співвідношення кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності за 2019 р.

Порівнюючи статистичні дані останніх років (табл. 1) можна побачити, що співвідношення виробничої та невиробничої сфери в 2012 році складало 14,58 % та 85,42 %, в той час як в 2019 році це співвідношення вже було на рівні 13,53 % та 86,47 %, відповідно. Тобто за 7 років невиробнича сфера розширилась на 1 %, що є досить значним показником за такий короткий проміжок часу.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності за 2012 та 2019 роки

Вид діяльності / кількість суб'єктів господарювання	2012 р.		2019 р.	
	Усього, од.	Усього, %	Усього, од.	Усього, %
Усього	1600127	100	1941701	100
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	68497	4,28	75450	3,89
Промисловість	114028	7,13	130324	6,71
Будівництво	50830	3,18	56855	2,93
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	843075	52,69	834159	42,96
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	87252	5,45	96235	4,96
Тимчасове розміщування й організація харчування	44085	2,76	69689	3,59
Інформація та телекомунікації	66568	4,16	206147	10,62
Фінансова та страхова діяльність	10342	0,65	10086	0,52
Операції з нерухомим майном	81726	5,11	98361	5,07
Професійна, наукова та технічна діяльність	87431	5,46	134800	6,94
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	38769	2,42	53787	2,77
Освіта	7317	0,46	15429	0,79
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	16479	1,03	30994	1,60
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	9238	0,58	15168	0,78
Надання інших видів послуг	74490	4,66	114217	5,88

Джерело: побудовано автором на основі даних [20]

Такі принципові зміни в секторальних співвідношеннях привели до того, що концептуальні положення науки управління виробництвом почали дедалі ширше й ширше докладатися до сфери управління сервісною діяльністю [11]. Виходячи з такого перерозподілу сфер активності, виникає потреба щодо відокремленої назви таких видів діяльності. Саме тому терміни «виробництво» та «виробнича діяльність» продовжували трактуватись традиційно як виготовлення матеріальної продукції, а для невиробничої сфери став застосовуватись термін – «операції».

Відповідно до визначення Collins English Dictionary [21], операція – це процес, метод чи ряд дій, головним чином практичного характеру чи сукупність цілеспрямованих актів, заходів, спрямованих на досягнення конкретної мети.

Розглянемо сутність трактування поняття «операційна діяльність» різними авторами (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення сутності операційної діяльності

Автор	Трактування сутності поняття «операційна діяльність»
Безкоровайна Л. [22]	Діяльність підприємства *з виробництва та реалізації продукції (послуг)*, за якої досягається одночасне зростання ефекту й ефективності від здійснюваних економічних, соціальних та екологічних заходів і забезпечується задоволення інтересів різних суб'єктів, що з ним взаємодіють.
Ткачова С., Іванова Т. [23]	Є основним видом діяльності підприємства, заради здійснення якої воно створене; до операційної діяльності відносять *виробничо-збутову або основну* для певного підприємства діяльність.
Віленський П. [24]	Те саме, що і звичайна виробнича діяльність, проте основною діяльністю бізнесу може бути *не лише виробнича, але й будівельна, транспортна, торговельна діяльність, а також діяльність, пов'язана з наданням послуг.*
Тарасюк Г., Грибук Ю. [25]	*Виробництво та реалізація* продукції, послуг, робіт.
Капінос Г., Бабій І. [26]	Діяльність, яка здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом *перетворення* входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги).
Школа І., Михайловська О. [27]	Процес придбання матеріалів, їх перетворення на готовий продукт і постачання цього продукту покупцю; діяльність, пов'язана з навмисним *перетворенням* (трансформацією) матеріалів, інформації або покупців.
Лозовицький Д. [28]	Основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якого воно створене.

Джерело: узагальнено автором на основі даних з [22–28]

Досліджуючи поняття «операційної діяльності» та його трактування різними науковцями, можна дійти до висновку, що автори в загальному поділяють два основних підходи до трактування операційної діяльності: з точки зору обов'язкового включення сфери виробництва до операційної діяльності (трактування перших чотирьох авторів [22–25]) та трактування операційної діяльності з точки зору будь-якої основної діяльності підприємства (не обов'язкове включення виробництва до складу операційної

діяльності). Можливо, таке трактування першої категорії науковців сформувалось тому, що раніше в операційній діяльності підприємства найчастіше були присутні обидва види процесів, як виробничі (розробка і виробництво матеріальних цінностей), так і сервісні (створення нематеріальної продукції – надання послуг) [29]. Проте з розвитком економічних відносин та появою нових сфер бізнесу, які взагалі не створюють жодного матеріального продукту (наприклад, консалтингові компанії), операційна діяльність підприємства почала трактуватись як будь-яка діяльність, яка трансформує входи (наприклад, ту ж саму інформацію) у виходи (перероблена або узагальнена інформація). Саме тому, інші науковці [26–28] визначають операційну діяльність як таку, яка може включати в себе виробництво, а може і не включати. При цьому, єдиною спільністю для всіх науковців у трактуванні операційної діяльності є те, що всі вони включають виробництво, тобто виробничу діяльність в сферу операційної діяльності. Саме тому, можна дійти до висновку, що операційна діяльність – поняття більш ширше, ніж виробнича діяльність.

Досліджуючи останні праці науковців потрібно зважити на той факт, що велика їх кількість визначає операційну та виробничу діяльність синонімічними. Але потрібно розуміти: що саме автор розглядає в своєму дослідженні – операційну чи виробничу діяльність. Також потрібно зазначити, що наукові публікації в сфері саме операційної діяльності наявні в досить обмеженій кількості. Це явище можна пояснити тим, що операційна діяльність включає в себе досить різнорідні сфери діяльності, які можуть кардинально відрізнятись одна від одної, на відміну від сфери виробництва, в якій структура роботи, в загальному, дуже схожа. При цьому, терміни «операції» та «операційна діяльність» почали використовуватись в науковій літературі лише починаючи з 1960–1970-х роки, що, порівнюючи з використанням терміну «виробнича діяльність» є відносно нещодавнім. Саме тому, дослідження з тематики операційної діяльності можна знайти в інших наукових та практичних секторах, але без уточнення самого факту операційної діяльності.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

В умовах постійних змін в бізнес-середовищі сучасності та переплетінні різних сфер економічної та соціальної активності виникає потреба в розмежуванні понять «виробничої діяльності» та «операційної діяльності» для більш точного їх трактування. Саме тому, в даній статті було проаналізовано підходи різних авторів до сутності операційної та виробничої діяльності. Визначено, що виробництво або виробнича діяльність спрямовані на створення фізичного продукту за допомогою будь-яких засобів праці. З розвитком економічних відносин та появою нових сфер бізнесу, які взагалі не створюють жодного матеріального продукту, для невиробничої сфери стали застосовуватись терміни – «операції» та «операційна діяльність». При цьому, поняття «операційна діяльність» є ширшою за поняття «виробничої діяльності», оскільки включає його в себе і вважати їх тотожними не можна. Досліджуючи останні праці науковців потрібно зважити на той факт, що питання щодо безпосередньо операційної діяльності організації освітлені не на достатньому рівні, саме тому існують великі перспективи для подальших досліджень цієї сфери.

Література

1. Гавриленко О. В. Механізми формування та впровадження операційних стратегій у діяльності аграрних підприємств / О. В. Гавриленко // Актуальні проблеми інноваційної економіки». – 2019. – № 2. – С. 43–46. – URL : http://apie.org.ua/wp-content/uploads/2019/11/apie_2019_r02_a07.pdf

2. Михайленко О. В. Розроблення операційної стратегії підприємства / О. В. Михайленко, Н. І. Комарицька // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Випуск 16, ч. 1. – С. 176–179. – URL : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/16_1_2017ua/41.pdf

3. Hill T. Manufacturing Strategy: The Strategic Management of the Manufacturing Function. Macmillan, 1985. 230 p.

4. Starr M. K. Production Management: Systems and Synthesis. Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, N.J, 1964. 533 p.

5. Slack N., Lewis M. Operations Strategy. 2nd ed. Prentice Hall, 2008. 496 p.

6. Gaither N. Production and Operations Management. A Problem-Solving and Decision-Making Approach. 3th edition. N.-Y.: The Dryden Press, 1986. 884 p.

7. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

8. Михайловська О.В. Операційний менеджмент : навчальний посібник / Михайловська О.В. – К. : Кондор, 2008. – 550 с.

9. Сумец А. М. Ограничения и особые условия, накладываемые на понятие мощности операционнои системы / А. М. Сумец // Сборник материалов XV Международной научно-практической конференции, Минск, 21 ноября 2019 г. – Минск : БНТУ, 2019. – С. 225–229.

10. Кулакова Ю.Н. Теоретические основы формирования стратегии операционной деятельности промышленного предприятия / Ю.Н. Кулакова, А.Б. Кулаков // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – № 8 (479). – URL : https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-formirovaniya-strategii-operatsionnoy-deyatelnosti-promyshlennogo-predpriyatiya

11. Омельяненко Т.В. Виробнича стратегія підприємства : монографія / Т. В. Омельяненко. – К. : КНЕУ, 2013. – 277 с.

12. Жалінська І. В. Становлення сучасних теоретичних положень про організацію в аспекті розвитку науки управління / І. В. Жалінська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2017. – № 1. – С. 66–71.

13. Карпенко Ю.В. Формування операційної стратегії підприємства на засадах концепції життєвого циклу галузі / Ю.В. Карпенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – Випуск 21. Частина 1. – С. 103–107. – 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/Nvkhdu_en_2016_21(1)__29.pdf

14. Толковый словарь Ожегова. Производство. – URL : https://slovarozhegova.ru/word.php?/wordid=24525

15. Энциклопедический Словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. Производство. – URL : http://www.vehi.net/brokgauz/

16. Manufacturing activity. General Multilingual Environmental Thesaurus. – URL : https://www./eionet.europa.eu/gemet/en/concept/5005

17. Виробнича діяльність підприємства: сутність та форми організації. – URL : https://studall.org/all3-37734.html

18. Виробнича діяльність людини. Отримання знань. – URL : https://disted.edu.vn.ua/courses/learn/3122#:~:text=1.,%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D1%96%D0%B2%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97%2C%20%D0%BD%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%94%D1%82%D1%8C%D1%81%D1%8F%20%D0%B2%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B8%D0%BC%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%BC

19. Погосов И.А. Соотношение производства товаров и услуг как одно из равновесий современного национального производства / Погосов И.А., Соколовская Е.А. – М. : Институт экономики РАН, 2013. – 45 с. – URL : http://www.inecon.org/docs/Pogosov_Sokolovskaya_paper_2013.pdf

20. Державна служба статистики України. – URL : http://www.ukrstat.gov.ua/

21. Collins English Dictionary. Operation. – URL : https://www.collinsdictionary./com/dictionary/english/operation

22. Безкоровайна Л. В. Система комплексного управління виробничими витратами / Л. В. Безкоровайна // Зб. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". – Дніпропетровськ : ДНУ, 2002. – Вип. 119. – С. 25–29.

23. Ткачова С.С. Операційний менеджмент : навч. посібник / Ткачова С.С., Іванова Т.П. – Х., 2009. – 243 с.

24. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – М. : Дело, 2001. – 832 с.

25. Тарасюк Г. Управління операційним прибутком підприємств каменевидобувної промисловості / Г. Тарасюк, Ю. Грибук // Вісник ЖДТУ: Економіка, управління та адміністрування. – 2011. – № 2(56), Ч. 2. – URL : http://ven.ztu.edu.ua/article/view/64442/60222

26. Капінос Г. І. Операційний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Капінос, І. В. Бабій. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 352 с.

27. Школа І. М. Операційний менеджмент / Школа І. М., Михайловська О. В. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2004. – 300 с.

28. Лозовицький Д. Контролінг : навчальний посібник / Лозовицький Д. – Львів : Видавництво ЛьвДУВС, 2012. – 310 с.

29. Рубин А.Г. Современные подходы к управлению операционной стратегией предприятия / А. Г. Рубин // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5-2. – С. 438–441. – URL : http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38237

References

1. Havrylenko O. V. Mekhanizmy formuvannia ta vprovadzhennia operatsiinykh stratehii u diialnosti ahrarnykh pidpryiemstv / O. V. Havrylenko // Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky». – 2019. – № 2. – S. 43–46. – URL : http://apie.org.ua/wp-content/uploads/2019/11/apie_2019_r02_a07.pdf

2. Mykhailenko O. V. Rozroblennia operatsiinoi stratehii pidpryiemstva / O. V. Mykhailenko, N. I. Komarytska // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. – 2017. – Vypusk 16, ch. 1. – S. 176–179. – URL : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/16_1_2017ua/41.pdf

3. Hill T. Manufacturing Strategy: The Strategic Management of the Manufacturing Function. Macmillan, 1985. 230 p.

4. Starr M. K. Production Management: Systems and Synthesis. Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, N.J, 1964. 533 p.

5. Slack N., Lewis M. Operations Strategy. 2nd ed. Prentice Hall, 2008. 496 p.

6. Gaither N. Production and Operations Management. A Problem-Solving and Decision-Making Approach. 3th edition. N.-Y.: The Dryden Press, 1986. 884 p.

7. Ansoff Y. Stratehycheskoe upravlenye / Y. Ansoff ; sokr. per. s anhl. – M. : Эkonomyka, 1989. – 519 s.

8. Mykhailovska O.V. Operatsiinyi menedzhment : navchalnyi posibnyk / Mykhailovska O.V. – K. : Kondor, 2008. – 550 s.

9. Sumec A. M. Ogranicheniya i osobye usloviya, nakladyvaemye na ponyatie moshnosti operacionnoĭ sistemy / A. M. Sumec // Sbornik materialov XV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, Minsk, 21 noyabrya 2019 g. – Minsk : BNTU, 2019. – S. 225–229.

10. Kulakova Yu.N. Teoreticheskie osnovy formirovaniya strategii operacionnoj deyatelnosti promyshlennogo predpriyatiya / Yu. N. Kulakova, A.B. Kulakov // Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. – 2018. – № 8 (479). – URL : https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-formirovaniya-strategii-operatsionnoy-deyatelnosti-promyshlennogo-predpriyatiya

11. Omelianenko T.V. Vyrobnycha stratehiia pidpryiemstva : monohrafiia / T. V. Omelianenko. – K. : KNEU, 2013. – 277 s

12. Zhalinska I. V. Stanovlennia suchasnykh teoretychnykh polozhen pro orhanizatsiiu v aspekti rozvytku nauky upravlinnia / I. V. Zhalinska // Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2017. – № 1. – S. 66–71.

13. Karpenko Yu.V. Formuvannia operatsiinoi stratehii pidpryiemstva na zasadakh kontseptsii zhyttievoho tsyklu haluzi / Yu.V. Karpenko // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2016. – Vypusk 21. Chastyna 1. – S. 103–107. – 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/Nvkhdu_en_2016_21(1)__29.pdf

14. Tolkovyj slovar Ozhegova. Proizvodstvo. – URL : https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=24525

15. Enciklopedicheskij Slovar F.A. Brokgauza i I.A. Efrona. Proizvodstvo. – URL : http://www.vehi.net/brokgauz/

16. Manufacturing activity. General Multilingual Environmental Thesaurus. – URL : https://www.eionet.europa.eu/gemet/en/concept/5005

17. Vyrobnycha diialnist pidpryiemstva: sutnist ta formy orhanizatsii. – URL : https://studall.org/all3-37734.html

18. Vyrobnycha diialnist liudyny. Otrymannia znan. – URL : https://disted.edu.vn.ua/courses/learn/ 3122#:~:text=1.,%/D0%B2%D0%B8%D0%B4%D1%96%D0%B2%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97%2C%20%D0%BD%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%94%D1%82%D1%8C%D1%81%D1%8F%20%D0%B2%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B8%D0%BC%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%BC

19.Pogosov I.A. Sootnoshenie proizvodstva tovarov i uslug kak odno iz ravnovesij sovremennogo nacionalnogo proizvodstva / Pogosov I.A., Sokolovskaya E.A. – M. : Institut ekonomiki RAN, 2013. – 45 s. – URL : http://www.inecon.org/docs/Pogosov_Sokolovskaya_paper_2013.pdf

20. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – URL : http://www.ukrstat.gov.ua/

21. Collins English Dictionary. Operation. – URL : https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/operation

22. Bezkorovaina L. V. Systema kompleksnoho upravlinnia vyrobnychymy vytratamy / L. V. Bezkorovaina // Zb. nauk. prats "Ekonomika: problemy teorii ta praktyky". – Dnipropetrovsk : DNU, 2002. – Vyp. 119. – S. 25–29.

23. Tkachova S.S. Operatsiinyi menedzhment : navch. posibnyk / Tkachova S.S., Ivanova T.P. – Kh., 2009. – 243 s.

24. Vilenskij P. L. Ocenka effektivnosti investicionnyh proektov: teoriya i praktika / P. L. Vilenskij, V. N. Livshic, S. A. Smolyak. – M. : Delo, 2001. – 832 s.

25. Tarasiuk H. Upravlinnia operatsiinym prybutkom pidpryiemstv kamenevydobuvnoi promyslovosti / H. Tarasiuk, Yu. Hrybuk // Visnyk ZhDTU: Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia. – 2011. – № 2(56), Ch. 2. – URL : http://ven.ztu.edu.ua/article/view/64442/60222

26. Kapinos H. I. Operatsiinyi menedzhment : navch. posib. / H. I. Kapinos, I. V. Babii. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2013. – 352 s.

27. Shkola I. M. Operatsiinyi menedzhment / Shkola I. M., Mykhailovska O. V. – Chernivtsi : Knyhy – XXI, 2004. – 300 s.

28. Lozovytskyi D. Kontrolinh : navchalnyi posibnyk / Lozovytskyi D. – Lviv : Vydavnytstvo LvDUVS, 2012. – 310 s.

29. Rubin A.G. Sovremennye podhody k upravleniyu operacionnoj strategiej predpriyatiya / A.G. Rubin // Fundamentalnye issledovaniya. – 2015. – № 5-2. – S. 438–441. – URL : http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38237

Надійшла / Paper received : 12.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 331.5
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-6

БОЙКІВСЬКА Г. М.
ORCID ID: 0000-0002-9978-7514
e-mail: halyna.m.boikivska@lpnu.ua
ГЛАДУН С. О.
e-mail: svitlana.o.hladun@lpnu.ua
Національний університет «Львівська політехніка»
КУТНЯ О. М.
e-mail: olha.kutnia.me.2017@lpnu.ua
Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗАЙНЯТОСТІ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ

У статті досліджено проблеми зайнятості осіб з інвалідністю та особливості нормативно-правового забезпечення у сфері регулювання зайнятості осіб з інвалідністю. Проаналізовано концепції державної політики у сфері регулювання зайнятості осіб з інвалідністю. Систематизовано підходи до визначення термінів «інвалідність» та «особи з інвалідністю» в законодавстві різних країн. Визначено основні проблеми зайнятості осіб з інвалідністю та шляхи їх подолання.

Ключові слова: особи з інвалідністю, політика різноманіття, інклюзія, ринок праці, працевлаштування, соціальна політика.

GALYNA BOIKIVSKA,
SVITLANA HLADUN,
OLGA KUTNIA
Lviv Polytechnic National University

THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH OF EMPLOYMENT PROBLEMS OF PERSONS WITH DISABILITIES

The article examines the problems of employment of persons with disabilities and the peculiarities of regulatory and legal support in the field of regulation of employment of persons with disabilities. The employment rate of people with disabilities is a priority for a good life and an important indicator that gives them the right to feel like full members of society and get a positive impact on their psychological state. The concepts of state policy in the field of employment regulation of persons with disabilities are analyzed. The accumulated international and domestic experience shows that the effective solution of these problems is possible only within the model in which the political goals of the state, legal, economic, organizational and scientific skills, components of the social protection of persons with disabilities are pensions, state social insurance, state social insurance. support, system of benefits and compensations. Ukraine only at the first stage to inclusive development Inclusive development is based on the distribution of welfare, elimination of discrimination and participation of all labor resources, which provides a high standard of living for the majority of the population. Approaches to the definition of the terms "disability" and "persons with disabilities" in the legislation of different countries are systematized. Domestic legislation provides for a number of economic levers of influence on enterprises, institutions, organizations that use hired labor, in order to ensure employment of this category of citizens. The main problems of employment of people with disabilities and ways to overcome them are identified. Integrating people with disabilities into the labor market is a complex multilateral process that requires each country to find a specific combination of measures and funding opportunities. Successful implementation of measures is essential to create a comprehensive labor market with equal opportunities for all members of society.

Key words: persons with disabilities, diversity policy, inclusion, labor market, employment, social policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Кожна держава має свій рівень цивілізованості, і визначити цей досить важливий і необхідний чинник може правове зміцнення прав і свобод та змога втілення їх для осіб з інвалідністю в усіх сферах життя. Саме їх спроможність до вільного користування соціальною інфраструктурою, соціально-побутові, медичні і матеріальні забезпечення є особливо важливими для задоволеності в повсякденному житті та участі в суспільному. Рівень зайнятості осіб з інвалідністю є першочерговим етапом для хорошого життя і тим важливим показником, що дає їм право почуватися повноправними членами соціуму і отримувати позитивний вплив на їх психологічний стан.

Одним з ключових напрямків соціально-економічних реформ в Україні та розвитку ринку праці є вирішення проблем, пов'язаних з організацією роботи осіб з інвалідністю. В Україні кількість осіб з інвалідністю становить 2 788 226 осіб, або 6,1 % населення держави, у тому числі 222,3 тис. осіб з I групою інвалідності, 900,8 тис. осіб з II групою інвалідності, 1416,0 тис. осіб з III групою інвалідності та 163,9 тис. дітей з інвалідністю станом на 2020 р. [1]. У той же час, зайнятими є 600 тисяч осіб. У нинішніх умовах, беручи до уваги соціальні, техногенні, екологічні, військові та інші фактори, число людей, що задіяні на ринку праці зменшується, але в загальному чисельність осіб з інвалідністю зростає. Організація роботи осіб

з інвалідністю є важливою і відповідальною задачею в суспільстві і державі, важливим кроком у підвищенні ефективності соціально-економічних прав людини. Крім того, робота сприяє адаптації та ствердженні осіб з інвалідністю в суспільстві і державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Комплексні методологічні та методичні дослідження із загальних проблем працевлаштування осіб з інвалідністю провели такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М. Авраменко, С. Богданова, Н. Борецька, Н. Гаузнер, І. Гришова, О. Дяченко, О. Ніколюк та ін. Питанням соціального захисту осіб з інвалідністю, реалізації їх прав присвятили свої праці такі науковці: В. Азін, Л. Байда, Е. Лібанова, Л. Колєшня, М. Кравченко, О. Макарова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Незважаючи на значну кількість наукових праць та досягнень в теорії та практиці працевлаштування осіб з інвалідністю, значна частина питань потребує вирішення, що є об'єктом постійної наукової дискусії. Сьогодні потрібні нові підходи до організації роботи з персоналом, зокрема осіб з інвалідністю, з метою забезпечення для них належних умов праці.

Формулювання цілей статті

Метою статті є узагальнення теоретичних засад працевлаштування осіб з інвалідністю та дослідження особливостей нормативно-правового забезпечення у сфері регулювання зайнятості осіб з інвалідністю.

Виклад основного матеріалу

На сьогодні реалізація прав осіб з інвалідністю на працю вимагає створення багатьох умов економічного, фінансового, організаційного, науково-методичного, інформаційно-освітнього, соціально-психологічного, а також правового характеру, зокрема, вдосконалення нормативного регулювання у сфері праці та зайнятості осіб з інвалідністю. Фундаментальною проблемою реалізації цього права є забезпечення оптимального та раціонального функціонування таких людей відповідно до потреб соціальної реабілітації та інтеграції, а також потреб і можливостей спільноти та ринку праці [2].

Проблема людей з інвалідністю сьогодні отримала ознаки світової, соціальної проблеми. Накопичений міжнародний і вітчизняний досвід показує, що ефективне вирішення цих проблем можливе тільки в рамках моделі, в якій політичні цілі держави, правові, економічні, організаційні та наукові навички, з одного боку, і підзвітність і вигоди відповідної соціальної групи населення, з іншого, органічно поєднуються.

На нашу думку, першим кроком на шляху до застосування такої моделі є створення системи сучасного соціального захисту осіб з інвалідністю, створення рівності з іншими членами спільноти, щоб бути в курсі прав і свобод, розвиток людей і навичок для задоволення ваших конкретних потреб. Принцип соціального захисту заснований на тому, щоб отримувати безпеку через створення правильних умов і рівності для досягнення в житті необхідних навичок і творчого потенціалу кожної людини [3].

Загалом існує чотири концепції державної політики у сфері регулювання зайнятості осіб з інвалідністю [4]. Перша – це медична концепція визначає інвалідність як захворювання. Це найбільш поширене явище в країні, що призвело до «медикалізації» соціальних програм, спрямованих на допомогу людям з обмеженими можливостями. Найбільшим недоліком є те, що розроблена програма має спеціалізований характер. Це, в свою чергу, стає тим фактом, що людина ізольована від суспільства і її соціальний статус знижується.

Друга концепція – соціальна концепція вона визначає, перш за все, потенціал соціальної активності людини. З цією метою різні державні установи створюють соціальні служби та розробляють свою цілеспрямовану спеціальну, яка служить в якості певних механізмів, а не засобами інтеграції та соціальної реабілітації людей з особливими потребами в суспільство [4].

Найгіршим ефектом соціальної моделі інвалідності є те, що особа стає інертним об'єктом для підтримки і захисту. Соціальні служби хоч і зробили крок в порівнянні із застарілою системою соціального захисту, але все ж з свого боку не підтримують істотного права осіб з інвалідністю самостійно приймати рішення і обирати певні варіанти розв'язання проблем.

Третя концепція – політична – спрямована на те, щоб зосередитися, на людях з обмеженими можливостями, які вважаються меншинами, права і свободи яких обмежені нерозумно. З цієї точки зору дана модель стала мотивацією для поширення руху за права осіб з особливими потребами, адже всі люди мають право на свою соціальну роль. Ключовими посиланнями програми, розробленої на основі політичної моделі, є положення: людина з особливими потребами, її сім'я і родичі мають бути найголовнішими експертами з питань інвалідності і мати пріоритетне право визначати соціальну політику, що зачіпає їх інтереси [4].

Четверта – концепція «культурний плюралізм» описує інвалідність не медичною проблемою, а саме як проблему в різниці можливостей. З цієї точки зору люди з особливими потребами аналізуються з позиції забезпечення громадянських прав, а не у зв'язку з наявністю захворювання. Вона фокусується на всіх можливостях усунення фізичних і психологічних бар'єрів в соціальному середовищі шляхом створення

різних соціальних послуг, матеріалів і методів. Це сфера соціальної роботи, а не побічна медична, тобто основна, в якій люди з обмеженими можливостями отримують професійну підтримку, захист і допомогу, саме тут вони створили всі умови для соціальної адаптації, відновлення і доступу до суспільного життя [4]. З огляду на це, четверта концепція цінна тим, що вона пропонує можливість вибору, який людина може зробити самостійно за підтримки соціальних служб. Крім того, варто відзначити, що вимогою незалежності є якість життя у випадках надання спеціалізованої допомоги. Повне вирішення проблем інвалідності має включати [5] правове регулювання соціальної політики щодо осіб з інвалідністю; матеріальне, соціально-побутове та медичне забезпечення; повну багатопрофільну реабілітацію; освіту та професійну підготовку; зайнятість осіб з особливими потребами; інформаційне забезпечення.

Деякі аспекти цієї діяльності вже застосовуються в Україні. Тому, в даний час компонентами системи соціального захисту осіб з інвалідністю є пенсійне забезпечення, державне соціальне страхування, державна соціальна підтримка, система пільг і компенсацій (соціальна підтримка, фінансова підтримка програм соціального захисту осіб з інвалідністю, підтримка охорони здоров'я, освіти, соціального і професійного відновлення).

Закони України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» [6], «Про зайнятість населення» [7], «Про державну соціальну допомогу особам з інвалідністю з дитинства та дітям з інвалідністю» [8] здійснюють правове регулювання соціальної політики для осіб з інвалідністю. Важливу роль серед цих законів відіграє Закон України «Про реабілітацію осіб з інвалідністю в Україні» [9]. Основним завданням цього закону є відновлення соціального статусу, досягнення матеріальної незалежності та соціальної адаптації людей з інвалідністю, створення умов для усунення обмежень життєдіяльності, відновлення можливостей до побутової, професійної і громадської діяльності. Однак, багато сторін соціального захисту громадян наполегливо вимагають втручання і реформ.

Професійна підготовка і зайнятість, напружена ситуація в цій сфері – це, мабуть, найгостріші проблеми осіб з інвалідністю. У розвинених країнах вже давно діють програми профорієнтації осіб з інвалідністю, які дають можливість зайняти їм гідне місце в суспільстві. В Україні велика частина професійної підготовки здійснюється спеціальними школами і будинками-інтернатами, підготовка не вимагає високих вимог і пов'язана з ручною роботою.

Першим пріоритетом у цьому сенсі має стати навчання співробітників з числа тих осіб з інвалідністю, які можуть створити нову компанію в реальному секторі економіки, яка могла б надати можливість працевлаштовувати осіб з інвалідністю. Закон України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» зобов'язує органи державної влади створювати умови для безперешкодного доступу осіб з інвалідністю до житлових, громадських і виробничих об'єктів, громадського транспорту і вільного пересування в просторі [6]. Однак, навіть якщо справа буде розвиватися, більшість маломобільного населення України, як і раніше, не має можливості брати участь у громадському житті через недоступність об'єктів соціальної інфраструктури.

Навколишнє середовище в містах України майже виключно призначене для людей з хорошим здоров'ям. У більшості переходів і під'їздів будівель відсутні пандуси, але наявні тільки сходи, тому візок може дістатися до ліфта або до дверей будівлі тільки в розібраному вигляді. Громадські місця, такі як магазини, аптеки, ресторани, кінотеатри, концертні зали, навчальні заклади, бібліотека не підходять для пересування людям з обмеженими можливостями без сторонньої допомоги. У зв'язку з цим, інститут соціального захисту населення, в тому числі осіб з інвалідністю, в даний час потребує сильної законодавчої, фінансової, економічної, адміністративної, науково-технічної підтримки та вдосконалення [5]. Сама концепція інклюзивного зростання життєво важлива для створення «нової» економіки України, тут основне завдання та мета якої: довести, що інклюзивне зростання зможе підняти економіку на новий рівень [4].

Інклюзивний розвиток заснований на розподілі добробуту, ліквідації дискримінації та участі всіх трудових ресурсів, що забезпечує високий рівень життя для більшості населення. Люди можуть отримувати вигоду від економічного зростання не приймаючи участі у збільшенні доходів або ВВП, а внаслідок політики перерозподілу. Ця практика поширена у всіх країнах, і в бідних, і в тих, що розвиваються.

Поняття інвалідності в законодавстві кожної країни має свої національні особливості, трактування та правові норми. В таблиці 1 розглянемо різні тлумачення сутності понять «інвалідність», «особи з інвалідністю», які лягли в основу законодавства різних країн. Україна тільки на першому етапі до інклюзивного розвитку. В стратегії «Україна – 2020 року» вже були впроваджені реформи. Основне завдання цих реформ полягало в тому, щоб досягти європейських стандартів життя та мати можливість конкурувати на світовій арені в контексті рівності та безбар’єрності. Стратегія інклюзивного зростання є пріоритетом для того, щоб отримати визнання на міжнародному рівні [10].

В галузі захисту прав осіб з інвалідністю в державі, що забезпечує формування державної політики є центральний орган виконавчої влади – Міністерство соціальної політики України. Сенс соціальної політики задля підтримки осіб з інвалідністю визначається Законом «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» [6]. Закон визначає основи соціального захисту осіб з інвалідністю в Україні і забезпечує їм рівні можливості з усіма громадянами в різних сферах життя суспільства – економічній, політичній і соціальній, створює необхідні умови, які дають можливість ефективно реалізувати права та свободи людини і громадянина для осіб з інвалідністю і в тому числі вести повноцінний спосіб життя.

Таблиця 1

Визначення «інвалідності» та «осіб з інвалідністю» в законодавстві різних країн

Країна	Визначення	Документ
Ірландія	«Інвалідність»: – загальна або часткова відсутність фізичних або ментальних функцій людини, включаючи відсутність частини тіла людини, – стан, хвороба чи захворювання, які впливають на процеси мислення людини, сприйняття реальності, емоції чи судження, або результатами яких є тривожна поведінка, й на які треба зважати, щоб встановити діагноз інвалідності, яка існує зараз або існувала раніше, але зараз відсутня, або ж яка може з'явитись у майбутньому чи прихована інвалідність	Закон про рівність можливостей працевлаштування (Employment Equality Act) 1998 р.
Йорданія	«Інвалідність – це зменшення спроможності виконувати щоденну діяльність чи реалізовувати права та основні свободи настільки ж часто, як і інші, з причини створених умов в оточуючому середовищі, соціальних чи поведінкових бар'єрів на додаток до видимих фізичних уражень чи невидимих фізичних, емоційних уражень або уражень інтелекту»	Національна стратегія щодо інвалідності (2007 р.)
Ємен	Під поняттям «людина з інвалідністю» розуміють «будь-яку людину, чоловічої чи жіночої статі, щодо якої медично доведено, що вона страждає на постійну інвалідність, повну чи часткову інвалідність з причини ураження чи хвороби, яка унеможливлює її навчання чи залучення до будь-якої діяльності, частково чи повністю»	Закон № 61/1999 стосовно догляду та реабілітації людей з інвалідністю
Єгипет	«Людина з інвалідністю – це будь-яка особа, яка не може самостійно долучатись до роботи чи робити будь-яку постійну роботу і чиї можливості зменшились з причини відмови у роботі того чи іншого органу, ментальної чи сенсорної недостатності або в результаті вродженої інвалідності»	Закон країни № 39/1975 щодо реабілітації людей з інвалідністю
Ліван	Людина з інвалідністю – це людина, чиї можливості зменшились, або яка більше не може робити щось з наступного: здійснювати одну чи більше важливих діяльностей; власноруч забезпечувати свої особисті життєві потреби; брати участь у соціальній діяльності на рівному з іншими рівні; забезпечити нормальне особисте життя чи життя у громаді згідно зі стандартами суспільства з причин втрати чи нестачі фізичних, сенсорних чи ментальних функцій, загальної чи часткової, тимчасової чи постійної, що виникли в результаті проблем при народженні або здобутої хвороби чи зважаючи на медичний стан, який має місце довше, ніж повинен	Закон Лівану № 220/2000 щодо прав людей з інвалідністю
Німеччина	«Люди з інвалідністю» визнаються такими, якщо їх фізичні функції, ментальні здібності чи психологічне здоров'я протягом більше ніж 6 місяців дуже сильно відрізняються від стану, звичайного для відповідного віку, а також якщо з цих причин обмежена їх участь у житті суспільства	Закон у сфері реабілітації, 2001 р. Дев'ята Книга Кодексу соціального забезпечення (Ninth Book of the Social Law Code) (SGB IX)
Україна	«Інвалідність – міра втрати здоров'я та обмеження життєдіяльності, що перешкоджає або позбавляє конкретну особу здатності чи можливості здійснювати діяльність у спосіб та в межах, що вважаються для особи нормальними залежно від вікових, статевих, соціальних і культурних факторів»	Закон України «Про реабілітацію інвалідів в Україні» від 2005 р.
Швеція	«Інвалідність означає будь яке фізичне, ментальне чи розумове обмеження функціональних можливостей людини, що існували від народження, з'явились пізніше чи можуть з'явитись»	Закон стосовно інвалідності, 1999 р.
Велико-британія	«Особа має інвалідність, якщо вона має фізичне або ментальне ураження, яке спричиняє значний чи довгостроковий негативний вплив на її спроможність виконувати звичайну щоденну діяльність. Вплив вважається довгостроковим, якщо він має місце принаймні протягом 12 місяців»	Закон про дискримінацію осіб з інвалідністю (Disability Discrimination Act) 1995 р.

Джерело: розроблено автором за даними джерел [2; 5; 10]

Трудовий кодекс (Кодекс законів про працю України) [11] надає додатково деякі соціальні гарантії для осіб з інвалідністю, це стосується роботодавця-власника компанії або уповноваженого органу, на них покладається обов'язок навчити, перекваліфікувати і працевлаштувати особу з інвалідністю відповідно до рішення МСЕК (медико-соціальної експертної комісії), а саме створити певні пільгові умови праці, встановити неповний робочий день або тиждень. Ці права безпосередньо носять декларативний характер, і підтверджуються поодинокими практиками соціально відповідальних компаній [12].

Невтішним залишається той факт, що для більшості підприємців в Україні працевлаштування осіб з інвалідністю є формальним, щоб уникнути відповідальності, передбаченої законодавством за невиконання норми щодо кількості працівників з інвалідністю. Вітчизняним законодавством передбачено низку економічних важелів впливу на підприємства, установи, організації, що використовують найману працю, з метою забезпечення зайнятості цієї категорії громадян.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Результати дослідження свідчать про необхідність вдосконалення соціальної політики у сфері зайнятості людей з інвалідністю з урахуванням низки економічних, законодавчих та соціальних факторів. Інтеграція людей з інвалідністю на ринок праці – це складний багатосторонній процес, який вимагає від кожної країни пошуку конкретної комбінації заходів та можливостей фінансування. Успішне впровадження заходів має важливе значення для створення всебічного ринку праці з рівними можливостями для всіх членів суспільства.

Література

1. Особам з інвалідністю. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.msp.gov.ua/timeline/invalidnist.html

2. Філіпська Н. О. Реалізація права осіб з інвалідністю на працю як крок до створення інклюзивного суспільства / Н.О. Філіпська // Modern jurisprudence of the European Union: the interaction of law, rulemaking and practice (Fundacja instytut spraw administracji publicznej, Lublin, Polska Resp., April 17, 2018). – Lublin : izdevnieciba «Baltija publishing» – P. 118–121.

3. Мельник О. Г. Ключові аспекти трудової соціалізації інвалідів в Україні / О.Г. Мельник // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2017. – № 2 (10). – С. 42–50.

4. Божко Я. О. Удосконалення механізмів збереження існуючих та створення нових робочих місць для осіб з інвалідністю [Електронний ресурс] / Я.О. Божко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2019. – № 12. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1540

5. Мельник В. П. Соціально-правовий статус осіб з інвалідністю у системі державного соціального захисту [Електронний ресурс] / В. П. Мельник // Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». – 2017. – № 2(16). – Режим доступу : http://lj.oa.edu.ua/articles/2017/n2/17mvpdsz.pdf.

6. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні : Закон України від 21 березня 1991 р. №876-XII (Редакція від 19.12.2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada./ gov.ua/laws/show/875-12#Text

7. Про зайнятість населення : Закон України від 4 березня 2013 р. №1414-IX (Редакція від 27.04.2021) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text

8. Про державну соціальну допомогу особам з інвалідністю з дитинства та дітям з інвалідністю : Закон України від 2 жовтня 2003 р. № 2249-VIII (Редакція від 19.12.2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2109-14#Text

9. Про реабілітацію осіб з інвалідністю в Україні : Закон України від 20.12.2005 р. № 2249-VIII (Ред. від 19.12.2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2961-15#Text

10. Рибак Г.І. Інклюзивний розвиток України у міжнародному просторі [Електронний ресурс] / Г .І. Рибак, Д. А. Лелюк. – 2019. – Режим доступу : https://eprints.kname.edu.ua/55955/1/ ІНКЛЮЗИВНИЙ_РОЗВИТОК-218-220.pdf

11. Кодекс законів про працю України : Кодекс від 10.12.1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#n951

12. Молодь з інвалідністю і соціальні медіа: державна політика, проєктна діяльність, інклюзія : монографія [Електронний ресурс] / [Гуляєва Л.О., Головко Я.П., Філь Г.І., Семигіна Т. К.]. – Київ, 2021. – 144 с. – Режим доступу: https://www.researchgate.net /publication/ 350838645_MOLOD_Z_/ INVALIDNISTU_I_SOCIALNI_MEDIA_derzavna_politika_proektna_dialnist_inkluzia

References

1. Osobam z invalidnistiu. Ofitsiinyi sait Ministerstva sotsialnoi polityky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.msp.gov.ua/timeline/invalidnist.html

2. Filipska N. O. Realizatsiia prava osib z invalidnistiu na pratsiu yak krok do stvorennia inkliuzyvnoho suspilstva / N.O. Filipska // Modern jurisprudence of the European Union: the interaction of law, rulemaking and practice (Fundacja instytut spraw administracji publicznej, Lublin, Polska Resp., April 17, 2018). – Lublin : izdevnieciba «Baltija publishing» – R. 118–121.

3. Melnyk O. H. Kliuchovi aspekty trudovoi sotsializatsii invalidiv v Ukraini / O.H. Melnyk // Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia. – 2017. – № 2 (10). – S. 42–50.

4. Bozhko Ya. O. Udoskonalennia mekhanizmiv zberezhennia isnuiuchykh ta stvorennia novykh robochykh mists dlia osib z invalidnistiu [Elektronnyi resurs] / Ya.O. Bozhko // Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. – 2019. – № 12. – Rezhym dostupu : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1540

5. Melnyk V. P. Sotsialno-pravovyi status osib z invalidnistiu u systemi derzhavnoho sotsialnoho zakhystu [Elektronnyi resurs] / V. P. Melnyk // Chasopys Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Seriia «Pravo». – 2017. – № 2(16). – Rezhym dostupu : http://lj.oa.edu.ua/articles/2017/n2/17mvpdsz.pdf.

6. Pro osnovy sotsialnoi zakhyshchenosti osib z invalidnistiu v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 21 bereznia 1991 r. №876-KhII (Redaktsiia vid 19.12.2017) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12#Text

7. Pro zainiatist naselennia : Zakon Ukrainy vid 4 bereznia 2013 r. №1414-IX (Redaktsiia vid 27.04.2021) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text

8. Pro derzhavnu sotsialnu dopomohu osobam z invalidnistiu z dytynstva ta ditiam z invalidnistiu : Zakon Ukrainy vid 2 zhovtnia 2003 r. № 2249-VIII (Redaktsiia vid 19.12.2017) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2109-14#Text

9. Pro reabilitatsiiu osib z invalidnistiu v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 20 hrudnia 2005 r. № 2249-VIII (Redaktsiia vid 19.12.2017) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2961-15#Text

10. Rybak H.I. Inkliuzyvnyi rozvytok Ukrainy u mizhnarodnomu prostori [Elektronnyi resurs] / H.I. Rybak, D.A. Leliuk. – 2019. – Rezhym dostupu : https://eprints.kname.edu.ua/55955/1/INKLIuZYVNYI_ROZVYTOK-218-220.pdf

11. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy : Kodeks vid 10.12.1971 r. № 322-VIII [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#n951

12. Molod z invalidnistiu i sotsialni media: derzhavna polityka, proiektna diialnist, inkliuziia : monohrafiia [Elektronnyi resurs] / [Huliaieva L.O., Holovko Ya.P., Fil H.I., Semyhina T. K.]. – Kyiv : Akademiia pratsi, sotsialnykh vidnosyn i turyzmu, 2021. – 144 s. – Rezhym dostupu : https://www.researchgate.net/publication/350838645_MOLOD_Z_INVALIDNISTU_I_SOCIALNI_MEDIA_derzavna_politika_proektna_dialnist_/ nkluzia

Надійшла / Paper received :11.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 331.108 (477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-7

ВЕДЕРНІКОВ М. Д.
ORCID ID: 0000-0002-9850-3575
e-mail: arh.mihael@gmail.com
БАЗАЛІЙСЬКА Н. П.
ORCID ID: 0000-0001-5230-1727
e-mail: n_bazaliyska@ukr.net
ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК Л. В.
ORCID ID: 0000-0002-4043-9312
e-mail: liberty_lvs@ukr.net
ЗЕЛЕНА М. І.
ORCID ID: 0000-0002-9969-2427
e-mail: mariaverde4@ukr.net
ЧЕРНУШКІНА О. О.
ORCID ID: 0000-0002-7253-0284
e-mail: Chernushkina_OO@meta.ua
КОШОНЬКО О. В.
ORCID ID: 0000-0002-0062-5727
e-mail: kosha2015@ukr.net
Хмельницький національний університет

РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗА УМОВ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Розглянуто методологічні підходи до формування системи розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань. Охарактеризовано етапи розвитку інформаційного суспільства у взаємозв'язку із інноваційною фазою розвитку економіки знань. Сформовано теоретичні підходи до визначення поняття «економіка знань». Виділено характерні риси «знаннєвої економіки». Запропоновано етапи впровадження процесу підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань. Побудовано організаційну модель процесу підвищення розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань.

Ключові слова: управлінський персонал, знання, економіка знань, розвиток персоналу, підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань.

MYKHAILO VEDERNIKOV,
NATALIYA BAZALIYSKA,
LESIA VOLIANSKA-SAVCHUK,
MARIA ZELENA,
OKSANA CHERNUSHKINA,
OLENA KOSHONKO
Khmelnytskyi National University

DEVELOPMENT OF MANAGEMENT STAFF OF THE ORGANIZATION IN A KNOWLEDGE ECONOMY

Features of labor management in modern conditions are re-searched in the article. Directions of improving management system activities are determined. Methodological approaches to the formation of the system of development of management personnel of the organization in the conditions of knowledge economy are considered. The stages of development of the information society in connection with the innovative phase of development of the knowledge economy are described. Theoretical approaches to the definition of "knowledge economy" are formed. The characteristic features of the "knowledge economy" are highlighted. The stages of implementation of the process of increasing the efficiency of development of the management staff of the organization in the conditions of knowledge economy are offered. An organizational model of the process of increasing the development of management staff of the organization in a knowledge economy. This paper improved theoretical and methodological basis of the system of administrative personnel. In the context of globalization and integration of the domestic labor market, the managerial staff of the organization acts as a valuable socio-economic resource, the cost of professional qualities and competencies of which is steadily growing due to the acquisition of new knowledge by employees. The effectiveness of the managerial work of an organization, in contrast to the labor productivity of direct participants in the creation of material wealth, is not measured directly, but by the performance indicators of the work of business entities over a certain period of time. An important role in increasing the efficiency of the organization's managerial work belongs to the organization of labor of the employees of the management apparatus on a scientific basis, which means a system of sound technical, organizational and economic measures aimed at directly improving the organization and management methods using scientific and technical achievements, the widespread introduction of mechanization, automation and computerization of all functions of the management process.

Key words: managerial staff, knowledge, knowledge economy, personnel development, increase of efficiency of development of managerial personnel of the organization in the conditions of knowledge economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді
та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Загальносвітовою тенденцією сьогодення є перехід до економіки знань як до якісно нового, заснованого на знаннях, наукових досягненнях, інноваціях етапу розвитку економіки. Основою розвитку економіки є інноваційна активність підприємства, яка ґрунтується на виробництві й впровадженні сучасної високотехнологічної продукції. Особливого значення інноваційна активність підприємства набуває в умовах системної кризи промисловості й глобальних соціально-політичних та економічних викликів, що склалися в Україні. Забезпечення інноваційної активності як основи конкурентоспроможності підприємств у сучасних складних умовах господарювання потребує використання сучасних форм, методів та інструментів управління.

Вважаємо, що вітчизняні підприємства можуть стати конкурентоспроможними на зовнішніх ринках за рахунок випуску інноваційної продукції та надання високотехнологічних послуг. Відповідати цим вимогам можливо за умов наявності кваліфікованих управлінських та виконавських кадрів. Зважаючи на те, що найбільший торговий оборот Україна має саме із країнами Європейського Союзу, то й вивчення особливостей європейської економіки з метою ефективного ведення бізнесу у Європі, є важливим елементом підготовки персоналу у сучасних умовах. В умовах сучасної динамічної глобалізованої економіки, успіх в якій обумовлений використанням інтелектуального капіталу, забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної робочої сили може якісна постійна освіта та професійна підготовка, які б забезпечили можливість опанування професійних знань та вмінь.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування науково-теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань.

Виклад основного матеріалу

Враховуючи турбулентні умови сучасного середовища, відбуваються зміни у змісті та характері праці, збільшується її інтелектуалізація, зростає мобільність працівників та інші тенденції обумовлюють постійне зростання людського фактору як ключового аспекту ефективності та конкурентоспроможності організації. Загально відомим фактом є те, що персонал – це стратегічно важливий ресурс кожної компанії на сучасному ринку, а його розвиток – головною передумовою її конкурентоспроможності.

На сьогодні, планування та організація процесу розвитку персоналу є провідним завданням для досягнення поточних і довгострокових цілей компанії з метою формування висококваліфікованого, конкурентоспроможного та освіченого працівника. Відповідно до класичних підходів розуміння соціальної відповідальності, підприємство зобов'язане бути соціально відповідальним не тільки перед суспільством, але й перед власними працівниками.

До інформаційного суспільства людство вступило з величезним запасом знання, який створює передумови для довгострокових соціальних, економічних, політичних, геостратегічних трансформацій і стає основним ресурсом, який і сьогодні, і в майбутньому визначатиме порівняльні та конкурентні переваги націй і країн у системі світогосподарських зв'язків. У цьому контексті доречним є посилання на Л. Федулову, яка у книзі «Економіка знань» наводить слова з останньої роботи відомого теоретика П. Друкера з приводу того, що «в нових економічних умовах знання не є ще одним ресурсом того ж порядку, що й традиційні фактори виробництва – праця, капітал та земля, а взагалі є єдиним значущим ресурсом. У всі часи знання було приватним товаром. Тепер практично вмить воно перетворилось на товар суспільний» [1, с. 65]. Отже, людство наблизилося до переходу в нову інноваційну фазу свого розвитку, тобто в суспільство знань або, як його називають у науковому середовищі, «постіндустріальне суспільство».

У 1962 р. Фріц Махлуп (Fritz Machlup), економіст із Пристонського університету, опублікував книгу «Виробництво і розповсюдження знань у США», у якій для характеристики інноваційної фази розвитку економіки запропонував новий термін «економіка знань» (knowledge economy), розуміючи, однак, під цім терміном лише окремий сектор економіки, хоча витоки концепції економіки знань можна зустріти також у праці Р. Лейне [2]. Разом з тим зараз у літературних джерелах та Інтернеті можна зустріти багато наукових праць зарубіжних вчених, в яких поряд із терміном «економіка знань» (knowledge economy) застосовується термін «економіка, заснована на знаннях» (knowledge based economy). Такий перебіг обставин зумовлений, на наш погляд, відсутністю загальноприйнятого визначення цих термінів.

Існування зазначеної проблеми підтверджується тим, що британська організація «The Work Foundation» розпочала в квітні 2006 р. програму вивчення терміну «knowledge economy» («економіка знань»), яка розрахована на 3 роки вартістю 1,5 мільйона фунтів стерлінгів. Мета проекту – визначити сутність терміну, зробити практичні висновки, які б дозволили зробити більш ефективною економіку, як країн, так і окремих підприємств. У цьому контексті варто також згадати про роботи таких авторів як Роберт Бакмен, Д. Белл, Білл Гейтс, Бернд Шміт, Лаура Браун, Джеймс Брайєн Куінн, Лендрі Чарлі, Річард Флоріда, Дебора Амідон та багато інших. Однак зауважимо, що в роботах цих авторів не загострюється увага на питаннях термінологічної невизначеності, що склалася, а здебільшого йдеться про значущість знання у макроекономічних і виробничих процесах. Ось, наприклад вислів Роберта Бакмена: «Почалась епоха компаній, орієнтованих на знання (knowledge-driven). І в цій ситуації попереду той хто зумів сконцентрувати

в межах своєї організації неформалізований інтелектуальний досвід і зрозумів, як передавати його від одного співробітника іншому» [3, с. 32]. Дебора Амідон термін «економіка, заснована на знаннях» застосовує в макроекономічному значенні для позначення «суспільства майбутнього» до якого зараз йде цивілізація розвинених країн. У роботі «Глобальний Імпульс Стратегії Знань» йдеться про те, що «в теперішній час проводяться сотні конференцій, присвячених різним аспектам економіки, заснованої на знаннях, у всіх куточках земної кулі. Те, що почалося в 1987 році як ініціатива, яка спрямована на використання інтелектуального капіталу нації для створення економічних цінностей, перетворилося в глобальний порядок денний міжнародного співробітництва» [4].

Отже, ще раз загострюємо увагу на тому, що сьогодні вирішальним при застосуванні термінів «економіка, заснована на знанні» або «економіка знань» стає контекст, в якому вони використовуються. Тому з'являється необхідність в узагальненні робіт зарубіжних і вітчизняних учених-економістів на предмет пошуку загальних підходів до визначення понять «економіка знань» і «економіка, заснована на знаннях» з тим, щоб в подальшому визначити концептуальні засади для їх уточнення з метою оцінки доцільності застосування відповідно до предметної галузі дослідження на основі виявлення їх сутнісних ознак.

Узагальнення робіт вчених-економістів з означеної тематики [1–4] дозволило зробити висновок про існування різних назв для позначення такого явища як економіка постіндустріального суспільства. В літературних джерелах автори називають її по-різному, а саме: «економіка знань», «нова економіка», «економіка, що заснована на знаннях», «економіка розвитку, що заснована на знаннях», «економіка на базі знань», «економіка, що базується на знаннях». Однак, незважаючи на таке розмаїття понятійних назв, найбільш розповсюдженими є поняття «економіка, що заснована на знаннях» та «економіка знань» або, якщо слідувати точному перекладу з англійської мови – «знаннєва економіка» (knowledge economy). Проте, ці поняття змішуються й використовуються як синоніми, про що свідчать наукові праці К. Андросюка, А. Колота, В. Макарова та ін.

Термінологічна невизначеність, що склалася в контексті застосування термінів, що характеризують економіку постіндустріального суспільства з точки зору знаннєвого аспекту, зумовлює необхідність узагальнення робіт зарубіжних і вітчизняних учених на предмет пошуку загальних підходів до визначення понять «економіка знань» і «економіка, заснована на знаннях» з тим, щоб в подальшому визначити концептуальні засади для їх уточнення.

Підходи до визначення поняття «економіка знань», пропоновані у літературних джерелах, наведено в таблиці 1. Враховуючи факт взаємозаміни понять «економіка знань» і «економіка, заснована на знаннях», умовно можна виділити шість підходів щодо визначення змісту терміну «економіка знань».

Як бачимо, наведений підхід до визначення економіки знань відрізняється від попередніх тим, що в ньому розкриваються сутнісні характеристики як економіки, заснованої на знаннях, так і економіки знань. Цей підхід пропонує повніше, в порівнянні з названими вище підходами, визначення терміну «економіка знань». Але все ж таки відмітимо, що і в цьому підході не загострюється увага на тому, що економіка знань є принципово новою фазою розвитку суспільного життя в напрямку докорінних змін, перш за все в психології людини, в її поведінці, в її ставленні до набуття знань упродовж усього життя, довірі між усіма членами суспільства. На наш погляд, здебільшого основні риси економіки знань відображено у п'ятому підході, але, на жаль, і в ньому термін «економіка знань» підмінюється терміном «економіка на базі знань». Економіка на базі знань – це економіка, що заохочує організації та людей пізнавати, створювати, розповсюджувати та використовувати знання більш ефективно для інтенсивного економічного та соціального розвитку [5]. Це визначення уточнюється Л.О. Мусіною у такий спосіб: «це економіка, що покладається більше на використання ідей, аніж фізичних здібностей, застосування нових технологій, аніж перероблення сировини та експлуатація дешевої робочої сили … . Інтелект розглядається як головний ресурс, рушійна сила розвитку» [6, с. 87]. Отже, викладений підхід відрізняється від попередніх тим, що в ньому основною рушійною силою розвитку називається людина та її інтелект (знання).

Таким чином, наведене тлумачення поняття «економіка знань» найповніше відображає його основні сутнісні ознаки як самостійної галузі економіки, однак при цьому намагання автора виділити як основну рушійну силу в економіці знань науковий потенціал і належне фінансування науки з боку держави, зміщує акценти з рівня особистості (тобто з надбання знань людиною) на інституційний рівень.

Проте, не заперечуючи визначальної ролі науки у створенні нововведень (нових знань), зазначимо, що науково-технічна діяльність хоча і відіграє важливу роль на інноваційному полі, однак, на наш погляд, не може вважатися в новій економіці основним її суб'єктом, а лише одним з її учасників, бо кінцевий результат науково-технічної діяльності – нововведення – не є кінцевим результатом, який матеріалізується у сферах матеріального і нематеріального виробництва в інновації, тобто в нові продукти, нові послуги, нові форми організації діяльності, і обов'язково продаються з метою одержання і прибутку, і конкурентних переваг. У протилежному випадку суспільство одержує нововведення, але інновацій немає, і крок розвитку при цьому не відбувся. Отже, у цьому контексті доцільно погодитися з П. Бубенком і В. Гусєвим, які вважають, що головним суб'єктом інноваційної економіки, який забезпечує її функціонування і розвиток, є «сукупний підприємець», еволюційно вихований у ринковій економіці 300 років її розвитку [7].

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «економіка знань»

Умовна назва підходу	Змістовна характеристика	Основні сильні сторони	Основні слабкості
1. Галузевий	Економіка знань як безпосередня основа інформаційної епохи до якої входить уся підприємницька діяльність, де виробляється комп'ютерне і комунікативне оснащення та їх програмне забезпечення, а також уся система формування збереження, розповсюдження інформації, тобто ті галузі економіки, де розробляються і використовуються сучасні електроні інформаційні і комунікативні технології	Акцентування на безпосередній основі інформаційної епохи, в якій інформація перетворюється на знання	Акцентування на галузеву приналежність Не розкрито сутнісні родові ознаки економіки знань як цілісної системи Не зосереджено увагу на основних рушійних силах, якими є знання і на цій основі інноваційна праця людини
2. Комбінований	Економіка знань це вся економіка останнього десятиріччя XX ст., результатом якої є комбінований ефект від взаємодій досягнень в технології, діловій практиці і економічній політиці	Акцентування на комбінованому ефекті від взаємодії та досягнень в технології, діловій практиці, заснованої на знаннях	Не розкрито сутнісні риси економіки знань Не зосереджено увагу на створенні умов для продукування елементів економіки знань, тобто на тому, що вона ґрунтується на творчій, інноваційній праці людини, на створенні, розповсюдженні і їх використанні в усіх сферах життя для забезпечення добробуту і конкурентоспроможності
3. Системно-галузевий	Економіка знань – це система, на «вході» якої, виходячи із загальних інвестицій в розвиток базового сектору (освіта й НДР), виробляються і розповсюджуються нові знання, а на «виході» – внесок у валову додану вартість високотехнологічних галузей, включаючи галузі оборонної промисловості, а також високотехнологічних послуг	Акцентування на системному підході	Наголос робиться виключно на базові галузі, які є і споживачами, і виробниками, і розповсюджувачами нового знання. Відсутність навіть вказівок на основні рушійні сили, якими в економіці знань мають бути знання, їхнє виробництво і розповсюдження
4. Умовно-комплексний	Економіка знань – це економіка, яка створює, розповсюджує і використовує знання для забезпечення свого зростання і конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, в якій знання виявляють себе у вигляді безпосередньої продуктивної сили, в якій постійно зростає роль наукового сектора, відбувається зростання обсягів виробництва і збуту сучасних наукоємних технологій, відбуваються прискорені процеси комп'ютеризації інформаційного простору економіки і всього суспільного життя	Акцентування на особливій галузі економіки, в якій відбувається процес щодо створення, розповсюджено і використання знань для економічного зростання	Не вказується на те, що економіка знань є принципово новою фазою розвитку суспільного життя у напрямку докорінних змін в психології людини, в її поведінці, в її ставленні до набуття знань впродовж усього життя, довірі між усіма членами суспільств
5. Мотиваційно-поведінковий	Економіка знань – це економіка, яка заохочує (мотивує) організації та людей пізнавати, створювати, розповсюджувати та використовувати знання більш ефективно для інтенсивного економічного та соціального розвитку, в якій інтелект розглядається як основний ресурс, рушійна сила розвитку	Акцентування на мотиваційній поведінці людей, на їхньому інтелекті як головному ресурсі і рушійній силі розвитку	Поза увагою залишився наголос на те, що економіка знань є принципово новою концепцією постіндустріального суспільства, новою фазою розвитку суспільного життя
6. Державний (інституційний)	Економіка знань – це економіка, у якій головною продуктивною силою є наука, а відповідає такій економіці суспільство знань, що характеризується найвищим рівнем розвитку творчого потенціалу людської особистості як носія і генератора знань в економіці знань держава все інтенсивніше бере участь в економічному житті, насамперед як головний спонсор фундаментальної науки	Акцентування на розвитку творчого потенціалу особистості як носія і генератора знань	Обмежується сферою науково-технічної діяльності як головної продуктивної сили в економіці Визнання високого ступеня залежності інноваційної сфери від стану та продуктивності науки при її належному фінансуванні з боку держави

Таким чином, проведений аналіз підходів до визначення поняття «економіка знань» або «знаннєва економіка» (knowledge economy) надає змогу зробити висновок, що це – концепція постіндустріального суспільства, нова фаза розвитку суспільного життя, самостійна галузь економіки, що стає невід'ємною складовою загальної економіки, якій притаманні такі риси:

– знання створюється, розповсюджується і використовується в різноманітних формах, збагачує всі галузі, всі сектори й усіх учасників соціально-економічних процесів;

– головною рушійною силою стає мотивована на придбання, постійне оновлення і розповсюдження знання через свою інноваційну працю людина, для інноваційної праці якої характерна висока частка знаннєвої, творчої, інтелектуальної компоненти;

– результатом інноваційної праці людини стає продукування і реалізація новітніх ідей, що трансформується у високотехнологічну продукцію, висококваліфіковані послуги, нову інформацію і нове знання, сприяють задоволенню потреб і приносять економічну вигоду тому, хто ці ідеї продукує, поширює та впроваджує, а також забезпечують конкурентні переваги і країні, і регіоналам, і організаціям, і безпосередньо «носіям знання», тобто працівникам.

Принципово нові сутнісні ознаки запропонованого підходу до визначення терміну «економіка знань» подано на рис. 1.

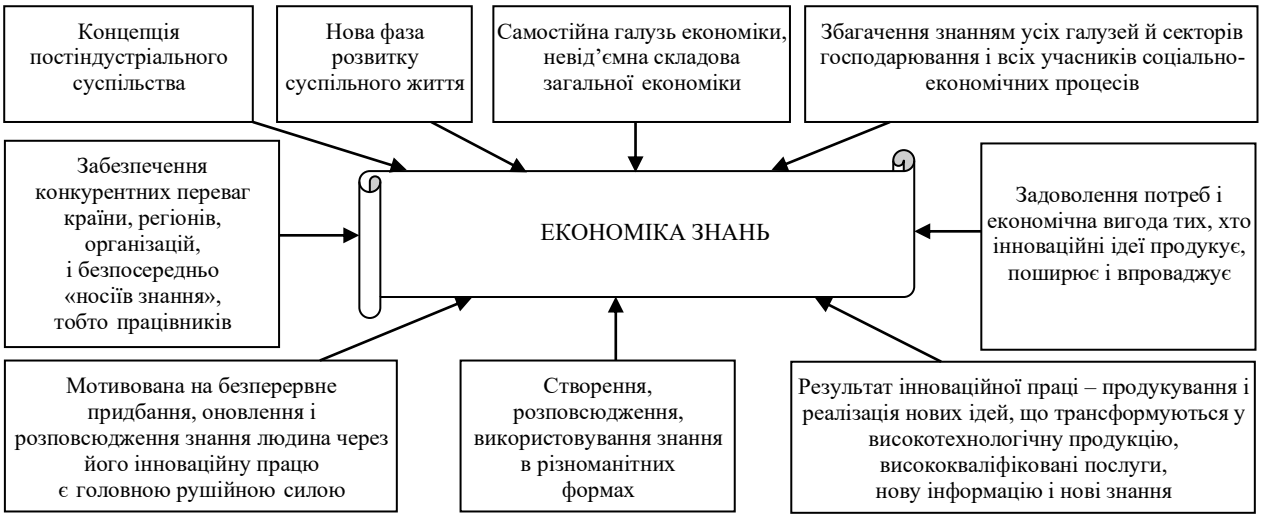


Рис. 1. Сутнісні ознаки поняття «економіка знань»

Сутнісні ознаки поняття «економіка знань», встановлені за результатами дослідження підходів до його визначення, дозволяють стверджувати, що знаннєва економіка, хоча і представляє окрему галузь економіки, однак в ній відбуваються два взаємозалежні і взаємообумовлені процеси, а саме – набуття (виробництво) і споживання знань. При цьому споживання завжди пов'язано з бізнесом, тобто з перетворенням знань в економічні цінності. У даному випадку знання стають ресурсами або чинниками виробництва благ, що надає підставу в умовах економіки знань розглядати знання як чинник і важливіший ресурс економічного зростання.

Наведені сутнісні ознаки дають підставу для твердження про те, що перехід до нової фази розвитку суспільного життя, якою є економіка знань, можливий тільки за умови домінування в суспільстві ідеології, згідно з якою головною рушійною силою знаннєвої економіки є мотивована людина з її знаннями та інноваційна праця, результатом якої буде продукування і комерціалізація «ідей і образів», котрі трансформуються у високотехнологічну продукцію, висококваліфіковані послуги, нову інформацію і нові знання, які стають важливою перевагою організацій в конкурентній боротьбі на ринках товарів, послуг і товарів, і навіть, на ринках праці. За таких умов знання стають найголовнішим економічним ресурсом, визначальним компонентом ВНП країн та виробничої діяльності організацій і бізнесу у цілому. Пітер Друкер у своїй роботі «Ефективне управління» загострює увагу саме на зв'язку знань і бізнесу. Вієн зазначає, що знання стають бізнесом цілковито в тій же мірі, в якій бізнесом є споживач. Знання мають значення для бізнесу тому, що вони забезпечують задоволенню потреб споживача. Отже, ефективність знання проявляється тільки тоді, коли воно робить внесок в життя за теренами бізнесу, а саме – в світ ринків і споживачів, тому що бізнес – це процес, який перетворює такий вид ресурсів, як знання, в економічні цінності. Тільки знання забезпечують товарам в будь-якому бізнесі підтримуючу позицію, яка є ключовим чинником їх виживання і успіху [1, с. 74].

Вищевикладене дозволяє зробили такі висновки. Знаннєва економіка, хоча і представляє окрему галузь економіки, однак в ній відбуваються два взаємозалежні та взаємообумовлені процеси, а саме – набуття (виробництво) і споживання знань. При цьому споживання завжди пов'язано з бізнесом, тобто з перетворенням знань в економічні цінності. У даному випадку знання стають ресурсами або чинниками виробництва благ. Це дає підставу вважати правомірними розглядати в контексті «економіки знань» знання як чинник і як важливіший ресурс економічного зростання.

У науковій зарубіжній літературі наводиться багато прикладів того, як саме знання перетворюють економіку. Так, Т. Стюарт у книзі «Інтелектуальний капітал. Нове джерело багатства організацій» [8, с. 38] відмічає, що Ф. Махлуп (Fritz Machlup), економіст із Принстонського університету уперше здійснив спробу на основі даних 1958 року виміряти економічну цінність знань. За його розрахунками, які наведено в книзі «Знання. Їх виробництво, розповсюдження і вплив на економіку» («Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance») [9, с. 82], 34,5 % ВНП США можна віднести до інформаційного сектору. Пізніше, в

1980 році, його учні підрахували, що «індустрія знань» дала 36,5 % ВНП. Однак, незважаючи на таку незначну різницю, було зроблено висновок, що економіка знань продовжує стрімко розвиватися, бо кожна держава, кожна розвиватися, бо кожна держава, кожна компанія і кожна людина залежать від знань: патентів, навичок, технологій, досвіду і інформації. Сьогодні формування ВВП розвинених країн світу за оцінками зарубіжних фахівців на 40 % і більше здійснюється за рахунок інтелектуальноємних виробництв [10, с. 6–8]. У підтвердження цього наведемо лише декілька цифр з однієї з останніх робіт Р. Каплана і Д. Нортона [11], які наведено в статті А. Колота «Інноваційна праця та інтелектуальний капітал в системі факторів формування економіки знань» [10].

Якщо на початку 80-х років минулого століття близько 60 % інвестицій у промисловості США спрямовувались на набуття матеріальних цінностей, то вже через двадцять років ця частка становила лише 16 %. З початку 90-х років XX ст. підприємства США стали витрачати більше коштів на придбання обладнання, що призначалося для обробки інформації, ніж на інше устаткування. Зменшувалися і матеріальні активи. Якщо в 1982 році вони на американських підприємствах становили в середньому 62 % ринкової вартості підприємств, то через десять років ця частка вже дорівнювала 38 %, а в останніх дослідженнях частка матеріальних активів оцінюється в 10–15 %. Крім того Р. Каплан і Д. Нортон й такі дані, які свідчать про зростання частки нематеріальних ресурсів у створенні додаткової вартості: «…якщо в 1982 році в 500 найбільших компаніях США на нематеріальні ресурси у створенні додаткової вартості припадало близько 40 %, то в 1998 році – приблизно 85 %» [11, с. 24].

Визначальними є й такі дані: витрати сучасних компаній на інформацію в глобальному просторі розрахунками школи бізнесу при Дартмутському коледжі за даними журналу «Purchasing» складають три чверті доданої вартості. У 1995 р. середня компанія завдяки розвитку продуктової спеціалізації витрачала на придбання «чужих» матеріалів, деталей і послуг у п’ять разів більше грошових коштів, ніж у 1993 році [12, с. 28–30]. А корпорація Chrysler закуповує біля 70 % частин своїх машин, що зумовило на ринку автомобілів представляти «Велику трійку» (the Big Three) в першу чергу як студію дизайну і спеціалістів з маркетингу, а уже потім як промисловців [13, с. 126–128].

Можна наводити ще багато прикладів, однак, по нашому розумінню, й наведенні є достатньою підставою для висновку про те, що виробництво в глобалізаційному суспільстві в «Вік інформації», тобто в знаннєвій економіці дематеріалізується. Інформація стає важливішою сировиною, без якої в новій економіці вже не обійтися. А це означає, що змінюється співвідношення видів трудової діяльності. За розрахунками Стівена Р. Барлі (Stephen R. Barly), професора Стенфордського університету, частка посад, пов’язаних з інформацією (в області продажів, управлінські, адміністраторські, професійно-технічні тощо), збільшилася з 17 % у 1900 до 59 % на рубежі нового тисячоліття [14, с. 80]. А колишній міністр праці США Роберт Б. Райч (Robert B. Reich) у 1991 р. підрахував, що в майбутньому до категорії так званої «еліти» (юристи, консультанти, менеджери, інженери, конструктори, спеціалісти по рекламі і інші, тобто всі ті, чия діяльність складатиметься у «виявленні проблем, їх рішенні й розробці стратегій», буде відноситися 20 % усієї робочої сили США [14]. Однак, як пише Томас А. Стюарт у своїй книзі «Інтелектуальний капітал. Нове джерело багатство організації» [8, с. 265]: … «справа не тільки в тому, що зростаю кількість людей, зайнятих роботою зі знаннями, – змінюється самий інтелектуальний зміст будь-якої праці, будь-то праця в сільському господарстві, праця робітника за станком або будь-яка інша висококваліфікована робота… Інформація і знання для них стають і сировиною, і продукцією».

Актуальність розвитку управлінського персоналу організації в системі управління підприємством обумовлена наступними теоретичними і практичними причинами за умов економіки знань:

– по-перше, в умовах інноваційного розвитку сучасних підприємств кардинальним чином трансформується роль системи управління персоналом – на зміну жорстким методиками у сфері управління персоналом «тейлоризм-фордизм» приходять більш м’яка форма доктрини «людських відносин», адміністративна система контролю змінюється саморегулюючою системою контролю [15, с. 193];

– по-друге, світова економічна система пред’являє обов’язкові вимоги до сертифікації систем менеджменту у відповідності з міжнародними стандартами ISO 9001:2000, відмінною рисою яких є застосування контролю для успішного розвитку функцій управління (планування, організації, мотивації і контролю);

– по-третє, успішна реалізація стратегії розвитку управлінського персоналу визначається не тільки якістю планування, але й ефективною організацією процесу контролю, спрямованого на регулювання основних параметрів предметної діяльності з метою своєчасного реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;

– по-четверте, приймати обґрунтовані управлінські рішення в сучасному бізнес-середовищі стає все важче в силу постійно зростаючих інформаційних потоків та багатоваріантності можливих рішень. У цьому зв’язку виникає потреба в інструментах інформаційної та методичної підтримки систем управління, включаючи систему управління керуючої ланки підприємства.

В умовах глобалізації та інтеграції вітчизняного ринку праці управлінський персонал організації виступає як цінний соціоекономічний ресурс, вартість професійних якостей і компетенцій якого неухильно зростає завдяки оволодінню співробітниками новими знаннями.

У предметно-об'єктному контурі організаційно-економічної моделі процесу підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань інтегральними нормативами (функціональними компонентами) ефективності є: показники функціональної і цільовій визначеності; показники відповідності принципу економічності; показники відповідності принципу гнучкості; показники ефективності використання співробітників і обґрунтованості департаментизації. Модульні блоки організаційно-економічної моделі процесу підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань спрямовані на досягнення основних цілей розвитку управлінського персоналу – прийняття якісних управлінських рішень в умовах жорсткої конкуренції [16, с. 72–75].

В основу модульних блоків організаційно-економічної моделі процесу підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань покладемо предметну область процесу управління керуючим складом підприємства. Коротко зміст модульних блоків процесу підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу підприємства за умов економіки знань викладено нижче.

1. Формулювання цілей процесу підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу підприємства за умов економіки знань. На цьому етапі керівництву організації запропоновано не тільки виконати ряд загальних процедур: сформулювати цілі, вибрати критерії аналізу і оцінки як поточної ситуації (до впровадження моделі), так і бажаної (після запровадження моделі), чітко сформулювати очікувані результати за умов економіки знань.

2. Оцінка організаційної структури організації. Системи управління розділяють по економічних, технологічних, соціально-психологічних та організаційних параметрах. На цьому етапі очікувані результати наступні: має бути проведена оцінка ефективності організаційної структури управління з погляду інтелектуальної результативності об'єкту, який управляється, а також забезпечено виявлення соціально-психологічних невідповідностей управлінського персоналу.

3. Розробка організаційних основ впровадження моделі підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу за умов економіки знань (рис. 2).

Рис. 2. Етапи впровадження процесу підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань

На цьому етапі основою метою є розробка нормативно-правових основ для формування управлінського персоналу та вибір варіанта формування системи його контролю. Для цього доцільно використати, наприклад, такий метод, як нормативний (класифікація нормативно-методичних документів). Очікуваним результатом на цьому етапі має стати розробка нормативної документації, що дозволяє автоматизувати процеси та отримання більшої ефективності управлінського персоналу [17, с. 16].

4. Аналіз внутрішньої ефективності процесу управління персоналом за умов економіки знань.

5. Розробка ключових показників ефективності в рамках моделі підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань.

6. Моніторинг і аналіз результатів організації.

7. Порівняльний аналіз інтегральних результатів і вироблення рекомендацій.

8. Оцінка інтегральної ефективності управлінського персоналу за умов економіки знань (рис. 3).

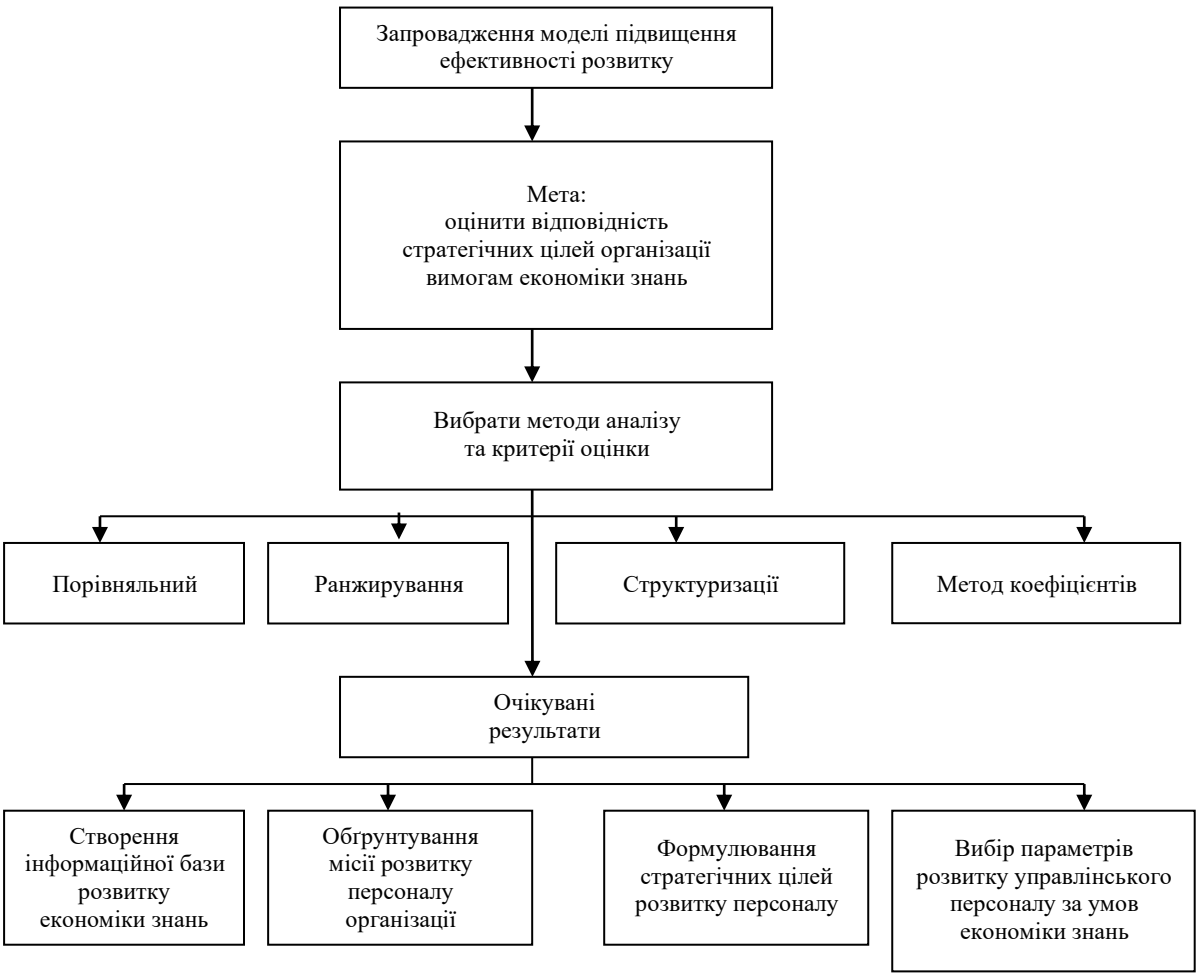


Рис. 3. Особливості запровадження моделі підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань

Оцінювання ефективності праці управлінського персоналу підприємства може здійснюватися з економічного й соціального погляду. В результаті дослідження структури та чисельності персоналу нами запропонована організаційна модель підвищення ефективності використання управлінського персоналу за умов економіки знань (див. рис. 4).

Система розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань повинна бути налаштована таким чином, щоби управляти процесом поточного аналізу планових і фактичних показників управлінської діяльності, щоб виключити помилки і відхилення як в сьогоденні, так і в майбутньому. Помилки і проблеми, що виникають при аналізі ситуації всередині організації, переплітаються, якщо їх вчасно не виправити, з помилками в оцінці майбутніх умов навколишнього середовища. Іншими словами, необхідно передбачити, щоб прийняте рішення не грунтувалося на помилкових передумовах, а це особливо важливо, коли прийняте рішення пов'язане з великим ризиком. Використання організаційно-економічної моделі процесу підвищення ефективності розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань дозволяє:

– оцінити внесок служби управління персоналом в побудові і досягненні організаційних цілей;

– контролювати витрати на управлінський персонал;

– прогнозувати динаміку кадрових показників, що впливають на ефективність організації в цілому.

Реалізація підприємствами організації даної моделі служить необхідною основою побудови раціональної структури управління, складання штатного розкладу і планування фонду оплати праці і як результат – підвищення ефективності використання управлінського персоналу [18, с. 354].

Рис. 4. Організаційна модель процесу підвищення розвитку управлінського персоналу організації за умов економіки знань

З таблиці 2 бачимо, що серед керівників вищої ланки організації, перше місце по важливості відводиться управлінським знанням; на другому місці – економічні знання, на третьому місці – правові знання. Технічні знання отримали четверте місце, а на п'яте місце керівники поставили соціально-психологічні знання.

Таблиця 2

Експертні оцінки рівня важливості знань серед керівників вищої ланки організації

Блок знань	Експерт										Середній ранг і рівень значущості
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Е	3	2	3	1	2	3	4	4	4	2	2,8 (2)
У	1	4	1	2	3	1	1	1	1	3	1,8 (1)
СП	5	5	4	3	5	5	5	2	5	5	4,3 (5)
П	4	3	2	4	1	2	3	3	3	1	2,9 (3)
Т	2	1	5	5	4	4	2	5	2	4	3,1 (4)

Примітка. Е – економічні знання, У – управлінські знання, СП – соціально-психологічні знання, П – правові, Т – технічні.

З таблиці 3 виплаває, що серед інших управлінських працівників організації, перше місце по важливості відводиться управлінським знанням; на другому місці – технічні знання, на третьому місці – соціально психологічні знання. Економічні знання отримали четверте місце і на п'ятому місці знаходяться правові знання. Проведені дослідження наочно показують, що значущість знань визначається, в першу чергу, діяльністю, якою займається або збирається займатися управлінський працівник.

Таблиця 3

Рейтинг знань для управлінських працівників організації

Блок знань	Рейтинг знань, місце					
	Керівники середньої ланки	Фахівці	Керівники вищої ланки	Керівники нижньої ланки	Інженерно-технічні працівники	Інший управлінський персонал
Економічні	2	2	2	2	2	4
Управлінські	1	3	1	1	3	1
Соціально-психологічні	5	5	5	5	5	3
Правові	3	1	3	4	4	5
Технічні	4	4	4	3	1	2

Таким чином, економічні знання важливі для всіх вказаних вище посад. Про це свідчить те, що різка зміна економічній ситуації, виникнення ринкових відносин призвели до змін в системі людських цінностей. Перевага віддається також управлінським знанням організації. Тільки функціональні фахівці і головні інженери відводять їм третє місце. Це пояснюється тим, що у перших відсутні адміністративні функції, а у других, не дивлячись на великий об'єм адміністративних повноважень, найбільше значення надається реалізації технічної політики організації.

Оцінюючи значущість соціально-психологічних знань, майже всі категорії управлінських працівників відвели їм останнє, п'яте місце. Це ще раз доводить, що існуючий підхід до управління персоналом має

технократичні тенденції, де управлінські рішення підпорядковані тільки інтересам виробництва: збільшенню випуску продукції (роботи, послуги), максимізації прибутку або мінімізації збитку тощо. Таким керівникам нерідко буває важко перебудуватися і, як наслідок, потреби працівників їх цікавлять в останню чергу.

З рис. 5 видно, що чим вище рівень керівника, тим більше зростає відсоток економічних, управлінських, соціально-психологічних і правових знань, необхідних для формування його компетентності організації.

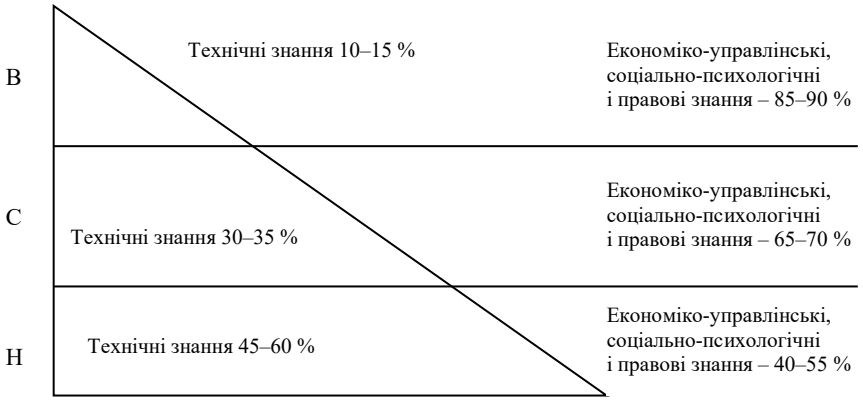


Рис. 5. Процентне співвідношення знань за рівнями управління організації: В – вищий рівень; С – середній рівень; Н – нижній рівень

Розглядаючи проблематику ефективності розвитку управлінського персоналу на організації, представляється особливо важливим і логічним розгляд поняття «ефективність управлінської праці» [19]. Ефективність управлінської праці організації, на відміну від продуктивності праці безпосередніх учасників створення матеріальних благ, вимірюють не безпосередньо, а за результативними показниками роботи суб'єктів господарювання за певний проміжок часу. Важлива роль у підвищенні ефективності управлінської праці організації належить організації праці працівників апарату управління на науковій основі, яка означає систему обґрунтованих технічних, організаційних та економічних заходів, спрямованих на безпосереднє вдосконалення організації і методів управління з використанням науково-технічних досягнень, широкого впровадження засобів механізації, автоматизації та комп'ютеризації усіх функцій процесу управління.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Таким чином, в умовах економіки знань основними чинниками розвитку стають знання й людський капітал. Зокрема, у роботі відзначається, що за сучасних умов «отримання нових знань, а отже, і нових технологій – знань про те, як можна використати наявні ресурси інакше, ніж вітчизняні підприємства звикли це робити традиційно – визначає не лише конфігурацію, але й вартість усієї решти факторів виробництва». Передумовами функціонування такої економіки є підвищення конкурентоспроможності людського капіталу, виробництво знань, високих технологій, інновацій і високоякісних послуг. Відповідно, головною рушійною силою стає людина, мотивована на постійне, безперервне оновлення й поновлення свого знання та розповсюдження його через інноваційну працю. Основною складовою такої праці стає інтелектуальна, знаннєва компонента, а її результатом – продукування й реалізація новітніх ідей, що трансформуються у високотехнологічну продукцію, висококваліфіковані послуги, нову інформацію, нове знання, сприяють задоволенню потреб і приносять економічну вигоду тому хто ці ідеї продукує, поширює та впроваджує, а також забезпечують конкурентні переваги і країні, і регіонам, і організаціям, і безпосередньо «носіям знання», тобто працівникам. Отже, процес створення, розповсюдження та використання знання в умовах знаннєвої економіки має інноваційну спрямованість, та покликаний активізувати інноваційну діяльність держав та окремих суб'єктів господарювання – підприємств. Усвідомлення ключової ролі інноваційної активності у забезпеченні ефективного функціонування підприємств в умовах економіки знань обумовлює необхідність визначення ключових чинників її розвитку та дослідження стану інноваційної активності промислових підприємства України в умовах економіки знань з метою визначення ключових чинників її розвитку.

Література

1. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2008. – 224 с.

2. Lane R. E. The Declaine of Politics and Ideology in the Knowledgeable Society / R. E. Lane // American Sociological Review. – 1966. – Vol. 31. – P. 649–662.

3. Buckman Robert H. Building a Knowledge–Driven Organization // Robert H. Buckman. – N.Y. : McGraw Hill, 2004. – 264 p.

4. Амидон Д. Глобальный импульс стратегии знаний [Електронний ресурс] / Д. Амидон. – Режим доступу : http://www.entovation.com/global.htm.

5. Dahlman Carl J. Korea and the Knowledge-based economy. Making the Transition / Carl J. Dahlman, T. Anderson. – N.Y. : World Bank Publications, 2000. – 152 p.

6. Мусіна Л. О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України / Л. О. Мусина // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 87–107.

7. Бубенко П. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? / П. Бубенко, В. Гусєв // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 30–38.

8. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал: Новый источник богатства организаций / Томас А. Стюарт ; пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.

9. Machlup F. Knowledge and Knowledge Production (n.1 of Knowledge: Its Creation, Distribution, and Economic Significance) / F. Machlup. – Princeton, N.J. : Princeton University Press, 1980. – 161 p.

10. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4–9.

11. Kaplan R. S. Die strategiefokussierte Organisation: Fuhren mit der Balanced Scorecard / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – Stuttgard : Schaffer. – Poeschel, 2001. – 45 p.

12. Mirchandani V. Procurement: The Under-Exploited Line in the Supply Cham / V. Mirchandani // Gartner Group Research Note. – 1996. – Vol. 16. – P. 26–34.

13. Shawn T. You'll Never Guess Who Really Make / T. Shawn // Fortune. – 1994. – Vol. 4. – P. 124–131.

14. Alderfer C. P. Existence, Relatedness and Growth / C. P. Alderfer. – N.Y. : Colier Macmillan, 1972. – 249 p.

15. Прушківська Е. В. Неоіндустріалізація як процес оновлення вторинного сектору економіки в період економічної не стабільності / Е. В. Прушківська // Теоретичні і прикладні питання економіки. – 2013. – Вип. 28. – Т. 1. – С. 191–197.

16. Пуляева В. Н. Формирование модели компетенций управленческого персонала предприятия на основе принципов сервисного менеджмента / В. Н. Пуляева // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2014. – № 3. – С. 69–77.

17. Борщ В. І. Формування механізму оцінювання ефективності діяльності управлінського персоналу промислового підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / В. І. Борщ ; Одес. нац. політехн. ун-т. – Одеса, 2014. – 24 с.

18. Калина А. В. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. / А. В. Калина ; Міжрегіон. акад. упр.персоналом. – Київ : Персонал, 2014. – 498 с.

19. Vedernikov M. Management of the Social Package Structure at Industrial Enterprises on the Basis of Cluster Analysis / M. Vedernikov, M. Zelena, L. Volianska-Savchuk, V. Litinska, J. Boiko // TEM Journal. – 2020. – 1(9). – P. 249–260.

References

1. Druker P. Effektivnoe upravlenie / P. Druker ; per. s angl. – M. : Vilyams, 2008. – 224 s.

2. Lane R. E. The Declaine of Politics and Ideology in the Knowledgeable Society / R. E. Lane // American Sociological Review. – 1966. – Vol. 31. – P. 649–662.

3. Buckman Robert H. Building a Knowledge–Driven Organization // Robert H. Buckman. – N.Y. : McGraw Hill, 2004. – 264 r.

4. Amidon D. Globalnyj impuls strategii znanij [Elektronnij resurs] / D. Amidon. – Rezhim dostupu : http://www.entovation.com/global.htm.

5. Dahlman Carl J. Korea and the Knowledge-based economy. Making the Transition / Carl J. Dahlman, T. Anderson. – N.Y. : World Bank Publications, 2000. – 152 r.

6. Musina L. O. Osnovni zasady perekhodu do ekonomiky znan: perspektyvy dlia Ukrainy / L. O. Musyna // Ekonomika i prohnozuvannia. – 2003. – № 3. – S. 87–107.

7. Bubenko P. Chomu halmuiutsia innovatsiini protsesy v Ukraini? / P. Bubenko, V. Husiev // Ekonomika Ukrainy. – 2009. – № 6. – S. 30–38.

8. Styuart Tomas A. Intellektualnyj kapital: Novyj istochnik bogatstva organizacij / Tomas A. Styuart ; per. s angl. V. Nozdrinoj. – M. : Pokolenie, 2007. – 368 s.

9. Machlup F. Knowledge and Knowledge Production (n.1 of Knowledge: Its Creation, Distribution, and Economic Significance) / F. Machlup. – Princeton, N.J. : Princeton University Press, 1980. – 161 r.

10. Kolot A. M. Innovatsiina pratsia ta intelektualnyi kapital u systemi faktoriv formuvannia ekonomiky znan / A. M. Kolot // Ukraina: aspekty pratsi. – 2007. – № 4. – S. 4–9.

11. Kaplan R. S. Die strategiefokussierte Organisation: Fuhren mit der Balanced Scorecard / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – Stuttgard : Schaffer. – Poeschel, 2001. – 45 r.

12. Mirchandani V. Procurement: The Under-Exploited Line in the Supply Cham / V. Mirchandani // Gartner Group Research Note. – 1996. – Vol. 16. – P. 26–34.

13. Shawn T. Youll Never Guess Who Really Make / T. Shawn // Fortune. – 1994. – Vol. 4. – R. 124–131.

14. Alderfer C. P. Existence, Relatedness and Growth / C. P. Alderfer. – N.Y. : Colier Macmillan, 1972. – 249 r.

15. Prushkivska E. V. Neoindustrializatsiia yak protses onovlennia vtorynnoho sektoru ekonomiky v period ekonomichnoi ne stabilnosti / E. V. Prushkivska // Teoretychni i prykladni pytannia ekonomiky. – 2013. – Vyp. 28. – T. 1. – S. 191–197.

16. Pulyaeva V. N. Formirovanie modeli kompetencij upravlencheskogo personala predpriyatiya na osnove principov servisnogo menedzhmenta / V. N. Pulyaeva // Vestnik associacii vuzov turizma i servisa. – 2014. – № 3. – S. 69–77.

17. Borshch V. I. Formuvannia mekhanizmu otsiniuvannia efektyvnosti diialnosti upravlinskoho personalu promyslovoho pidpryiemstva : avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.04 / V. I. Borshch ; Odes. nats. politekhn. un-t. – Odesa, 2014. – 24 c.

18. Kalyna A. V. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny : navch. posib. dlia studentiv vyshch. navch. zakl. / A. V. Kalyna ; Mizhrehion. akad. upr.personalom. – Kyiv : Personal, 2014. – 498 c.

19. Vedernikov M. Management of the Social Package Structure at Industrial Enterprises on the Basis of Cluster Analysis / M. Vedernikov, M. Zelena, L. Volianska-Savchuk, V. Litinska, J. Boiko // TEM Journal. – 2020. – 1(9). – R. 249–260.

Надійшла / Paper received : 11.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 332.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-8

КИШАКЕВИЧ Б. Ю.
ORCID ID: 0000-0001-5721-8543
e-mail: b_kyshakevych@ukr.net
НАХАЄВА М. М.
ORCID ID: 0000-0002-0587-6410
e-mail: nachajevamaryna@ukr.net
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті запропоновано модель інтегральної оцінки інвестиційної привабливості регіонів України, яка враховує сім блоків їх соціально-економічного розвитку: економічний розвиток, інвестиційна діяльність, фінансова самодостатність, ринок праці та підприємництво, інфраструктура, соціально-економічний розвиток, ефективність регіональної інвестиційної політики. У статті аргументовано необхідність врахування ефективності регіональної інвестиційної політики при оцінці інвестиційної привабливості та доцільність диференціювати такі оцінки у залежності від типу інвестора та виду інвестицій. Врахувати такі особливості інвестиційного процесу авторами пропонується шляхом використання DEA-аналізу та підбору відповідних вагових коефіцієнтів, які визначають частку кожного блоку показників соціально-економічного розвитку регіонів у їх загальній інвестиційній привабливості.

Ключові слова: інвестиційна привабливість; інвестиційний клімат; інтегральна оцінка; ефективність регіональної інвестиційної політики; DEA-аналіз.

BOHDAN KYSHAKEVCYH,
MARYNA NAKHAEVA,
Ivan Franko Drohobych State Pedagogical University

INTEGRATED ASSESSMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REGIONS IN UKRAINE

The article proposes a model for the integral assessment of the investment attractiveness of the regions in Ukraine, taking into account seven blocks of their socio-economic development: economic development, investment activity, financial self-sufficiency, labor market and entrepreneurship, infrastructure, socio-economic development, the effectiveness of regional investment policy. The article substantiates the need to take into account the effectiveness of regional investment policy when assessing investment attractiveness and the feasibility of differentiating such assessments depending on the type of investor and the type of investment. The authors propose to take into account such features of the investment process by using DEA-analysis and selection of appropriate weight coefficients that determine the share of each block of indicators regarding socio-economic development of regions in their overall investment attractiveness. Since the VRS assumption or BCC model in DEA analysis provides for a change in efficiency in accordance with a change in the scale of operations, to assess the effectiveness of regional investment policy, we further used the CRS assumption about the constancy of the scale of operations, since the size of investment flows in the Ukrainian economy is still relatively small. As a result, Kiev, Dnepropetrovsk and Kiev regions turned out to be the most attractive for both long-term and short-term investments. The Kherson region turned out to be the least attractive for long-term investments. In the case of short-term investments, the Sumy region showed the lowest value of the integral indicator of investment attractiveness. Some regions showed a significant difference in the value of the integral indicator of investment attractiveness for short and long-term investments, that once again emphasizes the importance of the initial stage of assessing the investment attractiveness of the region, namely, identifying the type of investor, his goals and investment period.

Keywords: investment attractiveness; investment climate; integrated assessment; effectiveness of regional investment policy; DEA analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Ключовим чинником, який визначає готовність інвестора здійснити вкладення, є інвестиційна привабливість об'єкта інвестування. На сьогодні існує чимало підходів до тлумачення економічної сутності інвестиційної привабливості. Проте найчастіше інвестиційну привабливість пов'язують з доцільністю вкладення інвестором коштів в деякий об'єкт інвестування. Як правило, в цьому випадку можна говорити про наявність певних властивостей об'єкта, соціально-економічних умов зовнішнього та внутрішнього середовища, які дозволяють прийняти інвестиційне рішення. Інвестиційну привабливість можна розглядати на рівні країни, регіону, підприємства.

Очевидно, що постійно зростаючий рівень інтегрованості України у світові глобалізаційні процеси неминуче породжує потребу у зростанні інвестиційної привабливості, у першу чергу, регіонів країни. Проведення гнучкої та ефективної регіональної інвестиційної політики, націленої на формування належного інвестиційного клімату кожного регіону сьогодні є важливим чинником зростання інвестиційної привабливості регіонів. Незважаючи на наявність значної кількості методів та моделей оцінювання інвестиційної привабливості у вигляді інтегрального показника, проте вони на сьогодні не врахують

ефективність регіональної інвестиційної політики в регіоні та не беруть до уваги такі важливі фактори, як тип інвестора, вид інвестицій та їх термін. Усе це обумовлює потребу у побудові моделей інтегрального оцінювання інвестиційної привабливості, які б дозволяли врахувати усі чинники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам оцінювання інвестиційної привабливості регіонів у формі інтегрального показника присвячено чимало наукових досліджень, серед яких слід виокремити роботи Т. Уманець [2], В. Хопчан [3], М. Нахаєвої [4, 5]. Б. Кишакевича [5], С. Степуріна [7], В. Дериховської [7], А. Пілько [8], Г. Грабовецької [8], С. Гуткевич [9], О. Пулій [9] та ін.

С. О. Гуткевич та О. В. Пулій відзначають, що одним із факторів, який протягом останнього часу негативно впливає на інвестиційну привабливість України та її регіонів є відсутність макроекономічної стабільності. Таким чином, маючи значний потенціал для залучення інвестицій, регіони країни та Україна у цілому є привабливими для інвесторів, однак не пріоритетним об'єктом інвестування [9, с. 93].

Степуріна С.О. та Дериховська В.І. запропонували підхід до визначення інвестиційної привабливості регіонів України з позицій теорії складних систем. Оцінка рівня інвестиційної привабливості регіону є інтегральною оцінкою її складників (підсистем), які, своєю чергою, є інтегральними показниками за групами вхідних показників. Ними було встановлено, що з позицій статистичної оцінки інвестиційна привабливість будь-якого регіону України відображає узагальнений рівень задоволення ринкових, фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог або інтересів окремого інвестора щодо певної території [7, с. 588].

А. Д. Пілько, та Г. Д. Грабовецька запропонували підхід до знаходження питомої ваги усіх складових елементів інвестиційної привабливості регіону в сукупному інтегральному показнику. У своїй статті вони відзначають, що «завдання полягає в ідентифікації так званих точок зростання – секторів економічної, соціальної, екологічної сфери, рекреаційного комплексу, фінансового сектора тощо, інвестування і державна підтримка яких здатна забезпечити нарощення і випереджаюче зростання сукупного інвестиційного потенціалу як окремо взятих регіонів і їх територіальних систем, так і держави в цілому» [8, с. 223].

Т. Уманець у роботі [2] запропонував власну методику обчислення інтегральних індексів та підкреслив, що при розробці системи показників інвестиційної привабливості регіону слід керуватись кінцевою метою дослідження та якісним змістом економічних явищ, які визначають поточний стан об'єктів інвестування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених проблемі оцінки інвестиційної привабливості регіонів у вигляді інтегрального показника, невирішеною залишається проблема врахування ефективності регіональної інвестиційної політики, типу інвесторів та виду інвестицій за якими проводиться така оцінка.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розроблення методу оцінювання інвестиційної привабливості регіонів на основі інтегрального показника, який би враховував ефективність регіональної інвестиційної політики та давав можливість врахувати різні типи інвестора та види інвестицій під які проводиться таке оцінювання.

Виклад основного матеріалу

Найпопулярніший підхід до побудови інтегрованого показника інвестиційної привабливості регіону складається із наступних етапів:

1) нормалізація кожного показника з метою їх порівняння з іншими змінними;

2) визначення показників, які позитивно та негативно впливають на інвестиційну привабливість регіону;

3) усі показники класифікуються у різні групи у залежності від того, який аспект інвестиційної привабливості регіону вони характеризують;

4) побудова інтегрального показника у вигляді середнього геометричного або середнього арифметичного зваженого інтегральних показників отриманих груп із п. 3.

Незважаючи на свою простоту та інтуїтивну зрозумілість такого підходу, він, на нашу думку, має один суттєвий недолік, який полягає у тому, що використання деяких показників соціально-економічного розвитку регіонів у ролі показників-стимуляторів або дестимуляторів, тобто таких зростання яких справляє лише позитивний або негативний вплив на інвестиційну привабливість регіону є некоректним. Так, наприклад, у науковій літературі немає єдиної думки стосовно того, чи зростання зарплати та доходів населення сприяє надходженню інвестиційних ресурсів у регіон, а отже, покращує його інвестиційних клімат.

Деколи низьку заробітну плату вважають стимулятором, який позитивно впливає на інвестиційний клімат регіонів. Проте, враховуючи те, що заробітна плата у структурі доходів населення займає ключову позицію і дуже часто перед потенційними інвесторами виникає проблема розрахунку в своїх бізнес-планах обсягу споживчого ринку регіону, який визначається перш за все доходами населення та розміром зарплати, часто можна зустріти методи, у яких зарплата або не враховується в моделях оцінки інвестиційної привабливості регіону, або її відносять до дестимуляторів.

Це ж стосується показників, які характеризують рівень безробіття в регіоні. «Безробіття має неоднозначний вплив на інвестиційну привабливість регіону. З одного боку, високий рівень безробіття свідчить про відносний надлишок робочої сили в регіоні, що формує ринок працедавця, який характеризується конкуренцією за місце роботи серед працівників і дає можливість працедавцю вибирати потрібних працівників та певною мірою економити на оплаті праці. З іншого боку, підприємства часто змушені витрачати певні кошти на підвищення кваліфікації персоналу» [1]. Крім цього, високий рівень безробіття погіршує криміногенну ситуацію та підвищує рівень соціальної напруги в регіоні, що може негативно вплинути на його інвестиційний клімат.

У зв'язку з цим, нами було використано модель бального оцінювання кожного показника, яка дає змогу визначати інтервали позитивного та негативного впливу кожного показника на інвестиційну привабливість регіонів. Для цього нами застосовано трибальну систему, при якій три бали присвоювалось значенню показника, яке попадає у зону максимального сприяння інвестиційній привабливості, два бали – у зону середнього рівня, та один бал – у несприятливу для інвестиційного клімату зону.

У таблиці 1 надано перелік показників соціально-економічного розвитку регіонів України, які було використано нами при побудові інтегрального показника інвестиційної привабливості. Ці показники було згруповано у групи: економічний розвиток, показники інвестиційної діяльності, фінансова самодостатність, ринок праці та підприємництво, інфраструктура, соціально-економічний розвиток, ефективність регіональної інвестиційної політики.

Таблиця 1

Показники соціально-економічного розвитку регіонів України

K_1	Валовий регіональний продукт (у фактичних цінах) у розрахунку на одну особу населення
K_2	Наявний дохід населення у розрахунку на одну особу населення
K_5	Обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на одну особу населення
K_7	Обсяг виробництва продукції сільського господарства на 100 гектарів сільськогосподарських угідь
K_9	Обсяг виконаних будівельних робіт у розрахунку на одну особу населення
K_{14}	Обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу населення наростаючим підсумком з початку інвестування
K_{15}	Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції
K_{16}	Обсяг експорту товарів у розрахунку на одну особу населення
K_{18}	Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів) у розрахунку на одиницю населення
K_{19}	Капітальні видатки місцевих бюджетів (без трансфертів з державного бюджету) у розрахунку на одну особу населення
K_{20}	Темп зростання (зменшення) податкового боргу за грошовими зобов'язаннями платників податків без урахування податкового боргу платників податків, які перебувають у процедурах банкрутства або щодо яких судом прийнято рішення (постанову) про зупинення провадження у справі, відсотків до початку року
K_{21}	Кількість суб'єктів середнього підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення
K_{22}	Кількість суб'єктів малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва) у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення
K_{23}	Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів середнього підприємництва (у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання
K_{24}	Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання
K_{25}	Продуктивність праці
K_{26}	Рівень безробіття населення у віці 15-70 років (за методологією Міжнародної організації праці), відсотків до економічно активного населення відповідного віку
K_{27}	Рівень зайнятості населення у віці 15-70 років (за методологією Міжнародної організації праці), відсотків до економічно активного населення відповідного віку
K_{28}	Співвідношення прийнятих працівників до вибулих
K_{30}	Сума заборгованості з виплати заробітної плати, відсотків до фонду оплати праці за останній місяць звітного періоду
K_{31}	Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям державного значення в регіоні
K_{32}	Обсяг вантажообігу автомобільного та залізничного транспорту, тис. тонн-кілометрів на 1000 осіб населення
K_{36}	Загальна площа житлового фонду у розрахунку на одну особу населення, кв. м
K_{37}	Обсяги паливно-енергетичних ресурсів, спожитих у регіоні за звітний період на душу населення регіону
K_{41}	Частка сумарної потужності котелень на альтернативних видах палива в регіоні, відсотків до загальної потужності котелень регіону
K_{45}	Частка випускників шкіл звітного року з атестатом про повну загальну середню освіту, відсотків до загальної чисельності осіб, прийнятих на початковий цикл вищих навчальних закладів III–IV рівня навчання до акредитації
K_{46}	Чисельність дітей у дошкільних навчальних закладах у розрахунку на 100 місць
K_{48}	Частка випускників загальноосвітніх навчальних закладів, які отримали за результатами зовнішнього незалежного оцінювання з української мови та літератури 160 балів і вище, відсотків до загальної кількості учнів, що проходили тестування з української мови та літератури
K_{49}	Частка випускників загальноосвітніх навчальних закладів, які отримали за результатами зовнішнього незалежного оцінювання з іноземної мови 160 балів і вище, відсотків до загальної кількості учнів, що проходили тестування з іноземної мови
K_{50}	Питома вага дітей, охоплених позашкільною освітою, відсотків до загальної кількості дітей шкільного віку
K_{51}	Загальний коефіцієнт смертності на 1 тис. осіб наявного населення
K_{52}	Середня очікувана тривалість життя при народженні
K_{53}	Кількість живонароджених на 1 тис. осіб наявного населення
K_{59}	Кількість кримінальних правопорушень вчинених проти життя та здоров'я особи на 10 тис. осіб населення
K_{60}	CRS-ефективність регіональної інвестиційної політики

Важливим чинником, який на нашу думку слід врахувати при оцінюванні інвестиційної привабливості регіонів є ефективність реалізації регіональної інвестиційної політики.

Як відзначає В. М. Хопчан: «Для оцінки та прогнозування інвестиційної привабливості регіонів повинні враховуватися особливості державної регіональної політики, що забезпечують ефективний розвиток окремих регіонів на базі раціонального використання різноманітних економічних можливостей кожного регіону, оптимальної їх інтеграції, поділу праці і взаємної кооперації» [3].

У зв'язку із цим, нами було проведено оцінювання ефективності регіональної інвестиційної політики на основі як орієнтованих на вихід (Output-oriented) DEA моделей, яка визначає оптимальні значення вихідних показників при незмінних значеннях вхідних змінних. Як і у випадку дослідження М. Нахаєвої [4], нами для оцінювання ефективності регіональної інвестиційної політики з допомогою DEA моделей було взято у ролі вхідних змінних: капітальні інвестиції та прямі іноземні інвестиції, а у ролі вихідних змінних: валовий регіональний продукт, рівень зайнятості населення та обсяг експорту товарів у розрахунку на одну особу населення, застосування орієнтованих на вхід (Input-oriented) DEA моделей у випадку інвестиційної діяльності мало б швидше теоретичний інтерес. Справа у тому що такі моделі фіксують значення вихідних змінних та визначають мінімальні значення вхідних змінних, які дозволяють досягнути заданого рівня виходу. Іншими словами, орієнтовані на вхід DEA моделі оцінюють на скільки слід зменшити вхідні дані для досягнення бажаного рівня вихідних параметрів.

Таким чином, використання орієнтованих на вихід DEA моделей стосовно оцінювання ефективності регіональної інвестиційної політики дає змогу побудувати оптимізаційну задачу, яка матиме більше практичного значення у порівнянні із орієнтованими на вхід моделями [4, с. 104].

Оскільки VRS припущення або BCC модель в DEA аналізі передбачають зміну ефективності у відповідності із зміною масштабу операцій, для оцінки ефективності регіональної інвестиційної політики нами у подальшому було використано CRS припущення про сталість масштабу операцій, оскільки розміри інвестиційних потоків в українській економіці є поки що порівняно невеликими.

Важливість врахування ефективності регіональної інвестиційної політики при оцінці інвестиційної привабливості регіонів підтверджується результатами дослідження Б. Кишакевича та М. Нахаєвої [5], у якому показано приналежність фактично усіх областей України до регіонів із спадною віддачею від масштабу (DRS). Враховуючи те, що обсяги прямих іноземних інвестицій в Україні є надзвичайно низькими, це свідчить про не готовність вітчизняної економіки до ефективного освоєння більших за обсягами як зовнішніх, так і внутрішніх інвестицій [5, с. 84].

Для отримання оцінок CRS ефективності нами використовувалась програма EMS: Efficiency Measurement System (Version 1.3).

У таблиці 1 подано показники соціально-економічного розвитку регіонів України, які було використано при побудові інтегрального показника їх інвестиційної привабливості.

У таблиці 2 представлено показники соціально-економічного розвитку регіонів України, які згруповано у сім блоків: економічний розвиток, інвестиційна діяльність, фінансова самодостатність, ринок праці та підприємництво, інфраструктура, соціально-економічний розвиток, ефективність регіональної інвестиційної політики.

Кожному значенню цих показників присовується бал: 3 – для найбільш сприятливих для інвестиційного клімату значень, 2 – для сприятливих та 1 – для несприятливих.

Ключовим питанням у такому підході до оцінки інвестиційної привабливості є вибір вагових коефіцієнтів кожного показника, або, іншими словами, його внеску у формування в інвесторів позитивного інвестиційного іміджу регіону.

Нами пропонується підхід до побудови інтегрального показника інвестиційної привабливості, який передбачає визначення спочатку інвестиційної привабливості кожного із семи блоків:

$$A_i = \frac{1}{3} \cdot \sum_{j=1}^{k_j} \beta_{ij} \cdot Score_{ij} \tag{1}$$

де $Score_{ij}$ – бальна оцінка *j*-го показника з *i*-го блоку;

k_j – кількість показників у *j*-му блоці;

A_i – інвестиційна привабливість *i*-го блоку;

β_{ij} – ваговий коефіцієнт *j*-го показника із *i*-го блоку. Сума вагових коефіцієнтів для кожного *i*-го блоку дорівнює одиниці:

$$\sum_{j=1}^{k_j} \beta_{ij} = 1 \tag{2}$$

Таблиця 2

Система бального оцінювання показників інвестиційної привабливості регіонів

Показники	Вага	Бальна оцінка		
		3	2	1
Економічний розвиток (K_1)				
K_1	0,5	$K_1 > 90000$	$700000 < K_1 \le 90000$	$K_1 \le 70000$
K_5	0,2	$K_5 > 65000$	$500000 < K_5 \le 65000$	$K_5 \le 50000$
K_7	0,1	$K_7 > 700$	$500 < K_7 \le 700$	$K_7 \le 500$
K_9	0,2	$K_9 > 7000$	$4000 < K_9 \le 7000$	$K_9 \le 4000$
Інвестиційна діяльність (K_2)				
K_{14}	0,8	$K_{14} > 500$	$250 < K_{14} \le 500$	$K_{14} \le 250$
K_{15}	0,1	$K_{15} > 2$	$1 < K_{15} \le 2$	$K_{15} \le 1$
K_{16}	0,1	$K_{16} > 1500$	$500 < K_{16} \le 1500$	$K_{16} \le 500$
Фінансова самодостатність (K_3) $\alpha_3 = 0,05$				
K_{18}	0,5	$K_{18} > 9$	$7 < K_{18} \le 9$	$K_{18} \le 7$
K_{19}	0,5	$K_{19} > 2,5$	$1,5 < K_{19} \le 2,5$	$K_{19} \le 1,5$
Ринок праці та підприємництво (K_4) $\alpha_4 = 0,1$				
K_{20}	0,05	$K_{20} < 115$	$115 < K_{20} \le 145$	$K_{20} > 145$
K_2	0,1	80000 < K_2 < 10000 K_2 < 4000	600000 < K_2 ≤ 800(	4000 Ъ K_2 ≤ 6000(
K_{21}	0,1	$K_{21} > 4,3$	$3 < K_{21} \le 4,3$	$K_{21} \le 3$
K_{22}	0,1	$K_{22} > 470$	$400 < K_{22} \le 470$	$K_{22} \le 400$
K_{23}	0,1	$K_{23} > 50$	$40 < K_{23} \le 50$	$K_{23} \le 40$
K_{24}	0,1	$K_{24} > 45$	$35 < K_{24} \le 45$	$K_{24} \le 35$
K_{25}	0,05	$K_{25} > 104$	$102 < K_{25} \le 104$	$K_{25} \le 102$
K_{26}	0,1	$1 \le K_{26} < 6,5$	$6,5 \le K_{26} < 8$	$K_{26} \ge 8$ $K_{26} < 1$
K_{27}	0,1	$60 < K_{27} < 80$	$58 < K_{27} \le 60$	$K_{27} \le 60$ $K_{27} \ge 80$
K_{28}	0,1	$K_{28} > 86$	$80 < K_{28} \le 86$	$K_{28} \le 80$
K_{30}	0,1	$K_{30} < 0,65$	$0,65 \le K_{30} \le 1,5$	$K_{30} > 1,5$
Інфраструктура (K_5)				
K_{31}	0,4	$K_{31} > 94$	$83 \le K_{31} \le 94$	$K_{31} < 83$
K_{32}	0,3	$K_{32} > 7500$	$4500 \le K_{32} \le 7500$	$K_{32} < 4500$
K_{36}	0,1	$K_{36} > 27$	$25 \le K_{36} \le 27$	$K_{36} < 25$
K_{37}	0,1	$K_{37} < 0,7$	$0,7 \le K_{37} \le 1$	$K_{37} > 1$
K_{41}	0,1	$K_{41} > 22$	$15 \le K_{41} \le 22$	$K_{41} < 15$
Соціально-економічний розвиток (K_6)				
K_{45}	0,1	$K_{45} > 65$	$52 < K_{45} \le 65$	$K_{45} \le 52$
K_{46}	0,05	$K_{46} < 103$	$103 \le K_{46} \le 109$	$K_{46} > 109$
K_{48}	0,1	$K_{48} > 23$	$20 < K_{48} \le 23$	$K_{48} \le 20$
K_{49}	0,1	$K_{49} > 30$	$26 < K_{49} \le 30$	$K_{49} \le 26$
K_{50}	0,05	$K_{50} > 90$	$64 < K_{50} \le 90$	$K_{50} \le 64$
K_{51}	0,1	$K_{51} < 12,5$	$12,5 \le K_{51} \le 15$	$K_{51} > 15$
K_{52}	0,1	$K_{52} > 73$	$73 < K_{52} \le 71$	$K_{52} \le 71$
K_{53}	0,1	$K_{53} > 8,5$	$7 < K_{53} \le 8,5$	$K_{53} \le 7,5$
K_{59}	0,3	$K_{59} < 8$	$8 \le K_{59} \le 11$	$K_{59} > 11$
Ефективність регіональної інвестиційної політики (K_7)				
K_{60}	1	$K_{60} > 0,85$	$0,6 \le K_{59} \le 0,85$	$K_{60} < 0,6$

Інтегральний показник інвестиційної привабливості I у такому випадку можна представити наступним чином:

$$I = \sum_{i=1}^{7} \alpha_i \cdot A_i , \quad (3)$$

де α_i – вагові коефіцієнти кожного із семи блоків показників. Сума вагових коефіцієнтів α_i дорівнює одиниці:

$$\sum_{i=1}^{7} \alpha_i = 1 \quad (4)$$

Статистичною базою оцінки інвестиційної привабливості регіонів нами було вибрано щорічний моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України за 2017, 2018 та 2019 роки [6].

Аналізуючи інвестиційну привабливість регіону, на нашу думку, слід брати до уваги тип інвестора, мету та термін його інвестиційних вкладень. Справа у тому, що інвестиційна привабливість залежить у першу чергу від того, хто її оцінює, які у інвестора є потенційні об'єкти інвестицій та від багатьох інших суб'єктивних чинників, які визначаються у першу чергу самими інвесторами. У зв'язку із цим, якщо мова йде про кількісну характеристику інвестиційної привабливості, слід спочатку визначити для кого вона оцінюється. Оскільки, наприклад, інвестиційна привабливість Карпатського економічного району для компаній, які традиційно інвестують в туристичну інфраструктуру буде значно вищою у порівнянні із Криворізьким залізорудним басейном. Тоді, як для інвестора, який зацікавлений в інвестуванні в металургійну промисловість навпаки Карпатський економічний район буде мати значно нижчу інвестиційну привабливість у порівнянні із Криворізьким залізорудним басейном. У такому контексті використання інтегрального показника інвестиційної привабливості, отриманого у вигляді середньозваженого різних показників соціально-економічного розвитку регіону дає змогу врахувати тип інвестора, від якого буде залежати на яких аспектах слід більше акцентувати увагу оцінку інвестиційної привабливості.

За допомогою вибору вагових коефіцієнтів a_i можна отримати значення інтегрального показника інвестиційної привабливості з позицій різних груп потенційних інвесторів. Так, наприклад, плануючи здійснити довгострокові інвестиції інвестор буде зацікавлений у соціально-економічній стабільності у регіоні, і, отже, більше уваги звертатиме на показники соціального розвитку регіону, фінансову стабільність та економічний розвиток регіону. У випадку короткотермінових інвестицій інвестор буде зацікавлений здебільшого в хороших показниках обсягів інвестицій в регіоні, розвитку інфраструктури, стану ринку праці та створених на даний момент сприятливих умов для розвитку підприємництва.

У будь-якому випадку, корегуючи значення ваг a_i інвестор має можливість самостійно розставити пріоритети стосовно різних аспектів інвестиційної привабливості регіону, у яких він зацікавлений найбільше та зробити їх порівняльну характеристику. Так, наприклад, у таблиці 3 запропоновано набори вагових коефіцієнтів для оцінювання інвестиційної привабливості з позицій інвестора, який планує короткострокові (варіант I) та довгострокові (варіант II) інвестиції у регіоні.

Таблиця 3

Вагові коефіцієнти для різних видів інвестицій

Методика I	Короткострокові інвестиції	$\alpha_1 = 0,1; \alpha_2 = 0,3; \alpha_3 = 0,1; \alpha_4 = 0,15; \alpha_5 = 0,15; \alpha_6 = 0,1; \alpha_7 = 0,1$
Методика II	Довгострокові інвестиції	$\alpha_1 = 0,1; \alpha_2 = 0,2; \alpha_3 = 0,1; \alpha_4 = 0,2; \alpha_5 = 0,2; \alpha_6 = 0,1; \alpha_7 = 0,1$

У таблиці 4 подано результати обчислення інтегрального показника інвестиційної привабливості K за 2017, 2018 та 2019 роки за двома методиками I та II.

У результаті для довгострокових інвестицій найвищі значення інтегрального показника інвестиційної привабливості виявились у м. Київ, Дніпропетровської та Київської областей. Найнижчі значення цього показника показала Херсонська область. Стосовно короткострокових інвестицій, найбільші значення отримали теж м. Київ, Дніпропетровська та Київська області, а найменш привабливою виявилась Сумська область. Деякі області показали суттєву різницю в значенні інтегрального показника інвестиційної привабливості для коротко та довгострокових інвестицій. Так, наприклад, Чернівецька область у випадку короткострокових інвестицій у 2019 році була 11-ю, але для довгострокових – уже 19-ю.

Усе це черговий раз підкреслює важливість початкового етапу оцінки інвестиційної привабливості регіону, а саме, ідентифікації типу інвестора, його цілей та строку інвестицій. Запропонований у статті підхід дозволяє врахувати ці важливі аспекти оцінки привабливості регіону для різних типів інвесторів.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

У статті запропоновано підхід до оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України на основі використання інтегрального показника у вигляді середньозваженого інвестиційної привабливості семи окремих блоків: економічний розвиток, інвестиційна діяльність, фінансова самодостатність, ринок

праці та підприємництво, інфраструктура, соціально-економічний розвиток, ефективність регіональної інвестиційної політики. Нами аргументовано доцільність врахування типу інвестора, виду та терміну інвестицій при визначенні інвестиційної привабливості регіону. Врахувати такі особливості інвестиційного процесу у запропонованому методі можна шляхом підбору відповідних вагових коефіцієнтів, які визначають частку кожного блоку показників соціально-економічного розвитку регіонів у їх загальній інвестиційній привабливості.

Таблиця 4

Значення інтегрального показника інвестиційної привабливості І

Регіон	2017		2018		2019			
	I	II	I	II	I	I	II	II
Вінницька	0,40	0,39	0,42	0,44	0,52	15-18	0,51	19-20
Волинська	0,43	0,45	0,48	0,47	0,52	15-18	0,53	12-14
Дніпропетровська	0,84	0,85	0,87	0,85	0,79	2	0,78	2
Донецька	0,61	0,62	0,65	0,64	0,59	10	0,64	7
Житомирська	0,39	0,40	0,41	0,41	0,48	21-22	0,48	22-23
Закарпатська	0,51	0,50	0,54	0,53	0,54	12-14	0,53	12-14
Запорізька	0,58	0,59	0,64	0,59	0,64	6	0,6	9-10
Івано-Франківська	0,61	0,62	0,67	0,63	0,63	7	0,65	5-6
Київська	0,82	0,83	0,87	0,86	0,78	3	0,77	3-4
Кіровоградська	0,41	0,42	0,47	0,47	0,52	15-18	0,52	15-18
Луганська	0,42	0,43	0,47	0,49	0,47	23	0,52	15-18
Львівська	0,64	0,63	0,65	0,65	0,6	9	0,6	9-10
Миколаївська	0,51	0,52	0,5	0,49	0,54	12-14	0,49	21
Одеська	0,72	0,71	0,79	0,77	0,77	4	0,77	3-4
Полтавська	0,67	0,66	0,71	0,68	0,7	5	0,65	5-6
Рівненська	0,42	0,41	0,44	0,45	0,49	20	0,52	15-18
Сумська	0,42	0,42	0,43	0,42	0,46	24	0,45	24
Тернопільська	0,40	0,40	0,41	0,43	0,48	21-22	0,48	22-23
Харківська	0,62	0,61	0,67	0,68	0,62	8	0,61	8
Херсонська	0,36	0,37	0,39	0,39	0,41	25	0,4	25
Хмельницька	0,42	0,43	0,49	0,49	0,52	15-18	0,52	15-18
Черкаська	0,52	0,52	0,54	0,54	0,57	11	0,53	12-14
Чернівецька	0,44	0,43	0,46	0,47	0,51	19	0,54	11
Чернігівська	0,44	0,45	0,49	0,47	0,54	12-14	0,51	19-20
м. Київ	0,88	0,88	0,91	0,89	0,83	1	0,81	1

У результаті м. Київ, Дніпропетровська та Київська області виявились найбільш привабливими як для довгострокових, так і для короткострокових інвестицій. Найменш привабливою для довгострокових інвестицій виявилась Херсонська область. У випадку короткострокових інвестицій Сумська область показала найменше значення інтегрального показника інвестиційної привабливості.

Література

1. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів : доповідь : підготовлено Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України. – URL : http://www.ier.com.ua/ua/publications/policy_briefing_series.

2. Уманець, Т. В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т. В. Уманець // Економіка та прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 133–145. – URL : http://dspace.nbuv.gov.ua /bitstream/handle/123456789/19832/09-Umanec.pdf?sequence=1

3. Хопчан В. М. Теоретичні засади оцінювання інвестиційної привабливості регіону / В. М. Хопчан. // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_6_46

4. Нахаєва, М. М. Оцінювання ефективності регіональної інвестиційної політики в Україні на основі DEA аналізу / М.М. Нахаєва // Економічний простір. – 2018. – № 139. – С. 97–109. – URL : http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/374

5. Кишакевич Б. Ю. Оцінка ефективності масштабу інвестиційної діяльності в регіонах України / Б. Ю. Кишакевич, М. М. Нахаєва // Економічний форум. – 2019. – № 2. – С. 80–86. – URL : http://nbuv.gov.ua/ UJRN/ecfor_2019_2_13

6. Рейтингова оцінка регіонів. Міністерство розвитку громад та територій України. – URL : https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehional-na-polityka/monitorynh/monitorynh-monitorynh/reytingova-otsinka-regioniv/

7. Степуріна С. О. Модель інтегрального статистичного оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України [Електронний ресурс] / С. О. Степуріна, В. І. Дериховська // Інфраструктура ринку : електрон. наук.-практ. журн. – 2019. – Вип. 30. – С. 588–598. – URL : http://www.market-infr.od.ua/ journals/2019/30_2019_ukr/90.pdf.

8. Пілько А. Д. Модель оцінки інвестиційного потенціалу регіону / А. Д. Пілько, Г. Д. Грабовецька // Проблеми економіки. – 2017. – № 4. – С. 219–224. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2017_4_28

9. Гуткевич С. О. Інвестиційна привабливість: сутність, показники і чинники впливу / С. О. Гуткевич, О. В. Пулій // Інтелект XXI. – 2019. – № 2. – С. 88–93. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2019_2_20

References

1. Reitynh investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv : dopovid : pidhotovleno Kyivskym mizhnarodnym instytutom sotsiolohii u partnerstvi z Instytutom ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii na zamovlennia Derzhavnoho ahentstva z investytsii ta upravlinnia natsionalnymy proektamy Ukrainy. – URL : http://www.ier.com.ua/ua/publications/policy_briefing_series.

2. Umanets, T. V. Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehionu za dopomohoiu intehralnykh indeksiv / T. V. Umanets // Ekonomika ta prohnozuvannia. – 2006. – № 4. – S. 133–145. – URL : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/19832/09-Umanec./pdf?sequence=1

3. Khopchan V. M. Teoretychni zasady otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu / V. M. Khopchan. // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 6. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_6_46

4. Nakhaieva, M. M. Otsiniuvannia efektyvnosti rehionalnoi investytsiinoi polityky v Ukraini na osnovi DEA analizu / M. M. Nakhaieva // Ekonomichnyi prostir. – 2018. – № 139. – S. 97–109. – URL : http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/374

5. Kyshakevych B. Yu. Otsinka efektyvnosti masshtabu investytsiinoi diialnosti v rehionakh Ukrainy / B. Yu. Kyshakevych, M. M. Nakhaieva // Ekonomichnyi forum. – 2019. – № 2. – S. 80–86. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2019_2_13

6. Reitynhova otsinka rehioniv. Ministerstvo rozvytku hromad ta terytorii Ukrainy. – URL : https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehional-na-polityka/monitorynh/monitorynh-monitorynh/reytingova-otsinka-regioniv/

7. Stepurina S. O. Model intehralnoho statystychnoho otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv Ukrainy [Elektronnyi resurs] / S. O. Stepurina, V. I. Derykhovska // Infrastruktura rynku : elektron. nauk.-prakt. zhurn. – 2019. – Vyp. 30. – S. 588–598. – URL : http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/30_2019_ukr/90.pdf.

8. Pilko A. D. Model otsinky investytsiinoho potentsialu rehionu / A. D. Pilko, H. D. Hrabovetska // Problemy ekonomiky. – 2017. – № 4. – S. 219–224. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2017_4_28

9. Hutkevych S. O. Investytsiina pryvablyvist: sutnist, pokaznyky i chynnyky vplyvu / S. O. Hutkevych, O. V. Pulii // Intelekt XXI. – 2019. – № 2. – S. 88–93. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2019_2_20

Надійшла / Paper received : 22.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 336.227.2.025
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-9

КРУГЛЯК В. В.
ORCID ID: 0000-0002-2763-8587
e-mail: vvkrugliak@gmail.com
Управління трансфертного ціноутворення
Департаменту податкового аудиту ДПС України

ІНДИКАТОРИ РИЗИКІВ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ЗГІДНО З ДОКУМЕНТАМИ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДАЛЬШОГО ВИКОРИСТАННЯ

У статті визначено документи міжнародних організацій (ОЕСР, ООН, ЄС), які стосуються питання ризиків трансфертного ціноутворення як частини та окремої категорії податкових ризиків, а також складового елементу податкового контролю за дотриманням платниками податків правил трансфертного ціноутворення. На підставі вказаних документів, в яких узагальнено міжнародну практику трансфертного ціноутворення, досліджено та сформовано орієнтовний перелік індикаторів ризиків трансфертного ціноутворення та розроблено рекомендації щодо шляхів його подальшого використання контролюючими (податковими) органами України.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення; ризики трансфертного ціноутворення; податкові ризики; податковий контроль; міжнародне оподаткування.

KRUGLIAK VIACHESLAV
State Tax Service of Ukraine, Kyiv

RISK INDICATORS OF TRANSFER PRICING ACCORDING TO THE DOCUMENTS OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS AND WAYS OF THEIR FURTHER USE

The article discusses the issue of establishing a list of transfer pricing risk indicators and determining further ways to use them. The problem of defining and using indicators of transfer pricing risks is relevant and has only recently begun to be discussed by experts in the field of international taxation and in academia. In fact, this category was not study as a separate category of indicators of tax risks, but was only considered in general terms as one of the types of tax risks. The study identified documents from international organizations that consider transfer pricing risks as a separate category of tax risks, as well as an element of tax control over taxpayers' compliance with transfer pricing rules. On the basis of these documents, which summarize the international practice of transfer pricing, an indicative list of transfer pricing risk indicators has been studied and formed and recommendations have been developed on how to further use it by the tax authorities of Ukraine. The definition in this article of an indicative list of transfer pricing risk indicators in accordance with the documents of international organizations is an important prerequisite for understanding further steps to improve the domestic transfer pricing tax control system as a risk-oriented system. The author to suggested to using this list in the future for development and / or creation: a national indicative list of transfer pricing risks indicators and a domestic system for classifying and assessing such risks; standardized processes for identifying and processing information about potential transfer pricing risks and their integration into standardized processes of the general system for processing tax risks in the State Tax Service of Ukraine; determination methods (guidelines) and training materials on this issue; processes for selecting taxpayers for audits and evaluating the results of transfer pricing audits, and the like.

Keywords: transfer pricing; transfer pricing risks; tax risks; tax control; international taxation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

З 1 вересня 2013 року Законом України від 04 липня 2013 року № 408-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» [1] до Податкового кодексу України [2] внесено положення щодо застосування в Україні державного податкового контролю за дотриманням певною категорією платників податків правил трансфертного ціноутворення як частини правил міжнародного оподаткування. З того часу державою Україна послідовно здійснюються заходи з імплементації у національне податкове законодавство міжнародних правил трансфертного ціноутворення, які динамічно розвиваються протягом останнього десятиріччя.

Моніторинг та опрацювання ризиків трансфертного ціноутворення є обов'язковим складовим елементом здійснення ефективного податкового контролю за дотриманням платниками податків правил трансфертного ціноутворення та передумовою забезпечення результативності податкових перевірок контрольованих операцій щодо дотримання відповідною категорією платників податків правил «витягнутої руки» та ефективності використання ресурсів, якими розпоряджаються контролюючі (податкові) органи. Однак у Податковому кодексі та підзаконних нормативно-правових актах України фактично не висвітлено питання щодо індикаторів (факторів/ознак/показників) ризиків трансфертного ціноутворення, що вказує на актуальність даної публікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематика індикаторів ризиків трансфертного ціноутворення лише нещодавно почала обговорюватись серед експертів у сфері міжнародного оподаткування та у наукових колах. Фактично дана категорія не досліджувалась як окрема категорія індикаторів податкових ризиків, а розглядувалась в

загальному вигляді як один із видів податкових ризиків [3; 4]. Серед зарубіжних дослідників, котрі займалися питаннями податкових ризиків в цілому та спробами їх класифікації, можна виділити наступних: Матенаєра С. [5], Мьослейна К. [6], Валіка М. [7], Бризгалін А. В. [8], Філіна Ф.Н. [9], Мігунова М.І. та Ціркунова Т.А. [10], Панскова Г.В. [11]. Серед вітчизняних – ДесятнюкаО.М. [12], Євтушенко Н.О. [13], Коломієць Г.І. [14], Брєхова С.С., Проскуру К.П. та Сушкову О.Є. [3]. Серед вітчизняних досліджень питання ризиків трансфертного ціноутворення доцільно відмітити публікацію Курілова Є.А. [15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень щодо податкових ризиків, питання ризиків трансфертного ціноутворення та їх індикаторів як зарубіжними так і вітчизняними науковцями, експертами досліджувались в цілому. Така ситуація зумовлює необхідність дослідження у вказаній статті питання індикаторів ризиків трансфертного ціноутворення, в першу чергу, згідно документів міжнародних організації, а також визначення рекомендації щодо шляхів їх подальшого використання контролюючими (податковими) органами України.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення орієнтовного переліку індикаторів (факторів/ознак/показників) ризиків трансфертного ціноутворення згідно документів міжнародних організацій та визначення перспектив його системного подальшого використання контролюючими (податковими) органами України.

Виклад основного матеріалу

Опрацювання ризиків у сфері трансфертного ціноутворення відіграє значну роль у забезпеченні якісного відбору та подальшої результативності здійснення перевірок платників податків з питань дотримання принципу «витягнутої руки», ефективності використання обмежених ресурсів як контролюючих (податкових) органів, так і платників податків, а також більшої податкової визначеності та зменшення кількості перевірок.

Ознайомлення з міжнародним досвідом опрацювання ризиків ТЦ за умови його подальшого ефективного використання допоможе Україні послідовно розробити та вибудувати систему державного податкового контролю за ТЦ на базі якісних процедур опрацювання ризиків, що, у свою чергу, дасть змогу раціональніше використовувати наявні ресурси та можливості як контролюючих органів, так і платників податків з урахуванням актуальності цієї теми для вітчизняної податкової практики.

Питання ризиків трансфертного ціноутворення прямо чи опосередковано порушується у наступних документах міжнародних організацій методично-рекомендаційного характеру, розроблених протягом останніх десяти років:

– Керівництво ООН з трансфертного ціноутворення для країн, що розвиваються, 2021 року; Глава 13 «Оцінка ризиків» [16];

– звітність в розрізі країн для реалізації кроку 13, Плану протидії BEPS – Керівництво ОЕСР щодо ефективної оцінки податкових ризиків, 2017 року [17];

– доповідь Спільного форуму Європейської комісії з трансфертного ціноутворення щодо управління ризиками трансфертного ціноутворення, 2013 року [18];

– проект для публічного обговорення Рекомендацій ОЕСР із здійснення оцінки ризиків трансфертного ціноутворення, 2013 року [19];

– «Білі папери» ОЕСР щодо документації з трансфертного ціноутворення, 2013 року [20];

– Посібник ОЕСР «Ефективне вирішення проблем трансфертного ціноутворення», 2012 року; Глава 2 «Відбір правильних випадків» [21];

– Кодекс поведінки стосовно документації з трансфертного ціноутворення для асоційованих підприємств в ЄС, 2006 року [22] тощо.

З переліку, питання визначення переліку(ів) факторів (індикаторів) ризиків трансфертного ціноутворення прямо чи опосередковано порушується окремими із вказаних документів [16; 17; 19; 21]. За підсумками аналізу та опрацювання положень, зазначених документів ОЕСР, ООН та ЄС, орієнтовний перелік індикаторів ризиків трансфертного ціноутворення має наступний вигляд, який наведений у таблиці 1. Необхідно враховувати, що наведений перелік не є вичерпним, можуть існувати інші додаткові індикатори потенційних ризиків трансфертного ціноутворення. Окремі операції відразу можуть підпадати під дію двох або навіть більше пунктів цього переліку. Наявність індикаторів потенційних ризиків трансфертного ціноутворення сама по собі не обов'язково свідчить про неправильне застосування правил трансфертного ціноутворення, однак вказує на більшу ймовірність їх неправильного застосування.

Умовно індикатори потенційних ризиків трансфертного ціноутворення можна класифікувати за такими категоріями [15]:

– кількісні показники (фінансові або кількісні показники діяльності) свідчать про те, що певний визначений обсяг податків потенційно знаходиться в зоні ризику (найпростіші ризики – переважання обсягів контрольованих операцій над обсягами неконтрольованих операцій, суттєва частка операцій з контрагентами з низькоподаткових юрисдикцій, значне відхилення показників рентабельності від середньогалузевих тощо);

– ознаки поведінки – неконструктивна поведінка або певні дії платника податків (найпростіші ризики – нерозкриття (неповне розкриття) інформації про пов'язаних осіб та/або контрольовані операції, відсутність чіткої та обґрунтованої політики трансфертного ціноутворення, використання стратегії агресивного податкового планування тощо);

– транзакційні ознаки – характеристики (умови) даної контрольованої операції свідчать про наявність високого ризику заниження доходів;

– деякою мірою окремо – ризики у сфері фінансової діяльності (ризики фінансових операцій);

– змішані (об'єднують у собі риси двох чи більше із зазначених категорій);

– інші – які неможливо віднести до попередніх категорій.

Таблиця 1

Орієнтовний перелік індикаторів (факторів/ознак/показників) ризиків трансфертного ціноутворення за документами міжнародних організацій

Назва індикатору (роз'яснення до нього у разі)	Джерело, в якому запропоновано індикатор*
1	2
1. Постійні, тривалі або періодичні (повторювані) збитки; низька прибутковість інвестицій Рік за роком отримання збитків (втрат) при відсутності підтвердженого прийняття рішень, які б свідчили про наявність спроб(и) змінити бізнес-операції або умови фінансування. Отримання збитків може бути доказом того, що повідомлені результати не відображають справжню цінність діяльності	1; 3; 4
2. Відхилення у ефективній ставці податку Значне відхилення між ефективною податковою ставкою на рівні групи та номінальними ставками, які застосовує суб'єкт, може бути результатом трансфертного ціноутворення, при якому значна сума прибутку переміщується до низькооподатковуваних юрисдикцій	3; 4
3. Операції з пов'язаними сторонами в юрисдикціях з більш низькими ефективними / маржинальними ставками податків (низькооподатковуваними юрисдикціями) (3.1), особливо з «закритими» юрисдікціями (3.2), з яких податкова інформація навряд чи буде надаватися на запити компетентних органів. У випадку, коли операції відбуваються з низькооподатковуваними пов'язаними сторонами існує ризик недооцінки прибутку та неправильного приписування надприбутків стороні з низькооподатковуваної юрисдикції. Для усунення суперечностей та дублювань в тлумаченнях цього та наступного пунктів цієї таблиці в даному пункті доцільно враховувати низькооподатковувані юрисдикції, які не визначено як офшори локальним (національним) законодавством	1; 3; 4
4. Операції з пов'язаними сторонами в офшорах Місцеві компанії з низьким рівнем прибутку або із збитками, що мають суттєві транскордонні операції з пов'язаними сторонами в офшорах, де офшорна частина групи є порівняно більш прибутковішою.	1
5. Група (учасник групи) здійснює певну діяльність в юрисдикції(ях), яка(і) представляє(ють) ризики обумовлені BEPS Певний вид діяльності може бути обумовлений BEPS. Для усунення суперечностей та дублювань в тлумаченнях цього та наступного пунктів цієї таблиці в даному пункті доцільно враховувати види діяльності, які не можливо класифікувати як мобільні види діяльності (дивись наступний пункт). Доцільно використовувати «чорні» та «сірі» переліки юрисдикцій (країн), які готуються FATF, OECP	2
6. Присутність групи в конкретній юрисдикції Дивись пункти 3 – 5 цієї таблиці. Однак крім наведених ситуацій можливі й інші, які можуть бути запроваджені локальними законодавчими або нормативними правилами. Група з невеликою присутністю може мати менше можливостей та, відповідно, більше ризиків	2
7. Значні комерційні відносини з пов'язаними сторонами в юрисдикціях з агресивними/обмеженими правилами трансфертного ціноутворення Корпоративна група може з більшою ймовірністю встановити трансфертні ціни на користь більш агресивної (обмежуючої правила трансфертного ціноутворення) юрисдикції за рахунок менш агресивної юрисдикції через більш високу ймовірність ретельного вивчення (перевірки) в першій юрисдикції. На відміну від пунктів 3 – 7 цієї таблиці у пунктах 7 – 10 встановлюється та аналізується не лише факт наявності (відстуності) операцій (доходів) у певних категоріях юрисдикцій, а й частка доходів з такими юрисдикціями у загальних доходах суб'єкта господарювання (або групи)	1
8. Значні комерційні відносини з компаніями, розташованими в «домашній» юрисдикції МНП або в юрисдикції, де вказана (котирується на біржі) холдингова компанія	1
9. Значні комерційні відносини з компаніями в юрисдикціях, які використовують «безпечні гавані» або подібні їм правила, які не завжди узгоджуються з принципом «витягнутої руки»	1
10. Значний або непропорційний дохід у низькооподатковуваних юрисдикціях	3
11. Наявність централізованих компаній ланцюжків поставок в сприятливих податкових юрисдикціях, тобто централізованих постачальників або маркетингових компаній, розташованих в юрисдикціях з низьким або «нульовим» рівнем оподаткування, і не розташованих в тій же країні / тому ж регіоні, що і основні замовники (клієнти) та/або постачальники групи	1
12. Погана (негативна) історія дотримання податкового законодавства суб'єктом господарювання Роз'яснення щодо вказаного фактору (індикатора) відсутнє, але можна зазначити, що фактично це є група факторів (індикаторів), а не один фактор (індикатор). Відповідно кожна податкова адміністрація має самостійно вирішувати, які саме ознаки вказують на погану історію суб'єкта господарювання	1
13. Погана (неповна, неякісна) документація з трансфертного ціноутворення (13.1) / відсутність документації з трансфертного ціноутворення (13.2) Ненаведення [відсутність фіксації] доказів використання трансфертних цін та методів їх розрахунку ставить під сумнів надійність самих цін.	1; 3; 4
14. Значні невідповідності між прибутком окремого суб'єкта господарювання групи та прибутком групи в цілому	1

1	2
15. Будь-яке значне зменшення прибутку місцевого суб'єкта господарювання після того, як він придбаний групою МНП	1
16. Погані результати, які не відповідають галузевим стандартам/нормам (16.1) або виконуваним функціям (16.2) Результати керованого [дочірнього] підприємства у відповідній країні, які не відповідають галузевим нормам або виконуваним функціям, можуть вказувати на неправильне визначення цін(и) по відповідних операціях	3; 4
17. Відхилення у показниках рентабельності у порівнянні з галузевими стандартами/нормами (17.1) або показниками рентабельності потенційно порівняльних компаній (17.2)	3
18. Відхилення у показниках рентабельності у порівнянні з пов'язаними сторонами (18.1) або із згрупованими результатами групи (18.2)	3
19. Коливання прибутку (збитку), показників рентабельності, що суперечать тенденціям ринку	3
20. Передача або використання нематеріальних активів (НМА) пов'язаним(и) сторонам(и). При операціях такого роду виникають складні питання стосовно оцінки, особливо якщо НМА є унікальними і, отже, відсутні порівняльні операції.	3; 4
21. Операції з надання внутрішньогрупових послуг	3
22. Бізнес-реструктуризації Аспекти трансфертного ціноутворення під час бізнес-реструктуризацій були предметом окремого розгляду ОЕСР, результати якого опубліковано і включено в якості нового розділу IX Настанов ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для мультинаціональних підприємств та податкових адміністрацій ще в липні 2010 року	3; 4
23. Особливі види платежів. Виплати по страхових внесках, роялті, плата за управління пов'язаним сторонам підвищують ризики трансфертного ціноутворення, оскільки права по ним є надзвичайно мобільними (тобто легко передаються) і, отже, існує ризик, що такі виплати не відображають належним чином чи дійсно надається (підвищується) пов'язаною стороною справжня цінність	3; 4
24. Надмірні борги та/або витрати по сплаті процентів Заборгованість, яка здається вищою за суму, яку підприємству можливо було варто запозичити, або процентні ставки, які можуть виявитися вищими за ринкові ставки	3; 4
25. Діяльність групи в юрисдикції обмежується діяльністю, що представляє менший ризик	2
26. В певній юрисдикції існує висока вартість або висока частка виручки (доходів) пов'язаних сторін Висока вартість або частка виручки (доходів) від операцій з пов'язаними сторонами може означати, що навіть невелика помилка в трансфертному ціноутворенні може мати значний податковий вплив	2
27. Результати в юрисдикції відхиляються від потенційних порівняльних юрисдикцій Відмінності між юрисдикцією та обраною(ими) для порівняння юрисдикцією(ями) можуть бути обумовлені BEPS (розмиттям бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування)	2
28. Результати діяльності в юрисдикції не відображають ринкові тенденції Отримані результати (їх динаміка) не відповідають ринковим тенденціям та можуть бути обумовлені BEPS	2
29. Учасник(и) групи здійснює(ють) незначну істотну діяльність в окремій юрисдикції, але має(ють) значний прибуток (високий рівень прибутку). Отримані результати можуть бути обумовлені BEPS	2
30. Учасник(и) групи здійснює(ють) значну діяльність в окремій юрисдикції, але має(ють) незначний прибуток (низький рівень прибутку) (або збитки) Отримані результати можуть бути обумовлені BEPS	2
31. Учасник(и) групи здійснює(ють) діяльність в юрисдикції та отримує(ють) значний прибуток, але мають низький рівень нарахованих податків. Отримані результати можуть бути обумовлені BEPS	2
32. Група здійснює мобільну діяльність в юрисдикціях, де сплачує нижчу ставку або рівень податку Певний вид мобільної діяльності *(володіння або управління інтелектуальною власністю (IP); закупівлі; продажі, маркетинг або дистрибуція; внутрішньогрупове фінансування або страхування)* може бути обумовлений BEPS.	2
33. У структурі групи відбулися зміни, в тому числі в розташуванні активів Зміни у структурі групи можуть являти собою можливість для групи брати участь в BEPS і вимагати перегляду існуючої політики та методології трансфертного ціноутворення, а також перегляду ідентифікації та ціноутворення за операціями з пов'язаними сторонами	2
34. Права на інтелектуальну власність (IP) відокремлені від суміжних видів діяльності в рамках групи. Цінні права на інтелектуальну власність (IP) можуть бути використані для виведення оподатковуваного прибутку з інших юрисдикцій	2
35. Група має маркетингові компанії, розташовані в юрисдикціях за межами ключових ринків збуту Маркетингові компанії можуть отримувати прибуток, який не відноситься до юрисдикцій, в яких вони є резидентами	2
36. Група має закупівельні організації, розташовані в юрисдикціях, які перебувають за межами її основних виробничих майданчиків (площ) Закупівельні організації можуть отримувати прибуток, який не відноситься до юрисдикції, в якій вони є резидентами	2
37. Сплачений групою (її окремими учасниками) податок на прибуток послідовно нижче нарахованого корпоративного податку (податку на прибуток підприємств). Група може нараховувати великі суми податку по невизначеним податковим позиціям, що може вказувати на поведінку, пов'язану з BEPS.38	2
38. До групи входять компанії з подвійним президентством. Може вказувати на поведінку, пов'язану з BEPS.	2
39. До групи входять компанії, які не є податковими резидентами. Може вказувати на поведінку, пов'язану з BEPS	2
40. Група розкриває прибутки без вказання президентства. Може вказувати на поведінку, пов'язану з BEPS.	2
41. Інформація звітності групи не відповідає інформації, раніше поданій суб'єктом (учасником) групи. Це може поставити під сумнів точність як Звіту CbC, так і інформації, раніше поданій суб'єктом (учасником) групи	2
42. Неподаткові фактори, які можуть спотворити ціни Зокрема, необхідність дотримання вимог неподаткових законодавчих та нормативних актів (нормативні вимоги, пов'язані з визначенням митної вартості чи контролю над цінами, антидемпінговим законодавством тощо) (38.1), або внутрішньогрупове стимулювання грошових потоків внаслідок прийняття політики управління бізнесом групи, яка стосується того, де подається звітність про прибуток або яким чином фінансуються дивіденди	3

*Примітки щодо умовних позначень джерел: 1 – Керівництво ООН з трансфертного ціноутворення для країн, що розвиваються, 2021 року; п.п. 13.2.5.1 Гл. 13 «Оцінка ризиків»; 2 – Звітність в розрізі країн для реалізації Кроку 13 Плану протидії BEPS – Керівництво ОЕСР щодо ефективної оцінки податкових ризиків, 2017 року; пункт 40 вказаного Керівництва та Додаток 2 «Показники податкового ризику, які можуть бути виявлені за допомогою Звіту CbC» до вказаного Керівництва; 3 – Проект для публічного обговорення Рекомендацій ОЕСР із здійснення оцінки ризиків трансфертного ціноутворення, 2013 року; 4 – Посібник ОЕСР «Ефективне вирішення проблем трансфертного ціноутворення», 2012 року; Глава 2 «Відбір правильних випадків» та Додаток D вказаного посібника.

[Розробка автора публікації]

Ознаками відсутності або низького рівня потенційних ризиків трансфертного ціноутворення можуть бути, зокрема:

– значна кількість незалежних міноритарних акціонерів;

– операції з нерезидентами, розташованими в юрисдикціях з більшими ставками податку на прибуток (корпоративний дохід) при цьому такими, що не користуються податковими пільгами;

– подібні операції, які здійснені з непов'язаними особами на умовах, схожих з умовами контрольованих операцій з пов'язаними особами;

– перевага неконтрольованих операцій над контрольованими операціями;

– належність до групи підприємств, які мають обґрунтовану та чітку політику у сфері трансфертного ціноутворення та дотримуються принципу укладання угод (здійснення операцій) на ринкових умовах (принципу «витягнутої руки»);

– якісна документація платника податків щодо контрольованих операцій;

– суворе дотримання встановлених вимог (правил) у сфері трансфертного ціноутворення (позитивна податкова історія);

– значний рівень прозорості й відкритість до діалогу з податковими органами.

Використання органами державної влади України (зокрема, Державною податковою службою України та Мінфіном України), визначеного на основі документів міжнародних організацій, орієнтовного переліку індикаторів ризиків трансфертного ціноутворення дозволить більш ефективніше здійснити:

– розробку та супроводження на постійній та системній основі контролюючими (податковими) органами України національного орієнтовного переліку індикаторів ризиків трансфертного ціноутворення із врахуванням кращого світового досвіду;

– розробку, практичне використання та вдосконалення вітчизняної системи класифікації та оцінки (ранжування) індикаторів ризиків трансфертного ціноутворення;

– формування переліку джерел інформації (відомостей), які доцільно використовувати при обробці ризиків трансфертного ціноутворення;

– розробку, практичне використання та вдосконалення на постійній та системній основі стандартизованих процесів ідентифікації та обробки інформації (відомостей) про потенційні ризики трансфертного ціноутворення;

– орієнтовну оцінку вартості отримання доступу та використання контролюючими (податковими) органами до комерційних джерел інформації, які доцільно використовувати для ідентифікації та обробки інформації (відомостей) про потенційні ризики трансфертного ціноутворення;

– укладання додаткових чи оновлених протоколів до угод про обмін інформацією між державними органами влади України (в першу чергу, з Державною митною службою України, але не тільки) з метою отримання додаткової інформації, яка має використовуватись для визначення індикаторів ризиків трансфертного ціноутворення;

– розробку та впровадження в практичну діяльність контролюючих органів процесів автоматизованої обробки кількісних (повністю чи частково) ризиків трансфертного ціноутворення;

– розробку шляхів інтеграції процесів ідентифікації та обробки інформації (відомостей) про потенційні ризики трансфертного ціноутворення до стандартизованих процесів загальної системи опрацювання податкових ризиків в Державній податковій службі України;

– розробку та вдосконалення методики визначення (методичних рекомендацій) та навчальних матеріалів щодо ідентифікації та відпрацювання потенційних ризиків трансфертного ціноутворення посадовими особами контролюючих органів (та посадовими особами платників податків та/або аудиторсько-консультаційних, юридичних компаній (фірм), які супроводжують діяльність платників податків);

– відбір відповідних категорій платників податків до перевірок трансфертного ціноутворення (перевірок щодо дотримання принципу «витягнутої руки»);

– оцінку результатів перевірок трансфертного ціноутворення із врахуванням індикаторів ризиків, які були визначені та використані при відборі платників податків до зазначених перевірок тощо.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновки, що в Україні відбуваються процеси становлення системи протидії розмиттю бази оподаткування та виведенню платниками податків прибутку, отриманого в нашій країні, з-під оподаткування, в тому числі за рахунок некоректного використання чи недотримання правил трансфертного ціноутворення.

Встановлення, дослідження, аналіз та оцінка впливу ризиків трансфертного ціноутворення на базу оподаткування платника податків займає важливе місце в процесах податкового контролю за трансфертним ціноутворенням та слугує: забезпеченню належного відбору контрольованих операцій для здійснення перевірок трансфертного ціноутворення; визначенню переліку питань, які з особливою увагою мають відпрацьовуватись при таких перевірках. Визначення в цій статті орієнтовного переліку індикаторів ризиків трансфертного ціноутворення згідно документів міжнародних організацій є важливою передумовою для розуміння подальших шляхів вдосконалення вітчизняної системи податкового контролю за трансфертним ціноутворенням як ризикоорієнтованої системи.

Автор вважає за доцільне запропонувати використання вказаного переліку для подальшої розробки:

– національного орієнтовного переліку індикаторів ризиків трансфертного ціноутворення та вітчизняної системи класифікації та оцінки таких ризиків;

– стандартизованих процесів ідентифікації та обробки інформації про потенційні ризики трансфертного ціноутворення та їх інтеграції до стандартизованих процесів загальної системи опрацювання податкових ризиків в Державній податковій службі України;

– методик визначення (методичних рекомендацій) та навчальних матеріалів з порушеного питання;

– процесів відбору платників податків до перевірок та оцінки результатів перевірок трансфертного ціноутворення тощо.

Література

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято ВР України від 04.07.2013 № 408-VII]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-18#Text. – (Дата звернення 16.07.2021 р.).

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято ВР України від 02.12.2010 № 2755-VI]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. – (Дата звернення 16.07.2021 р.).

3. Брєхов С.С. Система індикаторів ризиків агресивного податкового планування / С.С. Брєхов, Проскура К.П., О.Є. Сушкова // Економічний аналіз. – 2017. – Том 27. № 1. – С. 107–119.

4. Баранова А.Б. Риски трансфертного ценообразования: проблемы и возможности минимизации / А.Б. Баранова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – № 10-11 (53). – С. 51–57.

5. Matenaer S. Ökonomische Analyze und empirische Evidenz / S. Matenaer (u. a.). Lohmar – Köln. – 2013. – P. 17–68.

6. Mößlein Ch. Steuwrrisiken managen / Ch. Mößlein // Steuerberatung. – Juni 2009. – P. 27–29.

7. Walicka M. Tax risks sources and consequences as a part of intercultural management at family companies / M. Walicka // Journal of Intercultural Management Vol. 6, No. 4, December 2014. – P. 191–201.

8. Брызгалин А.В. Налоговые риски: осведомлен – значит вооружен / А.В. Брызгалин // Налоговые споры. – 2009. – № 4. – С. 13–17.

9. Филина Ф.Н. Анализ налоговых рисков [Електронний ресурс] / Ф.Н. Филина. – Режим доступу : http://rosbush.ru/?item=1467&page=article. – (Дата звернення 16.07.2021 р.).

10. Мигунова М.И. Оценка налоговых рисков / М.И. Мигунова, Т.А. Циркунова. – Красноярск : Красноярский государственный торгово-экономический институт, 2005. – 72 с.

11. Пансков Г.В. Налоги и налогообложение: теория и практика : учебник для бакалавриата / Г.В. Пансков. – М. : Юрайт, 2011. – 680 с.

12. Десятнюк О.М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика : монографія / О.М. Десятнюк. – Тернопіль : ТНЕУ. – 2009. – 312 с.

13. Євтушенко Н.О. Податкові ризики та система керування ними / Н.О. Євтушенко // Вісник дніпропетровського університету: серія: менеджмент інновацій. – 2016. – № 6. – С. 68–77.

14. Коломієць Г.І. Податкові ризики: сутність та класифікація / Г.І. Коломієць // Ринок цінних паперів. – 2009. – № 6. – С. 27–33.

15. Курілов Є.А. Ризики трансфертного ціноутворення: міжнародний досвід / Є.А. Курілов // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2014. – № 46. – С. 18–27.

16. UN practical manual on transfer pricing for developing countries, Chapter 13 «Risk Assessment». – UN. – 2021. – 678 p. – URL : https://www.un.org/development/desa/financing/sites/www.un.org./development.desa.financing/files/2021-04/TP_2021_final_web%20%281%29.pdf. – (16.04.2021 p.).

17. BEPS Action 13. Country-by-Country Reporting – OECD Handbook on Effective Tax Risk Assessment. – OECD. – 2017. – 88 p. – URL : https://www.oecd.org/tax/beps/country-by-country-reporting-handbook-on-effective-tax-risk-assessment.pdf. – (16.04.2021 p.).

18. Report EU JTPF on transfer pricing risk management. – European Commission. – June 2013. – 17 p. – URL : https://www.drtp.ca/wp-content/uploads/2015/02/Report_Transfer_Pricing_Risk_Management.pdf. – (Дата звернення 16.04.2021 р.).

19. Public consultation: Draft handbook on transfer pricing risk assessment. – OECD. – April 2013. – 41 p. – URL : https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/Draft-Handbook-TP-Risk-Assessment-ENG.pdf. – (16.04.2021 p.).

20. White paper on transfer pricing documentation. – OECD. – July 2013. – 42 p. – URL : https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/white-paper-transfer-pricing-documentation.pdf. – (16.04.2021 p.).

21. Dealing effectively with the challenges of transfer pricing. – OECD, 2012; Chapter 2 «Selecting the right cases»). – OECD. – January 2012. – 106 p. – URL : https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/dealing-effectively-with-the-challenges-of-transfer-pricing_9789264169463-en. – (16.04.2021 p.).

22. Code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EU TPD; (2006/C 176/01)). – EU. – July 2006. – 7 p. – URL : https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:42006X0728(01)&from=EN. – (16.04.2021 p.).

References

1. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo transfertnoho tsinoutvorennia [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy : [pryiniato VR Ukrainy vid 04.07.2013 № 408-VII]. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-18#Text. – (Data zvernennia 16.07.2021 r.).

2. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy : [pryiniato VR Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI]. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. – (Data zvernennia 16.07.2021 r.).

3. Briekhov S.S. Systema indykatoriv ryzykiv ahresyvnoho podatkovoho planuvannia / S.S. Briekhov, Proskura K.P., O.Ie. Sushkova // Ekonomichnyi analiz. – 2017. – Tom 27. № 1. – S. 107–119.

4. Baranova A.B. Riski transfertnogo cenoobrazovaniya: problemy i vozmozhnosti minimizacii / A.B. Baranova // Ekonomika i sovremennyj menedzhment: teoriya i praktika. – 2015. – № 10-11 (53). – S. 51–57.

5. Matenaer S. Ökonomische Analyze und empirische Evidenz / S. Matenaer (u. a.). Lohmar – Köln. – 2013. – P. 17–68.

6. Mößlein Ch. Steuwrrisiken managen / Ch. Mößlein // Steuerberatung. – Juni 2009. – P. 27–29.

7. Walicka M. Tax risks sources and consequences as a part of intercultural management at family companies / M. Walicka // Journal of Intercultural Management Vol. 6, No. 4, December 2014. – P. 191–201.

8. Bryzgalin A.V. Nalogovye riski: osvedomlen – znachit vooruzhen / A.V. Bryzgalin // Nalogovye spory. – 2009. – № 4. – S. 13–17.

9. Filina F.N. Analiz nalogovyh riskov [Elektronnij resurs] / F.N. Filina. – Rezhim dostupu : http://rosbush.ru/?item=1467&page=article. – (Data zvernennya 16.07.2021 r.).

10. Migunova M.I. Ocenka nalogovyh riskov / M.I. Migunova, T.A. Cirkunova. – Krasnoyarsk : Krasnoyarskij gosudarstvennyj torgovo-ekonomicheskij institut, 2005. – 72 s.

11. Panskov G.V. Nalogi i nalogooblozhenie: teoriya i praktika : uchebnik dlya bakalavriata / G.V. Panskov. – M. : Yurajt, 2011. – 680 s.

12. Desiatniuk O.M. Monitorynh podatkovykh ryzykiv: teoriia ta praktyka : monohrafiia / O.M. Desiatniuk. – Ternopil : TNEU. – 2009. – 312 s.

13. Yevtushenko N.O. Podatkovi ryzyky ta systema keruvannia nymy / N.O. Yevtushenko // Visnyk dnipropetrovskoho universytetu: seriia: menedzhment innovatsii. – 2016. – № 6. – S. 68–77.

14. Kolomiiets H.I. Podatkovi ryzyky: sutnist ta klasyfikatsiia / H.I. Kolomiiets // Rynok tsinnykh paperiv. – 2009. – № 6. – S. 27–33.

15. Kurilov Ye.A. Ryzyky transfertnoho tsinoutvorennia: mizhnarodnyi dosvid / Ye.A. Kurilov // Visnyk Ministerstva dokhodiv i zboriv Ukrainy. – 2014. – № 46. – S. 18–27.

16. UN rractical manual on transfer pricing for developing countries, Chapter 13 «Risk Assessment». – UN. – 2021. – 678 p. – URL : https://www.un.org/development/desa/financing/sites/www.un.org.development.desa.financing/files/2021-04/TP_2021_final_web%20%281%29.pdf. – (16.04.2021 r.).

17. BEPS Action 13. Country-by-Country Reporting – OECD Handbook on Effective Tax Risk Assessment. – OECD. – 2017. – 88 p. – URL : https://www.oecd.org/tax/beps/country-by-country-reporting-handbook-on-effective-tax-risk-assessment.pdf. – (16.04.2021 r.).

18. Report EU JTPF on transfer pricing risk management. – European Commission. – June 2013. – 17 p. – URL : https://www.drtp.ca/wp-content/uploads/2015/02/Report_Transfer_Pricing_Risk_Management.pdf. – (Data zvernennia 16.04.2021 r.).

19. Public consultation: Draft handbook on transfer pricing risk assessment. – OECD. – April 2013. – 41 p. – URL : https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/Draft-Handbook-TP-Risk-Assessment-ENG.pdf. – (16.04.2021 r.).

20. White paper on transfer pricing documentation. – OECD. – July 2013. – 42 p. – URL : https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/white-paper-transfer-pricing-documentation.pdf. – (16.04.2021 r.).

21. Dealing effectively with the challenges of transfer pricing. – OECD, 2012; Chapter 2 «Selecting the right cases»). – OECD. – January 2012. – 106 p. – URL : https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/dealing-effectively-with-the-challenges-of-transfer-pricing_/9789264169463-en. – (16.04.2021 r.).

22. Code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EU TPD; (2006/C 176/01)). – EU. – July 2006. – 7 p. – URL : https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:42006X0728(01)&from=EN. – (16.04.2021 r.).

Надійшла / Paper received : 17.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 65. 018: (477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-10

ТКАЧЕНКО А. М.
ORCID ID: 0000-0002-1823-2579
e-mail: alla0676128584@gmail.com
Національний університет «Запорізька політехніка»
КОЛЕСНИК Е. О.
ORCID ID: 0000-0003-3586-1938
e-mail: eleonorakolesnik889@gmail.com
Класичний приватний університет

ІНВЕСТУВАННЯ ЗА ESG-ПРИНЦИПАМИ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті констатовано, що традиційна модель економічного зростання металургії за рахунок експорту енергоємної продукції більше не працює, потрібні нові імпульси та дієві інструменти трансформації нині існуючої моделі економічного зростання до новітньої моделі – моделі низьковуглецевого виробництва. Акцентовано на значимості ESG-інвестування в процесі трансформації до низьковуглецевої економіки та його впливі на конкурентоспроможність підприємств. Обґрунтовано, що запровадження ESG-інвестування потребує на формування певного регуляторного середовища, і відповідно на уточнення змістовної складової даного поняття та його операціоналізацію, приведення поняття до такого виду, який дозволить з ним працювати на практичному рівні, оперувати ним при вирішенні конкретних аналітичних і прогнозних завдань, верифікувати чи спростовувати гіпотези дослідження. Запропоновано авторське визначення ESG-інвестування як інвестування, спрямованого на мінімізацію ESG-ризиків, зниження забруднення навколишнього середовища до рівнів, що не шкодять здоров'ю людини і природним екосистемам, а також на посилення соціальної відповідальності та поліпшення корпоративного управління. Обґрунтовано, що запізнення України з ратифікацією міжнародних нормативно-правових актів із запровадження ESG-інвестування та ігнорування світового досвіду з формування регуляторного середовища інвестування за ESG-принципами загрожують підприємствам металургії втратою інвесторів, і відповідно конкурентних позицій на світовому ринку металопродукції. На конкретних прикладах зі світового досвіду, доведено необхідність визнання стандартизації звітності з впливу бізнесу на клімат та довкілля, одним з пріоритетних питань формування регуляторного середовища ESG-інвестування. Визначено арсенал дієвих заходів з формування регуляторного середовища ESG-інвестування, запровадження якого у вітчизняній практиці дозволить приймати ефективні та оптимальні управлінські рішення щодо збереження позицій вітчизняних металургійних підприємств у ТОП-10 країн-лідерів з виробництва металопродукції.

Ключові слова: ESG-активність бізнесу, ESG-інвестування, ESG-принципи, конкурентоспроможність підприємств, «вуглецевий слід».

ALLA TKACHENKO
"Zaporizhzhia Polytechnic" National University
ELEONORA KOLESNIK
Classic Private University

INVESTMENT ON ESG-PRINCIPLES AS A DETERMINING FACTOR OF INFLUENCE ON THE COMPETITIVENESS OF METALLURGICAL ENTERPRISES

The article states that the traditional model of economic growth of metallurgy due to the export of energy-intensive products no longer works, new impulses and effective tools are needed to transform the current model of economic growth to the latest model – the model of low-carbon production. Emphasis is placed on the importance of ESG-investment in the process of transformation to a low-carbon economy and its impact on the competitiveness of enterprises. It is substantiated that the introduction of ESG-investment requires the formation of a certain regulatory environment, and accordingly to clarify the substantive component of this concept and its operationalization, bringing the concept to a form that will work with it on a practical level, operate it in solving specific analytical and forecasting tasks, verify or refute research hypotheses. The author's definition of ESG investing is proposed as an investment aimed at minimizing ESG risks, reducing environmental pollution to levels that do not harm human health and natural ecosystems, as well as strengthening social responsibility and improving corporate governance. It is substantiated that Ukraine's delay in ratifying international regulations on the introduction of ESG-investing and ignoring the world experience in creating a regulatory environment for investing in ESG-principles threatens metallurgical enterprises with the loss of investors and, accordingly, competitive positions in the global metal market. Using specific examples from world experience, the need to recognize the standardization of reporting on the impact of business on climate and environment, one of the priority issues in the formation of the regulatory environment of ESG-investment. An arsenal of effective measures for the formation of the regulatory environment of ESG-investment, the introduction of which in domestic practice will allow to make effective and optimal management decisions to maintain the position of domestic metallurgical enterprises in the TOP-10 leading countries in metal production.

Key words: ESG-business activity, ESG-investing, ESG-principles, competitiveness of enterprises, "carbon footprint".

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Наразі Україну загальновизнано металургійним нетто-експортером, оскільки після тривалих років аутсайдерства вона ввійшла до ТОП-10 країн-лідерів з виплавки сталі і виробництва чавуну. За даними GMK Center, частка металургії у ВВП України з урахуванням суміжних галузей в 2020 році сягнула 13,2 %,

що забезпечує близько 32,1 % загального припливу валюти в Україну [1]. Втім, традиційна модель економічного зростання металургії за рахунок експорту енергоємної продукції більше не працює. Потрібні нові імпульси та дієві інструменти трансформації нині існуючої моделі економічного зростання до новітньої моделі – моделі низьковуглецевого виробництва.

Сьогодні у світовій практиці представлено широкий вибір інструментів трансформації до моделі низьковуглецевого виробництва. Натомість зосередимось на ESG-інвестуванні, оскільки останнім часом воно набуває все більшої актуальності, а його результати вже перевірено часом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що питання забезпечення конкурентоспроможності металургійних підприємств на перший погляд є далеко не новими та досить широко висвітлені в працях таких вітчизняних науковців та аналітиків, як Амоши О.І., Бердинських А., Григоренко Ю., Зінченко С., Каленкова О., Кузнецького С., Нікіфорова В.А., Резнікова А.С., Хоменко Я.В. та ін. Однак з постійними трансформаційними змінами в економіці вони не втрачають своє актуальності. Тож, і наразі, з трансформацією до моделі низьковуглецевої економіки ні в кого навіть не виникає сумнівів щодо доцільності розгляду ESG-інвестування як визначального чинника впливу на конкурентоспроможність підприємств металургії.

Формулювання цілей статті

Мета статті – здійснення філігранного дослідження ESG-інвестування як визначального чинника впливу на конкурентоспроможність металургійних підприємств.

Виклад основного матеріалу

Зазначимо, що в січні 2020 року CEO одного з найбільших світових інвестиційних фондів BlackRock Лоренс Фінк звернувся до інвестиційної спільноти світу з проханням підтримки ESG-інвестування, що вкрай необхідно в умовах загострення кліматичної кризи. Його цілком підтримали як глобальна інвестиційна спільнота, так і приватні інвестори. Тож, наразі ESG-інвестування стрімко набуває популярності світом. Натомість його запровадження в тій чи іншій країні визначається сформованим регуляторним середовищем. Зокрема, в ЄС регуляторне середовище ESG-інвестування визначено амбітною регуляторною програмою щодо скорочення вуглецевих викидів, реалізація якої має сильну політичну підтримку [2, с. 19]. В Китаї з метою підтримки глобальної ініціативи ESG-інвестування та його масштабування запроваджено Інструкцію щодо заснування «зеленої» фінансової системи». OECD створено Кодекс поведінки інституційних інвесторів, яким передбачено відповідальності за ігнорування інвесторами ESG-принципів при прийнятті рішень щодо інвестування капіталу [2, с. 21].

Напрацювання з формування регуляторного середовища ESG-інвестування у світі можна перелічувати і надалі, однак щоб чітко розуміти яким воно має бути в Україні, насамперед, слід повноцінно усвідомити зміст самого поняття «ESG-інвестування», оскільки його стрімко зростаюча популярність породила різноманітні трактування (дефініції) його змісту. Наразі ESG-інвестування розглядається як «зелене» (Green Investment, GI), «стале» (Sustainable Investment, SI), «соціально-відповідальне» (Social Responsible Investment, SRI), «екологічне» (Environmental Investment, EI) чи «кліматичне» інвестування (Climate Investment). Варто визнати, що деякі з перелічених дефініцій є досить загальними, а деякі – надто вузькими. Натомість всі вони в певній мірі поєднують спільні риси, хоч і не позбавлені суперечностей [3, с. 84].

Подібно до того, як важко визначити усі аспекти ESG-інвестування, так доволі складно і надати однозначне його визначення. Однак існуюча необхідність у формуванні регуляторного середовища і нормативно-правового регулювання ESG-інвестування потребує на уточнення змістовної складової даного поняття та його операціоналізацію, тобто на приведення поняття до такого виду, який дозволить працювати з ним на практичному рівні, оперувати ним при вирішенні конкретних аналітичних і прогнозних завдань, верифікувати чи спростовувати гіпотези дослідження [4].

Перейдемо до операціоналізації поняття «ESG-інвестування».

По-перше, демістифікуємо акронім ESG. ESG у перекладі з англ. екологічний (Environmental), соціальний (Social) та управлінський (Governance) компонент характеристики діяльності підприємства. Зокрема, Environmental (E) компонент означує різноманітні елементи діяльності підприємств, які ілюструють їх вплив на навколишнє середовище. Social (S) компонент характеризує ставлення до працівників, створення умов праці та соціального розвитку, взаємодію та збалансованість інтересів стейкхолдерів. Governance (G) компонент вирізняє забезпечення прав акціонерів, наявність функціонального правління, існування розробленої політики винагород для керівників та запобігання таким нелегальним практикам, як корупція та корпоративне шахрайство.

По-друге, звернемось до трактування поняття «ESG-інвестування» у нормативно-правових актах міжнародних економічних та фінансових організацій. Зокрема, за Принципами відповідального інвестування (Principles Responsible Investment, PRI) (2006) [5], запровадженими за підтримки ООН, під ESG-інвестуванням розуміється відповідальне інвестування, прийняття рішення щодо якого ґрунтується на симбіозі факторів навколишнього середовища, соціального розвитку та корпоративного управління (ESG-

факторів). МВФ розглядає ESG-інвестування як інвестування, кінцевим результатом якого є зменшення викидів парникових газів та забруднюючих речовин у повітря, без істотного скорочення рівня виробництва та споживання неенергетичних товарів [6]. ОЕСР під ESG-інвестуванням вбачає вкладення у проекти та фінансові інструменти, які сприяють зниженню рівня викидів вуглецю, пом'якшенню змін клімату та поширенню екологічних технологій [7].

По-третє, проаналізуємо підходи до трактування дефініцій поняття «ESG-інвестуванням» задля встановлення найбільш вдалої його інтерпретації, визначимо його найважливіші елементи та відмінні риси. Так, Л. Педерсен та співавтори [Pedersen L. H., Fitzgibbons S., Pomorsk L., 2019] стверджують, що ESG-інвестування є надійним провісником майбутніх доходів, яке здійснюється за релевантною інформацію про базові уподобання відповідних груп стейкхолдерів. Любош Пастор, Роберт Ф. Стамбо та Люціан Тейлор [Pastor L., Stambaugh R. F., Taylor L. A., 2019] акцентують, що ESG-інвестування – це інвестування, яке дозволяє збільшити ціни на активи та акції «зеленіших фірм» завдяки зниженню ex-ante (очікуваних) альфа-показників CAPM [2, с. 42]. Педро Матос ESG-інвестування розглядає як інвестування капіталу з мінімальними ESG-ризиками [2, с. 7]. Маркевич К. ESG-інвестуванням трактує як вкладення підприємницького капіталу (матеріального, інтелектуального, сировинного, основних засобів виробництва та технологій), який спрямовується у будівництво об'єкта або виробництво товару/послуги/технології, кінцевою метою яких є здійснення позитивного впливу на довкілля (зменшення рівня забруднення) з одночасним відновленням чи підтримкою рівня природного капіталу [8, с. 85].

Отже, приходимо до висновку, що ESG-інвестування у світовій практиці, насамперед, розглядається як відповідальне інвестування, яке:

– доповнює теорію управління активами і не означає відмову від основних концепцій;

– дозволяє глибше зрозуміти, як буде створюватися вартість в майбутньому з використанням ESG-принципів;

– враховує різні зацікавлені сторони відповідно до того, як розвиваються компанії.

Під ESG-інвестуванням варто розуміти інвестування, спрямоване на мінімізацію ESG-ризиків, зниження забруднення навколишнього середовища до рівнів, що не шкодять здоров'ю людини і природним екосистемам, а також посилення соціальної відповідальності та поліпшення корпоративного управління.

Натомість український бізнес не готовий до ESG-інвестування. Однак варто зрозуміти, що наразі активно зростає група ESG-інвесторів, які працюють виключно зі «стійкими» компаніями. Вони все голосніше заявляють про інтереси інвестування капіталу за ESG-принципами [5], визначеними ООН. Тож, сьогодні інтерес інвесторів до бізнесу залежить не лише від очікуваних фінансових результатів, а й від його ESG-активності [9].

Наразі група банків, включаючи Citi, Goldman Sachs, ING, Societe Generale, Standard Chartered і UniCredit, оголосила про запуск Робочої групи Steel Climate-Aligned Finance Working Group, мета якої – допомогти декарбонізувати сталеливарний сектор, тобто сприяти ESG-активності металургійних підприємств.

Впливові інвестори і виробники такі, як Altor Fund V, Ane & Robert Maersk Uggla, BILSTEIN GROUP, EIT InnoEnergy, Exor, FAM, IMAS Foundation, Kingspan, Marcegaglia, Mercedes-Benz AG, Scania, SMS Group, Stena Metall Finans, Христина Стенбек, Даніель Ек і Варгас прийняли рішення щодо участі у ініціативах Climate Group SteelZero і HYBRIT, а також H2GS, який прагне побудувати перший в світі великомасштабний завод з виробництва сталі з нульовими викидами вуглецю.

Українськими впливовими виробниками теж визначено заходи з трансформації до моделі низьковуглецевого виробництва, однак темпи їх реалізації недостатні для виконання до 2030 р., взятих Україною зобов'язань щодо НВВ2. Так, зокрема, металургійними підприємствами України вже не перший рік вживається комплекс заходів зі скорочення «вуглецевого сліду». Однак оцінити ESG-активність вітчизняних металургійних підприємств досить складно, оскільки показники нефінансової звітності, яка наразі ними складається, не відповідають ключовим індексам, передбаченим міжнародними стандартами з оцінки впливу бізнесу на клімат та довкілля. Запізнення України з ратифікацією міжнародних нормативно-правових актів із запровадження ESG-інвестування та недбале ставлення до імплементації світового досвіду з інвестування за ESG-принципами загрожують підприємствам металургії втратою інвесторів, і відповідно конкурентних позицій на світовому ринку металопродукції [10].

Паралельно із загрозою втрати інвесторів, вітчизняним металургійним підприємствам загрожує втрата європейського ринку збуту металопродукції, оскільки вже найближчим часом очікується запровадження ЄС Закону про вуглецевий корекційний механізм імпорту (ВКМІ) (відомий також за своєю латинською абревіатурою як CBAM) [11], яким передбачається формат квоти на парникові викиди, яку будуть зобов'язані купувати європейські імпортери товарів походженням поза межами ЄС. Ціна квот буде прив'язана до цін на квоти в межах діючої Європейської системи торгівлі викидами (ЄСТВ). Експортери країн, що розвиваються, зокрема, і Україна можуть отримати можливість в індивідуальному порядку захищати перед Єврокомісією свій кейс шляхом подачі верифікованих даних про вміст власних викидів у виробництві (так званий «вуглецевий слід») [11]. А отже, одним з пріоритетних питань, які мають вирішуватись при формуванні в Україні регуляторного середовища ESG-інвестування, має бути стандартизація звітності з кліматичного впливу бізнесу, заснована на базі міжнародних стандартів та рекомендацій з оцінки впливу бізнесу на клімат та довкілля.

Визнання стандартизація звітності з кліматичного впливу бізнесу пріоритетним питанням у формуванні регуляторного середовища ґрунтується на світовому досвіді із запровадження ESG-інвестування. Так, Лоренсом Фінком, CEO, BlackRock та Майклом Блумбергом створено ініціативу TCFD – TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES (Спеціальну комісію щодо звітності з кліматичних ризиків), яка надає допомогу всім інвесторам у поданні спеціальної звітності. ООН на Нью-Йоркській біржі запроваджено ініціативу з принципів відповідального інвестування, яка має більше 3000 підписантів і всі вони разом управляють активами обсягом понад 100 трлн дол. США. Крім того активно зараз розвивається така ініціатива як climate action 100+, де задіяні понад 500 потужних інвесторів [10]. Варшавська фондова біржа у партнерстві з Європейським банком реконструкції та розвитку (далі – ЄБРР) опублікувала керівництво по звітності ESG, яке структурує і систематизує відповідні керівні принципи і рекомендації, підготовлене відповідно до національних правил і положень Європейського Союзу, Закону про бухгалтерський облік, який реалізує Директиву про нефінансову звітність і саму Директиву (NFRD / CSRD), Положення про стійкий розкритті фінансової інформації (SFDR) і регламент ЄС по таксономії на рівні ЄС, а також рекомендацій Цільової групи по розкриттю фінансової інформації, пов'язаної з кліматом (TCFD) на глобальному рівні [11]. Навіть family offices створили власну ініціативу CREO (Clean, Renewable and Environmental Opportunities) [10].

Наразі металургійні підприємства України, зокрема, Метінвест Холдинг при формуванні звітності з соціальної відповідальності і впливу на довкілля керується міжнародними стандартами GRI та SASB, які за твердженнями експертів, не дозволяють сформувати необхідне для оцінки ESG-активності інформаційне забезпечення, оскільки не дають можливості визначити відповідність показників діяльності підприємства екологічним параметрам.

Для переконання в даному твердження здійснимо дослідження ESG-активності Метінвест Холдингу протягом останнього десятиріччя, розглянувши показники його звітності з екологічного впливу (зокрема, вуглецевих викидів), соціального впливу (тобто ступеня задоволення інтересів персоналу) та атрибутів управління (як-от забезпечення дотримання етичних норм і принципів, упередження корупції та корпоративного шахрайства) [2, с. 7], сформованих за GRI- та SASB-стандартами (табл. 1–3).

За результатами дослідження Е-компонента відповідальних інвестицій Метінвест Холдингу, поданих в таблиці 1 встановлено, що протягом останніх років Метінвест невпинно спрямовує кошти на реалізацію проектів з модернізації технології виробництва та скорочення «вуглецевого сліду».

Таблиця 1

Динаміка показників *Е*-інвестування скорочення «вуглецевого сліду» Метінвест Холдингу протягом 2010–2019 рр. [12–17]

Показник	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг інвестування										
Інвестиції на охорону навколишнього середовища, млн дол.	253,6	480,6	443,9	446,1	386,5	266,2	179,3	225,7	263,2	384,1
Результат										
Пряме використання енергії, тис. т.у.п.	1963	3309	2326	1881	3332	6481	6773	7592	7832	7261
Загальна економія енергії, тис. т.у.п.	29,5	81,5	110,5	88.7	81,9	126	71,7	235,2	130,8	158,6
Економія електроенергії, млн кВт-г	63,2	81,5	110,5	88,6	81,9	82,1	147,6	153,4	239,9	302,0
Економічний ефект від енергозбереження, млн. дол. США	17,1	34,2	32,6	35,7	28,2	31,8	24,5	49,0	46,1	38,2
Валові викиди парникових газів в еквіваленті CO_2, млн т	26,4	25,7	22,4	17,3	12,9	9,8	10,8	8,9	9,8	8,8

За період з 2010 по 2019 рр. обсяги екоінвестицій зросли майже у півтори рази, а обсяги викидів вуглецю скоротились практично в тричі. Однак, за темпів скорочення обсягів викидів вуглецю, що спостерігаються протягом останніх трьох років, на досягнення нульових викидів слід очікувати ще не менше десятиріччя. Тож, встановити ESG-активність даного підприємства досить складно, оскільки GRI- та SASB-стандартами не визначено ESG-параметри та шкалу рейтингування, відсутність яких в найближчій перспективі суттєво ускладнить залучення ESG-інвестицій у металургійне виробництво. Така ситуація є недопустимою, оскільки призведе до втрати українськими металургійними підприємствами конкурентних позицій на світовому ринку.

Аналізуючи *S*-компонент відповідальних інвестицій Метінвест Холдингу, поданих в табл. 2, зазначимо, що тенденції змін обсягів інвестицій у соціальний розвиток підприємства протягом періоду, що вивчався схильні до зростання, проте показники результативності *S*-інвестицій нижче очікуваних. Зокрема, скоротилась чисельність працівників підприємства, зріс коефіцієнт втрачених днів, зросла плинність кадрів тощо.

Таблиця 2

Динаміка показників *S*-інвестування підприємств групи Метінвест протягом 2010–2019 рр. [12–17]

Показник	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Інвестиції в безпечну працю, млн дол.	112,5	134,6	91,4	115,5	103,2	74,2	60,6	81,1	95,2	102
Інвестиції у навчання персоналу, млн дол.	2,7	9.2	9,3	3,6	2,2	2,7	2,5	2,9	4,7	5,8
Інвестиції на покращення робочого побуту, млн дол.	69,9	77,6	81,5	79,3	80,4	151,2	201,2	227,3	249,2	251,7
Інвестиції у охорону здоров'я, млн дол.	1,63	1,59	1,53	1,47	0,91	0,94	1,21	1,37	1,4	1,0
Інвестиції у спорт і культуру, млн дол.	1,21	1,18	1,07	1,01	0,89	0,97	1,02	1,19	1,3	1,9
Інвестиції у розвиток місцевих громад за програмами соціального партнерства, млн дол.	5,1	7,2	12,1	5,4	7,4	7,6	5,6	8,4	12,5	11,4
Результат										
Чисельність співробітників, осіб	67652	103532	98980	90951	85207	90360	85280	66038	66241	66565
Коефіцієнт плинності кадрів	9	10	9	9	10	9	8	12	12	11
Коефіцієнт втрачених днів	16,62	13,69	11,44	8,86	8,21	10,1	12,9	20,8	25,55	23,9
Коефіцієнт професійних захворювань	0,23	0,13	0,12	0,15	0,14	0,16	0,2	0,15	0,13	0,16
Середньомісячна зарплата, дол. США	478	529	579	621	521,7	436,5	330,7	584	720	984
Сукупна кількість занять, які відвідували працівники протягом звітного періоду, тис.	16,7	19,8	21,5	23,1	24,2	26,8	28,4	96,9	105,5	108,7

Натомість, як позитивне, варто зазначити щорічне нарощування Метінвестом обсягів інвестування у навчання працівників, забезпечення їх професійного та кар'єрного зростання. Зокрема, у 2019 році Група інвестувала 5,8 млн дол. США в розвиток персоналу, значно розширивши програми навчання. Тож, наразі працівникам підприємств Метінвест Холдингу пропонується велика кількість навчальних програм, орієнтованих на розвиток їх професійних навичок й особистих якостей.

Окрім того Метінвестом запроваджено програму «Кадровий резерв» для підготовки кандидатів на керівні посади вищої, середньої та молодшої ланки. Лише за підсумками 2019 році 66 % посад вищої та середньої ланки та 39 % посад молодшої ланки були заповнені фахівцями з кадрового резерву [12, с. 79].

Не можна залишити поза увагою і інвестування Метінвестом соціального розвитку місцевих громад та територій, обсяги якого за програмами соціального партнерства протягом останнього десятиліття збільшились більше ніж удвічі – від 5,1 млн дол. США у 2010 р. до 11,4 млн дол. США у 2019 р. За рейтингом Sustainable Ukraine 2019 Метінвест отримав рейтинг «А», тобто найвищий у сфері взаємодії з місцевими громадами і захисту прав людини [12, с. 99].

Аналізуючи *G*-компоненту відповідальних інвестицій Метінвест Холдингу, слід зазначити, що для забезпечення дотримання етичних норм і принципів у повсякденній діяльності Метінвестом розроблено низку політик і вжито ряд процедур, а саме: Кодекс етики, процедуру декларування конфлікту інтересів, політику дотримання антимонопольного законодавства та політику у сфері протидії відмиванню грошей та фінансуванню тероризму [12, с. 32].

З 2014 р. Метінвестом запроваджено Програму комплаєнсу, спрямовану на мінімізацію комплаєнс-ризиків, а також на подальше формування та зміцнення культури дотримання відповідних вимог співробітниками. Відповідно створено Службу комплаєнсу, визначено комплаєнс-координаторів та комплаєнс-офіцера.

Метінвест дотримується антикорупційного законодавства, цінує чесну конкуренцію й протидіяє незаконному обмеженню ведення бізнесу. У 2019 році, як і в попередні роки, не виявлено та не підтверджено жодного випадку корупції, пов'язаного з діяльністю підприємств Групи [12, с. 31].

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Таким чином, підсумовуючи викладене, приходимо до висновку, що Метінвест Холдинг прагне досягти параметрів ESG-активності, однак її оцінювання ускладнюється відсутністю чітких критеріїв та параметрів оцінки, стандартизації звітності та контролю. Тож, уряд України має негайно вжити заходи щодо створення регуляторного середовища для залучення ESG-інвестицій, оскільки власними коштами металургійним підприємствам, зокрема, та й країною в цілому не забезпечити вчасне виконання взятих Україною зобов'язань з НВВ2.

Література

1. Левчук К. НБУ: Зростання ВВП України в третьому кварталі становило 3,5% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://gmk.center/ua/news/nbu-zrostannya-vvp-ukraini-v-tretomu-kvartali-stanoviv-3-5/

2. Матос П. ESG-принципи та відповідальне інституційне інвестування у світі: Критичний огляд досліджень / Матос П. ; пер. з англ. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2020. – 88 с.

3. Маркевич К. «Зелені» інвестиції у сталому розвитку: світовий досвід та український контекст / Аркевич К. – Центр Разумкова, 2019. – 316 с.

4. Бхаттачерджи А. Методологія і організація наукових досліджень: дослідження в соціально-економічних науках : навчальний посібник / Бхаттачерджи А., Ситник Н.І. – 2016.

5. Principles for responsible investment. URL: http://www.unpri.org/ viewer/?file=wp'content/uploads/ PRI_Brochure_' 2015.pdf

6. Eyraud L., Wane A., Zhang C., Clements B. Who's Going Green and Why? Trends and Determinants of Green Investment. IMF Working Paper, WP/11/296. https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/ wp11296.pdf.

7. Croce R. D, Kaminker Ch., Stewart F. The Role of Pension Funds in Financing Green Growth Initiatives. – OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, №10, p.11. http://www.oecd.org/ finance/private-pensions/49016671pdf.

8. Маркевич К. «Зелені» інвестиції у сталому розвитку: світовий досвід та український контекст / Аркевич К. – Центр Разумкова, 2019. – 316 с.

9. Глущенко А. ESG-звітність: ключ до серця інвестора [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://eba.com.ua/esg-zvitnist-klyuch-do-sertsya-investora/.

10. Екологічні інвестиції: глобальний тренд, який вже в Україні. CFA Society Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ua.cfaukraine.org/ekologichni-investytsiyi-globalnyj-trend-yakyj-vzhe-v-ukrayini/.

11. UBTA отримала першу версію законопроєкту єс про cbam регулювання. UBTA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ubta.com.ua/news/ubta-otrimala-pershu-versiju-zakonoprojektu-jes-pro-cbam-reguljuvannja.

12. Звіт зі сталого розвитку 2019. Метінвест [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://metinvestholding.com/Content/Entities/Report/26/ua/report-2019.pdf.

13. Людина та сталь. Звіт зі сталого розвитку 2017-2018. Метінвест [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://metinvestholding.com/Content/Entities/Report/24/ua/Metinvest_social_2019.pdf.

14. Больше чем сталь. Социальный отчет 2015-2016. Метинвест [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://metinvestholding.com/Content/Entities/Report/22/ua/%20Report_2015-2016_ru.pdf.

15. Крепче стали. Социальный отчет 2013-2014. Метинвест [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://metinvestholding.com/Content/Entities/Report/1/ua/Social_Report_Metinvest_2013-2014.pdf.

16. Металл для жизни человека. Социальный отчет 2011-2012. Метинвест [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://metinvestholding.com/Content/Entities/Report/3/ua/Metinvest_Social_Report_2011-2012.pdf

17. От рабочего места к местным сообществам. Социальный отчет 2009-2010. Метинвест [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://metinvestholding.com/Content/Entities/Report/4/ua/ Metinvest_CSR_Report_2009-2010.pdf

References

1. Levchuk K. NBU: Zrostannia VVP Ukrainy v tretomu kvartali stanovylo 3,5% [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://gmk.center/ua/news/nbu-zrostannya-vvp-ukraini-v-tretomu-kvartali-stanoviv-3-5/

2. Matos P. ESG-pryntsypy ta vidpovidalne instytutsiine investuvannia u sviti: Krytychnyi ohliad doslidzhen / Matos P. ; per. z anhl. – Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky, 2020. – 88 s.

3. Markevych K. «Zeleni» investytsii u stalomu rozvytku: svitovyi dosvid ta ukrainskyi kontekst / Arkevych K. – Tsentr Razumkova, 2019. – 316 s.

4. Bkhattacherdzhy A. Metodolohiia i orhanizatsiia naukovykh doslidzhen: doslidzhennia v sotsialno-ekonomichnykh naukakh : navchalnyi posibnyk / Bkhattacherdzhy A., Sytnyk N.I. – 2016.

5. Principles for responsible investment. URL: http://www.unpri.org/ viewer/?file=wpcontent/uploads/PRI_Brochure_ 2015.pdf

6. Eyraud L., Wane A., Zhang C., Clements B. Whos Going Green and Why? Trends and Determinants of Green Investment. IMF Working Paper, WP/11/296. https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/ wp11296.pdf.

7. Croce R. D, Kaminker Ch., Stewart F. The Role of Pension Funds in Financing Green Growth Initiatives. – OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, №10, p.11. http://www.oecd.org/ finance/private-pensions/49016671pdf.

8. Markevych K. «Zeleni» investytsii u stalomu rozvytku: svitovyi dosvid ta ukrainskyi kontekst / Arkevych K. – Tsentr Razumkova, 2019. – 316 s.

9. Hlushchenko A. ESG-zvitnist: kliuch do sertsia investora [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://eba.com.ua/esg-zvitnist-klyuch-do-sertsya-investora/.

10. Ekolohichni investytsii: hlobalnyi trend, yakyi vzhe v Ukraini. CFA Society Ukraine [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://ua.cfaukraine.org/ekologichni-investytsiyi-globalnyj-trend-yakyj-vzhe-v-ukrayini/.

11. UBTA otrymala pershu versiiu zakonoproiektu yes pro cbam rehuliuvannia. UBTA [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://ubta.com.ua/news/ubta-otrimala-pershu-versiju-zakonoprojektu-jes-pro-cbam-reguljuvannja.

12. Zvit zi staloho rozvytku 2019. Metinvest [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://metinvestholding.com/ Content/Entities/Report/26/ua/report-2019.pdf.

13. Liudyna ta stal. Zvit zi staloho rozvytku 2017-2018. Metinvest [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://metinvestholding.com/ Content/Entities/Report/24/ua/Metinvest_social_2019.pdf.

14. Bolshe chem stal. Socialnyj otchet 2015-2016. Metinvest [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : https://metinvestholding.com/Content/Entities/Report/22/ua/%20Report_2015-2016_ru.pdf.

15. Krepche stali. Socialnyj otchet 2013-2014. Metinvest [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : https://metinvestholding.com/Content/Entities/Report/1/ua/Social_Report_Metinvest_2013-2014.pdf.

16. Metall dlya zhizni cheloveka. Socialnyj otchet 2011-2012. Metinvest [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : https://metinvestholding.com/Content/Entities/Report/3/ua/Metinvest_Social_Report_2011-2012.pdf

17. Ot rabochego mesta k mestnym soobshestvam. Socialnyj otchet 2009-2010. Metinvest [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : https://metinvestholding.com/Content/Entities/Report/4/ua/Metinvest_CSR_Report_2009-2010.pdf

Надійшла / Paper received : 14.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 311.312
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-11

СІРЕНКО К. В.
e-mail: sirenko1983@ukr.net
МАЗУР М. В.
e-mail: mrita7@ukr.net
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ПІДХОДИ ДО СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто підходи до статистичного аналізу інвестицій в людський капітал в Україні. Визначено місце країни у міжнародному індексі людського розвитку. Досліджено підходи до визначення обсягів інвестицій в людський капітал, зокрема в охорону здоров'я, освіту, духовний та фізичний розвиток, соціальний захист та соціальне забезпечення. Встановлено, що інвестування у розвиток людського капіталу не проявляється у зростанні чисельності населення та покращенні інших демографічних показників, а також показників стану здоров'я та рівня життя населення. Проаналізовано тенденції та перспективи розвитку людського капіталу в Україні. Результати дослідження дозволяють не лише оцінити масштаби та динаміку інвестицій в людський капітал, а і виявити умови, що стримують їх зростання, та запропонувати напрями подальших шляхів їх розширення.

Ключові слова: статистичний аналіз, інвестиції в людський капітал, індекс людського розвитку, видатки бюджету.

KATERYNA SIRENKO,
MARHARYTA MAZUR
Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman

APPROACHES TO THE STATISTICAL ANALYSIS OF INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL IN UKRAINE

The article analyzes the development of the investment process in human capital in Ukraine. The approaches to the statistical analysis of investment in human capital in the country are considered in the article. Ukraine has low indicators of human capital development, including demographic characteristics and living standards indicators. The development of human capital is an actual task of economic development policy of the state. Therefore, the issue of statistical analysis and determination of prospects for the development of investment in human capital in Ukraine requires additional research. During the last years the position of Ukraine according to the international human development index is improving constantly. Despite the fact that the country has satisfied levels of education and life expectancy components of the index, but low values of gross national product per capita negatively influence on the growth of economic development of the country. Besides, the country's population is steadily declining and is accompanied by rising mortality rates and declining in birth rates as well as the migration of working-age population. The approaches to determining the amount of investment in human capital, in particular in health care, education, physical development, social protection and social security have been also analyzed. It is established that investing in human capital development is not reflected in the growth of living standards and increase in demographic indicators in the country. The tendencies and prospects of human capital development in Ukraine are studied. The results of the study allow not only to assess the values and dynamics of investment in human capital, but also to identify conditions that constrain their growth, and to suggest directions for further ways to expand them.

Keywords: statistical analysis, investment in human capital, human development index, budget expenditure.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями

В умовах сьогодення зростання та розвиток сучасної економіки країни неможливі без розвитку людського капіталу. Упродовж останніх десяти років в Україні, на відміну від більшості країн світу, не спостерігалося покращення демографічних показників та показників рівня життя населення. Тому все більшої актуальності набуває необхідність дослідження інвестицій в людський капітал, без яких неможливий соціально-економічний прогрес будь-якої держави. Найважливішими статистичними показниками, які використовуються для оцінювання інвестицій в людський капітал, є видатки бюджетів країни. На сьогодні існують й інші індикатори, які характеризують процес інвестування в людський розвиток і на основі яких можна розширити підходи до аналізу тенденцій та перспектив розвитку людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вивчення людського капіталу займає одне з перших місць в діяльності не тільки окремих науковців та науково-практичних організацій, а також міжнародних утворень, зокрема структур ООН. У науковій літературі статистичному вивченню розвитку людського капіталу присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких А. Сен [1], Г. Беккер [2], С. Фішер [3], Т. Шульц [4], Е. Лібанова [5], А. Єріна [6], А. Ставицький [7] та інші. На думку Шахно А.Ю., інвестиції в людський капітал – це всі цілеспрямовані витрати на розвиток людини в грошовій або іншій формі (на освіту, охорону здоров'я, мобільність), які сприяють підвищенню продуктивних здібностей, вдосконаленню інтелектуального та

професійного зростання людини, що приносить в майбутньому дохід як індивіду, так і суспільству в цілому [8, с. 34]. Незважаючи на той факт, що вивчення стану та тенденцій розвитку людського капіталу було предметом дослідження широкого кола науковців, питання статистичного аналізу інвестицій в людський капітал потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз стану та структури інвестицій в людський капітал, дослідження тенденцій та перспектив їх розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу

Одним з найважливіших показників, який допомагає виявити країни з найбільшими проблемами у розвитку людського капіталу, є міжнародний індекс людського розвитку. Це комплексний порівняльний вимірник рівня здоров'я та довголіття, освіти та гідного рівня життя. Здоров'я та довголіття вимірюється середньою очікуваною тривалістю життя, доступ до знань – середньою та очікуваною тривалістю навчання, а гідний рівень життя – валовим національним доходом на душу населення в доларах США за ПКС [9]. На сьогодні позиції України за цим показником – 74 місце серед 189 країн у 2019 році з показником 0,779 [10].

З 2012 року до 2019 року значення індексу людського розвитку в Україні збільшилося на 5,6 %, рис. 1.

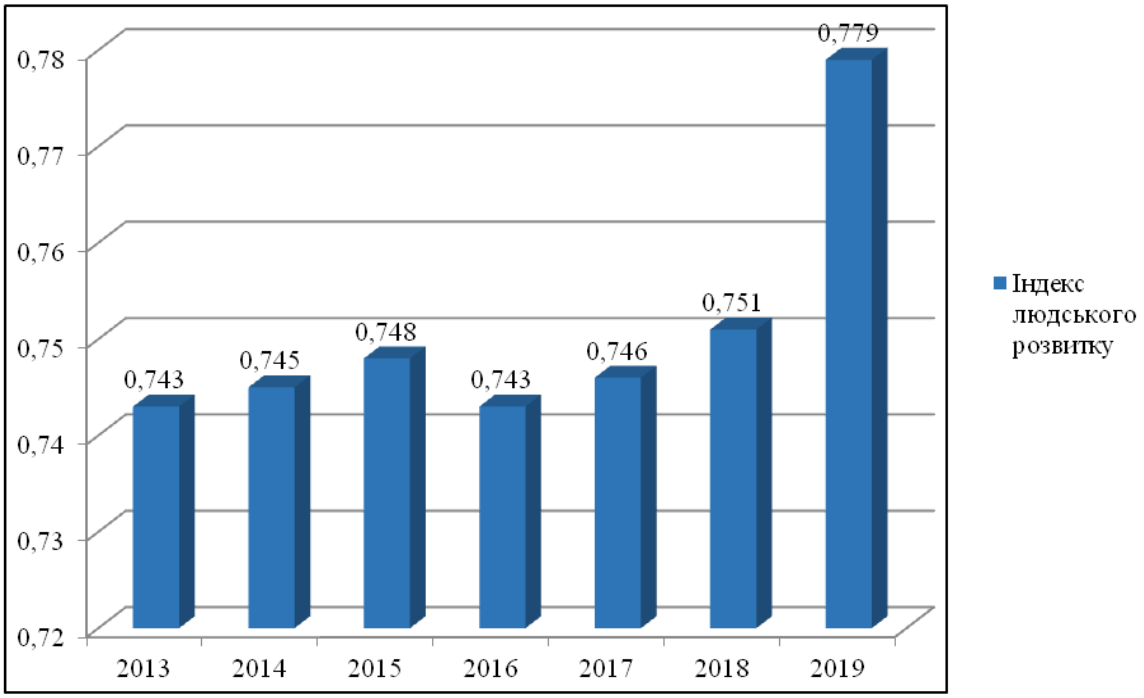


Рис. 1. Індекс людського розвитку в Україні, 2013–2019 рр.

Як показує аналіз, показник індексу людського розвитку досі залишається нижче середнього рівня для Європи та Центральної Азії, що обумовлює потребу в цілеспрямованих інвестиціях в охорону здоров'я, освіту та соціальний захист. В основному зростання індексу людського розвитку останні роки в країні пояснюється зростанням таких складових індексу як середня очікувана тривалість життя при народженні та очікувана кількість років навчання. Тобто в Україні живе багато високоосвіченого населення і тому значення індексу поступово зростає. Проте рівень життя в Україні залишається надзвичайно низьким, про що свідчать значення показника валового національного доходу на одну особу порівняно з іншими країнами.

Пріоритетною метою світової спільноти є створення максимально сприятливих можливостей для реалізації потенціалу населення щодо його інтересів та потреб. Людина як носій людського потенціалу є найважливішим стратегічним ресурсом будь-якої держави. Тому інвестиції в людину набувають все більшого значення в структурі національного багатства. У першу чергу, це пов'язано з видатками у такі сфери, як охорона здоров'я, освіта, духовний та фізичний розвиток, соціальний захист та соціальне забезпечення. Обсяги видатків державного бюджету у ці сфери загалом поступово зростали останні п'ять років в Україні. Однак, темпи зростання не були стабільними, крім видатків на охорону здоров'я, що значною мірою обумовлено пандемією в країні, рис. 2.

Аналізуючи динаміку видатків місцевих бюджетів у відповідні сфери, пов'язані з розвитком людського капіталу, слід зазначити, що їх обсяги поступово зростали останні роки в Україні. Натомість темпи їх зростання мають стійку тенденцію до зниження, рис. 3.

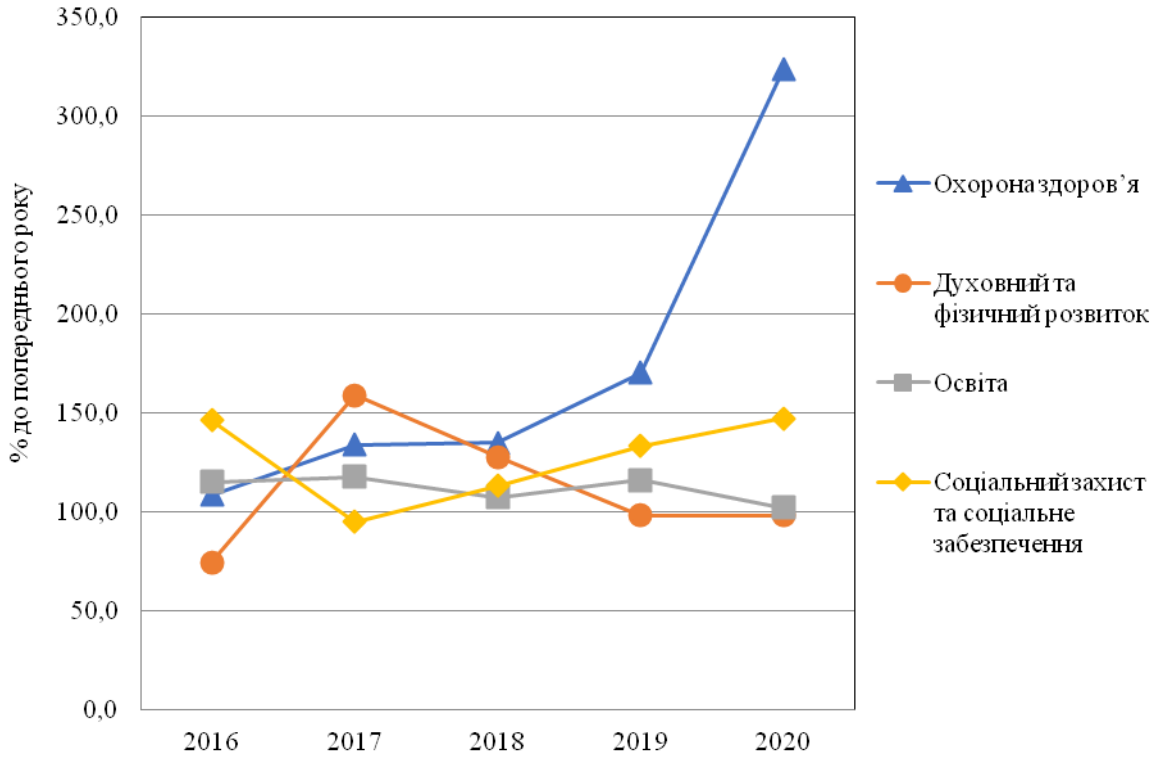


Рис. 2. Темпи зростання державних видатків в Україні, 2016–2020 рр.
Джерело: побудовано авторами за даними [11]

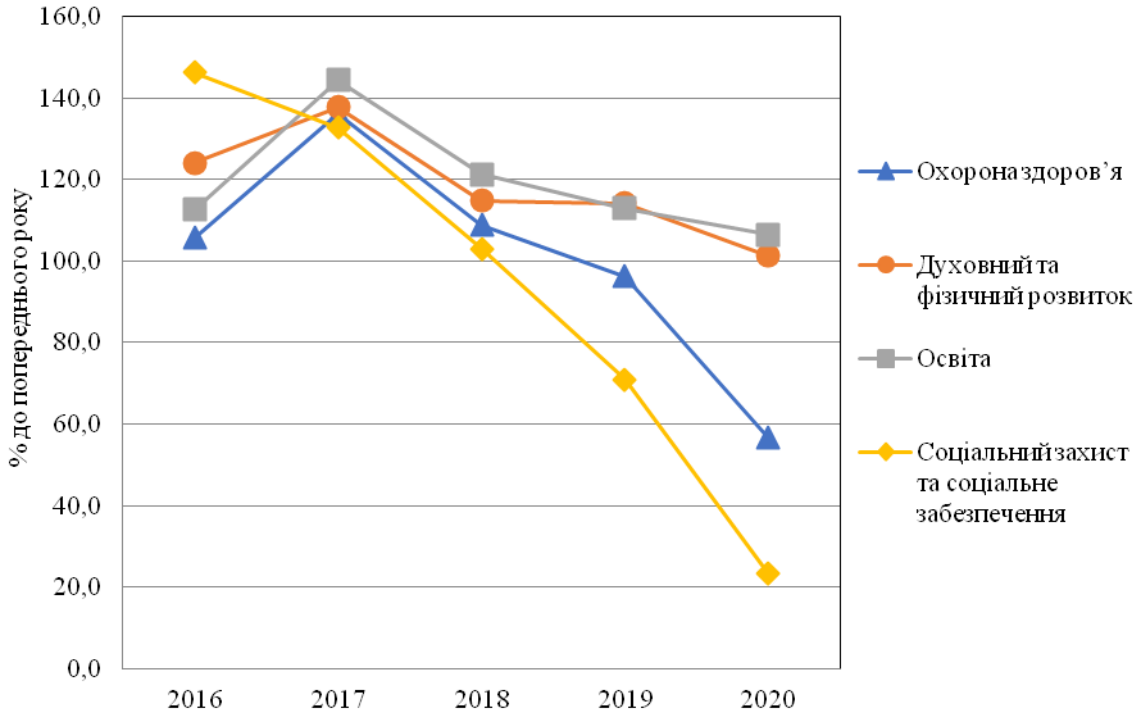


Рис. 3. Темпи зростання місцевих видатків в Україні, 2016–2020 рр.
Джерело: побудовано авторами за даними [11]

Якщо розглядати секції КВЕД, то серед усіх представлених секцій видів економічної діяльності до розвитку людського капіталу безпосередньо стосуються дві секції: P – «Освіта» та Q – «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги». Обсяги капітальних інвестицій в секцію «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» зростали останні п'ять років, що пов'язано з пандемією в країні. У той же час динаміка масштабів інвестування в секцію «Освіта» мала тенденцію до спадання у 2020 році, рис. 4.

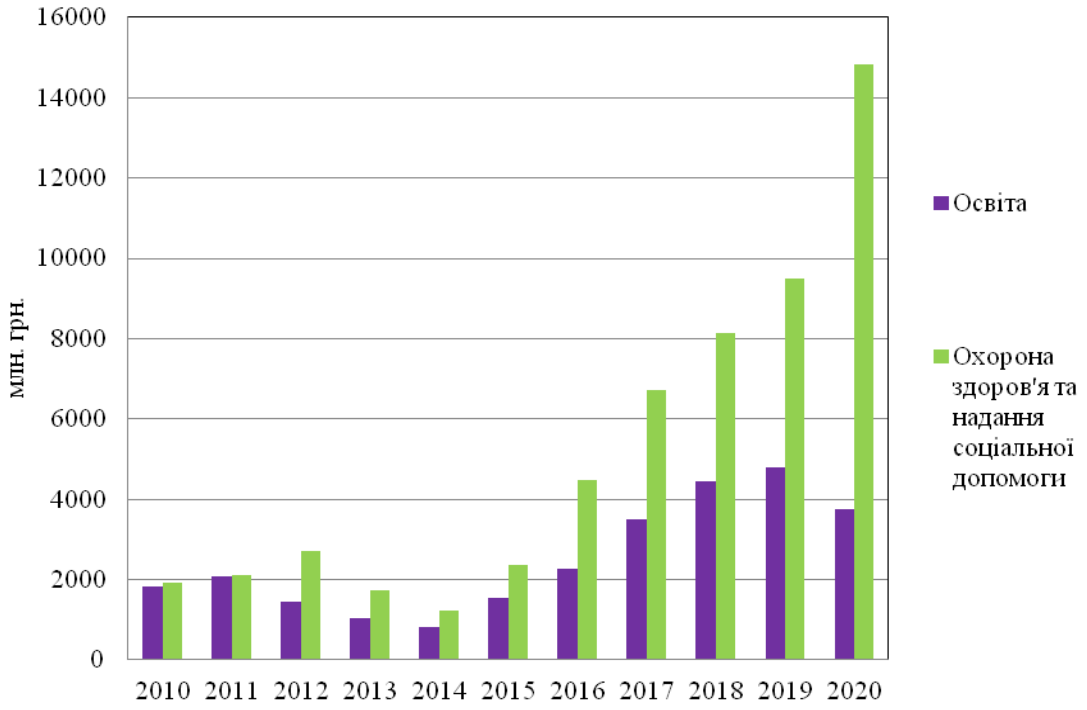


Рис. 4. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності в Україні, 2010–2020 рр.
Джерело: побудовано авторами за даними [12]

Соціально-економічний ефект від інвестування у розвиток людського капіталу має проявлятися у зростанні рівня життя населення та збільшенні його чисельності в країні, табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка середньої чисельності населення та номінального ВВП на одну особу в Україні (2011–2020 рр.)

Рік	ВВП у фактичних цінах на одну особу, грн за рік	Темп приросту, % до попереднього року	Чисельність населення в середньому за рік, тис. осіб	Темп зменшення, % до попереднього року
2011	28813,9	+22,1	45693	-0,4
2012	30912,5	+7,3	45577	-0,3
2013	31988,7	+3,5	45483	-0,2
2014	35834,0	+12,0	43722	-3,9
2015	46210,2	+29,0	42836	-2,0
2016	55853,5	+20,9	42668	-0,4
2017	70224,3	+25,7	42477	-0,4
2018	84192,0	+19,9	42269	-0,5
2019	94589,8	+12,4	42019	-0,6
2020	100432,5	+6,2	41760	-0,6

Джерело: розрахунки авторів за даними [12]

Як свідчать розрахунки, на фоні позитивних відносних темпів зростання номінального ВВП на одну особу, чисельність населення країни постійно знижується. Це пов'язано з тим, що обсяги ВВП на одну особу залишаються невисокими, що свідчить про низький рівень життя населення. До того ж постійно зростаюча еміграція молодих та кваліфікованих працівників поступово перетворює український людський капітал в сировинний ресурс зарубіжних країн. Високу мобільність людського капіталу в умовах глобалізації необхідно використовувати на користь розвитку власної країни, збільшуючи його фінансування та контролюючи ефективність інвестицій в людський капітал.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

У результаті проведеного аналізу можна відзначити, що Україна має низькі показники розвитку людського капіталу як за демографічними показниками, так і за показниками стану здоров'я, рівня життя населення, міжнародними рейтингами, зокрема індексом людського розвитку.

Таким чином, інвестування людського капіталу має стати основою економічної політики на всіх рівнях: від домогосподарства до держав та міжнародних регіонів. Від цього залежить майбутнє країни, оскільки останні тенденції поступового зростання обсягів інвестицій у сфери охорони здоров'я, соціального захисту, освіти, фізичного та морального розвитку, як показав аналіз, не знайшли відображення у

покращенні відповідних показників розвитку людського капіталу в Україні. Зупинити негативні тенденції втрати інтелектуального потенціалу країни, зниження народжуваності та зростання смертності можливо цілеспрямованими діями політики уряду на підвищення рівня життя населення та інвестування людського розвитку, вивчення ефективності якого є перспективним напрямом подальших досліджень.

Література

1. Sen A. Development as Freedom. Oxford: Oxford University Press, 1999. 366 p.
2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г.С. Беккер ; [пер. с англ.]. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
3. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 2002. – 829 с.
4. Schultz T.W. Investment in Human Capital. The American Economic Review. 1(12). 1961. P. 1–17.
5. Єріна А.М. Міжнародні рейтинги: статистичні аспекти обчислення та застосування. Частина ІІ. Індекси інноваційного та людського розвитку / А. М. Єріна // Статистика України. – 2016. – № 4. – С. 66–75.
6. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : [колективна монографія] / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
7. Ставицький А. Моделювання індексу людського розвитку в світі / А. Ставицький, В. Сачко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2020. – № 5(212) – С. 33–43.
8. Кузьмін О. Є. Оцінка рівня розвитку людського капіталу України в умовах глобалізації / О. Є. Кузьмін, А. Ю. Шахно // Економіка та держава. – 2018. – № 4. – С. 7–11.
9. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ : аналітична доповідь / [О. Пищуліна, Т. Юрочко, М. Міщенко, Я. Жаліло] ; за ред. О. Піщуліної. – Київ : Заповіт, 2018. – 367 с.
10. Human Development Report 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020.pdf
11. Веб-сайт Фінансовий портал Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua.
12. Веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

References

1. Sen A. Development as Freedom. Oxford: Oxford University Press, 1999. 366 r.
2. Bekker G.S. Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskij podhod. Izbrannye trudy po ekonomicheskoj teorii / G.S. Bekker ; [per. s angl.]. – M. : GU VShE, 2003. – 672 s.
3. Fisher S. Ekonomika / S. Fisher, R. Dornbush, R. Shmalenzi ; [per. s angl.]. – M. : Delo, 2002. – 829 s.
4. Schultz T.W. Investment in Human Capital. The American Economic Review. 1(12). 1961. R. 1–17.
5. Ierina A.M. Mizhnarodni reitynhy: statystychni aspekty obchyslennia ta zastosuvannia. Chastyna II. Indeksy innovatsiinoho ta liudskoho rozvytku / A. M. Yerina // Statystyka Ukrainy. – 2016. – № 4. – S. 66–75.
6. Liudskyi rozvytok v Ukraini: innovatsiinyi vymir : [kolektyvna monohrafiia] / za red. E.M. Libanovoi. – K. : In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2008. – 316 s.
7. Stavytskyi A. Modeliuvannia indeksu liudskoho rozvytku v sviti / A. Stavytskyi, V. Sachko // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2020. – № 5(212) – S. 33–43.
8. Kuzmin O. Ye. Otsinka rivnia rozvytku liudskoho kapitalu Ukrainy v umovakh hlobalizatsii / O. Ye. Kuzmin, A. Yu. Shakhno // Ekonomika ta derzhava. – 2018. – № 4. – S. 7–11.
9. Rozvytok liudskoho kapitalu: na shliakhu do yakisnykh reform : analitychna dopovid / [O. Pyshchulina, T. Yurochko, M. Mishchenko, Ya. Zhalilo] ; za red. O. Pishchulinoi. – Kyiv : Zapovit, 2018. – 367 s.
10. Human Development Report 2020 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020.pdf
11. Veb-sait Finansovyi portal Ministerstva finansiv Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://index.minfin.com.ua.
12. Veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua.

Надійшла / Paper received : 02.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 338.64
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-12

КРАВЧИК Ю. В.
ORCID ID: 0000-0002-2780-5605
e-mail: gromplus7@gmail.com
Хмельницький національний університет

ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА СВІТОВОМУ РИНКУ

На сучасному етапі ринкових відносин конкуренція відіграє надзвичайно велику роль не тільки як головний чинник розвитку окремих підприємств, а й цілих країн. Стрімкі процеси глобалізації дають змогу розширити ринки збуту, проте не кожна компанія може конкурувати з іншими фірмами на зовнішньому ринку.

У статті досліджено поняття «конкуренція» та «конкурентоспроможність підприємства» на зовнішніх ринках. Оскільки на сьогоднішній день у сучасному світі конкуренція є рушійною силою будь-якої економіки країни, без неї неможливе існування та розвиток економіки взагалі. Успіх будь-якого підприємства залежить від вміння вести конкурентну боротьбу на ринку товарів чи послуг.

В період процесів глобалізації та інтеграції в міжнародному просторі все більшого значення для підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, набуває формування раціональної послідовності планування такої діяльності. Такий вид управлінської діяльності сприяє одержанню додаткового прибутку за рахунок використання переваг міжнародної праці та міжнародної інтеграції, а також визначенню перспектив і можливих варіантів розвитку зовнішньоекономічної діяльності організацій. Саме тому технологія планування зовнішньоекономічної діяльності сьогодні стає особливо актуальною. В статті розглянуто чинники впливу на планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства, досліджено теоретичні основи планування, запропоновано шляхи покращення планування зовнішньоекономічної діяльності підприємстві для підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, світовий ринок, зовнішньоекономічна діяльність, планування.

YURII KRAVCHYK
Khmelnytskyi National University

PLANNING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AS A FACTOR OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE IN THE WORLD MARKET

At the present stage of market relations, competition plays an extremely important role not only as a major factor in the development of individual enterprises, but also entire countries. The rapid processes of globalization make it possible to expand markets, but not every company can compete with other firms in foreign markets.

The article examines the concepts of "competition" and "competitiveness of the enterprise" in foreign markets. Since today in the modern world competition is the driving force of any economy, without it the existence and development of the economy in general is impossible. The success of any business depends on the ability to compete in the market of goods or services.

In the period of globalization and integration in the international space, the formation of a rational sequence of planning such activities is becoming increasingly important for enterprises engaged in foreign economic activity. This type of management activity contributes to obtaining additional profits through the use of the benefits of international labor and international integration, as well as identifying prospects and possible options for the development of foreign economic activity of organizations. That is why the technology of foreign economic activity planning is becoming especially relevant today. The article considers the factors influencing the planning of foreign economic activity of the enterprise, investigates the theoretical foundations of planning, suggests ways to improve the planning of foreign economic activity of the enterprise to increase competitiveness.

The company's success in the domestic or global market is its competitiveness, and as a result there is stability in the market. Competitiveness is the ability of an enterprise to conduct a fair competition in the chosen market, using all its resources productively, and as a result to make a profit. If the company occupies a leading position in the competitive market, then its product is in demand from consumers and has some advantages over the products of competitors.

Managing the competitiveness of the enterprise is partly a function of general management, the purpose of which is to ensure the viability and sustainable operation of the enterprise in the event of any changes in the external environment. International competitiveness is the achievement by an enterprise of competitive advantages in competition on the international market. The study of competitiveness revealed its factors that influence the planning of imports. Internal factors depend on the nature of the enterprise, while external - on the state of the environment.

Thus, successful foreign economic activity is determined by the optimal organizational structure of the department of foreign economic activity, coordination of all departments and specialists who provide export-import operations of the enterprise.

Key words: competition, enterprise competitiveness, world market, foreign economic activity, planning.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Нестабільність ситуації на зовнішніх ринках, пандемія COVID-19 спонукають планувати зовнішньоекономічну діяльність як конкретних підприємств, регіонів, так і всієї країни. Завдяки плануванню можна проаналізувати майбутню ефективність роботи підприємства, його перспективи та можливості.

Для визначення аспектів планування зовнішньоекономічної діяльності як фактору підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку необхідно визначити, що являє собою конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку.

Актуальним є дослідження етапів планування ЗЕД підприємства та впливу факторів на планування, що в подальшому викладі матеріалу допоможе зрозуміти даний процес, а також дасть можливість розробити рекомендації щодо удосконалення роботи відділу ЗЕД на підприємстві. Отже, правильність та точність проведення планування забезпечує захист ведення міжнародного бізнесу від помилок у розподілі функціональних обов'язків між працівниками, підбору форм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, процедурах підписання угод на зовнішніх ринках та ін. Тому планування зовнішньоекономічної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку є актуальним і важливим питанням, яке потребує подальшого розгляду та дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Зарубіжна та вітчизняна література присвячена вивченню питань планування та управління підприємства, зовнішньоекономічної діяльності, розробці етапів планування ЗЕД, використання стратегічного планування, покращенню конкурентоспроможності, що свідчить про великий інтерес до даної теми дослідження, а також цікавість вчених до розгляду теми ведення імпортно-експортних операцій на підприємстві. Вчені Ю. Г. Козак., О. П. Гребельник, М. І. Дідківський, І. В. Багрова досліджували основи зовнішньоекономічної діяльності та виділяли загальні положення, які характеризують ЗЕД.

Науковці Дахно І. І., О. А. Кириченко вивчали як необхідно управляти зовнішньоекономічною діяльністю, а Г. М. Тарасюк, Я. І. Гапоненко, М. О. Карпенко як планувати цю діяльність. Вагомий внесок у дослідження даної теми внесла Г. М. Дроздова, яка дійшла висновку, що необхідно використовувати декілька видів планування ЗЕД, а саме тактичне, оперативне, стратегічне та поточне.

Поняттям «конкуренція» та «конкурентоспроможність підприємств» присвячено багато наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема таких, як: М. Портер, А. Сміт, Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлен, Ф. Хайек, Й. Шумпетер, І. Кірцнер, Г.М. Скудар, Г.Л. Азоєв, Ф. Зав'ялова, Б. Райзберг, С. Ярошенко та ін. В працях цих вчених були досліджені питання конкурентоспроможності на світовому ринку та вплив планування зовнішньоекономічної діяльності на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Не зважаючи на значну кількість досліджень питання планування зовнішньоекономічної діяльності та роботи відділу зовнішньоекономічної діяльності як фактора підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку залишається недостатньо вивченим, тому потребує всебічного та глибокого аналізу.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів процесу планування зовнішньоекономічної діяльності, вивчення конкурентоспроможності підприємства, аналізі імпорту продукції, на прикладі діяльності ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ», розробка шляхів удосконалення планування зовнішньоекономічної діяльності та напрямів підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

Виклад основного матеріалу

Організація зовнішньоекономічної діяльності – це дуже складна і копітка робота. Вона вимагає детального опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д. [1]. Окрім цього, зовнішньоекономічна діяльність зазвичай асоціюється з пошуком іноземних суб'єктів господарювання та налагодження з ними зовнішньоекономічних відносин. А цей процес особливо потребує чіткого плану дій.

Планування – це процес розроблення дій та рішень, які ведуть до виконання мети зовнішньоекономічної діяльності. Сьогодні під час планування враховують майбутнє, а не тільки минулі результати. Для цього використовують маркетинг, який допомагає дослідити ринок, а саме як формується попит на ринку та як він впливає на можливості виробництва [2]. Під час розробки планів імпорту на світових ринках враховують внутрішні та зовнішні чинники (див. рис. 1).

Вивчення цих факторів допомагає зосередитись підприємству на своїх конкурентних перевагах та використовувати їх на світовому ринку. Конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку формують його здібності та компетентності, які можуть стати конкурентними перевагами [4].

Конкурентоспроможність – це здатність підприємства вести суперництво на внутрішньому, міжнародному чи міжгалузевому ринку. Зазвичай можливість фірми конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності її товарів (послуг), а також сукупності економічних методів управління господарською діяльністю, що впливає на результати конкурентної боротьби [5]. Тому, якщо підприємство хоче конкурувати на світових ринках, йому необхідно вводити ефективні методи управління зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та планувати її.

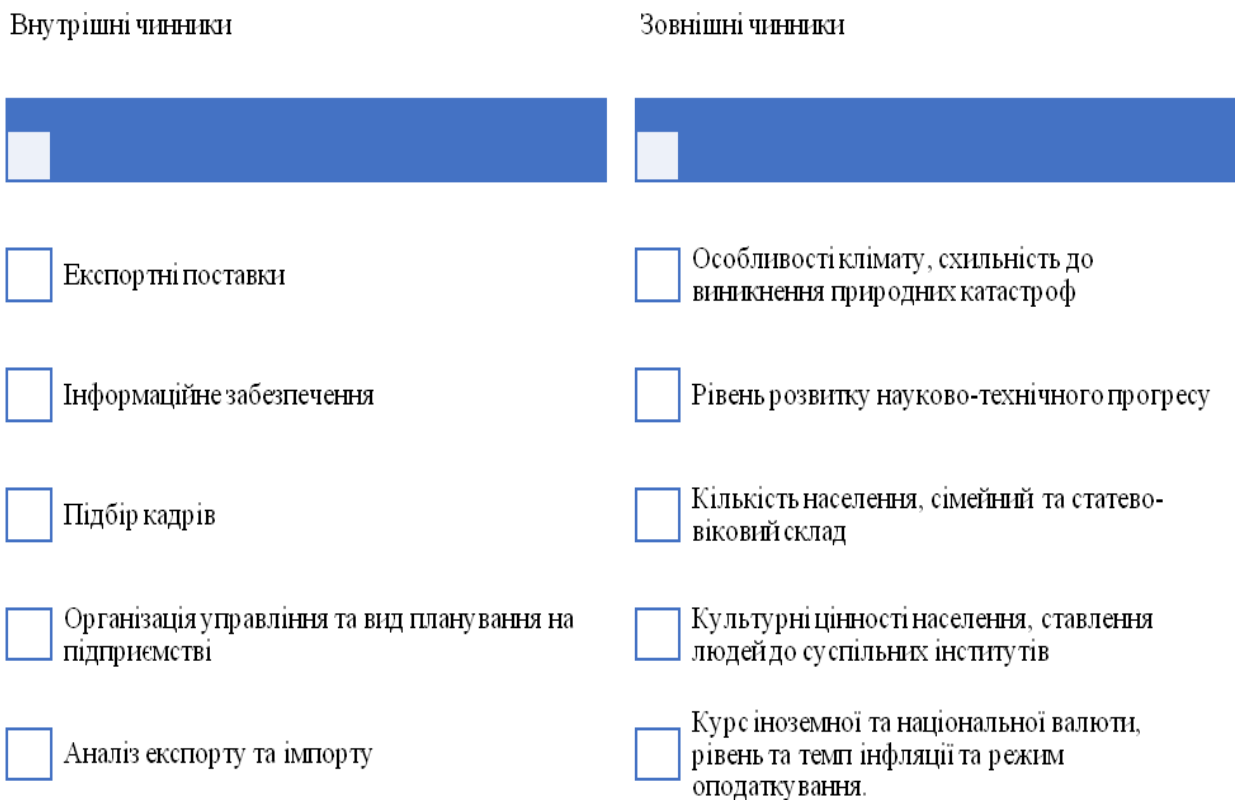


Рис. 1. Чинники, що впливають на планування імпорту (розроблено автором за джерелом [3])

Розглянемо декілька видів планування зовнішньоекономічної діяльності, а саме: оперативне, стратегічне, тактичне, поточне. Не всі підприємства використовують дані типи планування, деякі зосереджені тільки на стратегічних планах. Що на нашу думку, не дуже правильно. Тому доцільно розглянути більш детально ці типи планування.

Стратегічне планування ЗЕД – це довгострокове планування, яке охоплює приблизно 5–10 років і прописує головні цілі підприємства. В ньому також можуть зазначатися планування використання ресурсів та їх придбання.

Тактичне планування ЗЕД – зазвичай передбачене на один рік. Але можливо використовувати і на короткострокові та середньострокові періоди.

Оперативне планування ЗЕД – визначається хто має зробити, що та як це має бути. В більшості це короткий термін. Обов'язково має бути закріплений конкретний працівник, який пов'язаний з ЗЕД, знає свої обов'язки та що має отримати в результаті.

Поточне планування ЗЕД – це цілі, які встановлюють суб'єкти ЗЕД щодо реалізації поточних операцій (бюджетування) у сфері ЗЕД (цілі бюджетного планування ЗЕД) [6].

Окрім цього типу планування, вчені також поділяють планування в залежності від часових проміжків: довго-, середньо- та короткострокове [12]. Вони перетинаються з вказаними типами планування, адже в них також є часові рамки.

Період виконання плану відрізняється за часом, довгострокове зазвичай має 10–25 років, середньострокове – 5–10 років, а короткострокове – 1–5 років.

Отже, під час вибору планування ЗЕД потрібно приймати до уваги загальні цілі підприємства, далі потрібно визначити які типи планів будуть використовуватися та визначити часові рамки. На підприємстві обов'язково має бути стратегічне планування, але й інші види також. Тому, чим детальніше визначені завдання, тим якісніше буде робота виробництва.

Розглянемо планування ЗЕД та шляхи підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку, на прикладі діяльності ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ».

Досліджене підприємство ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» має ціль – збільшення прибутку за допомогою співпраці з партнерами на світових ринках. Тому, ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» імпортує товари із Туреччини, Росії, Китаю, Індії, Кореї. Доцільно розглянути об'єм імпортних товарів по країнам, з яких підприємство імпортує та визначимо країну у якої ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» закупляє найбільшу кількість продукції. Виразимо отримані результати графічно за допомогою кругової діаграми (див. рис. 2). Отже, за 2019 рік підприємство найбільше імпортувало з Китаю, що складає 47 % від усіх імпортованих виробів. Найменші показники імпорту має Корея – 8 %.

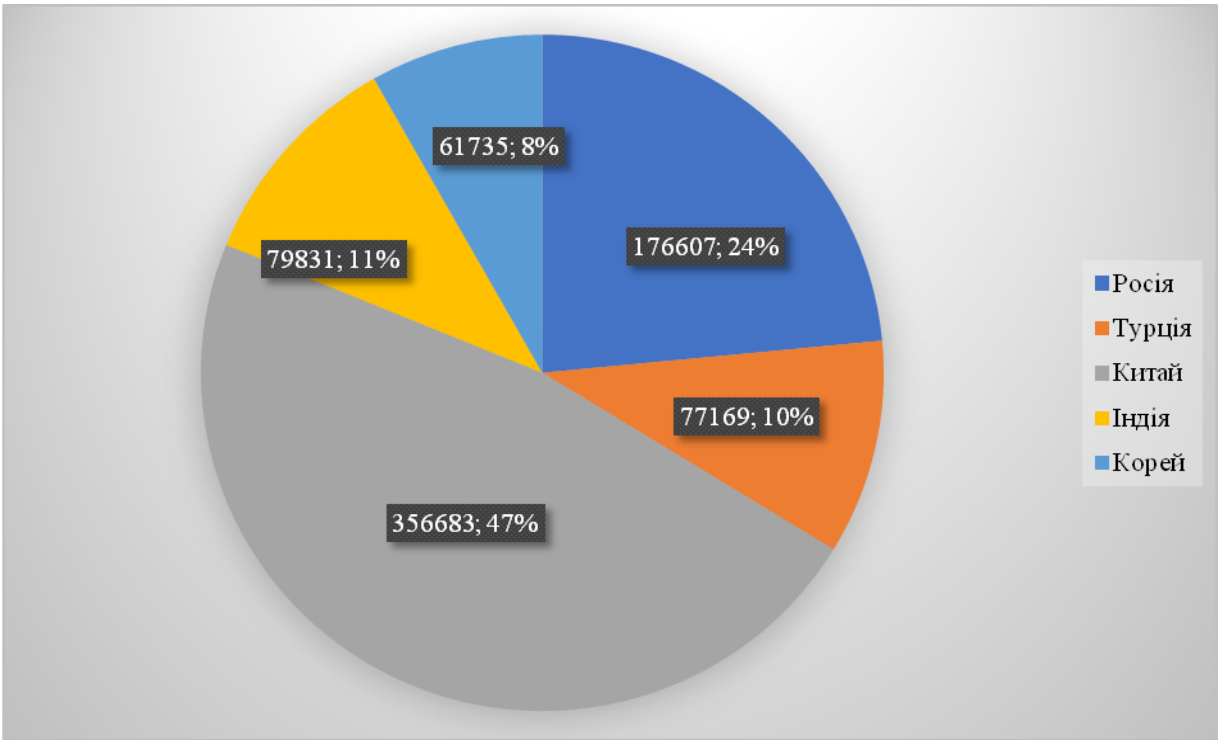


Рис.2. Обсяг імпортних товарів ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» за 2019 рік графічно (розроблено автором)

Розглянемо обсяг імпорту за 2020 рік. Отримані результати наведені на рис. 3.

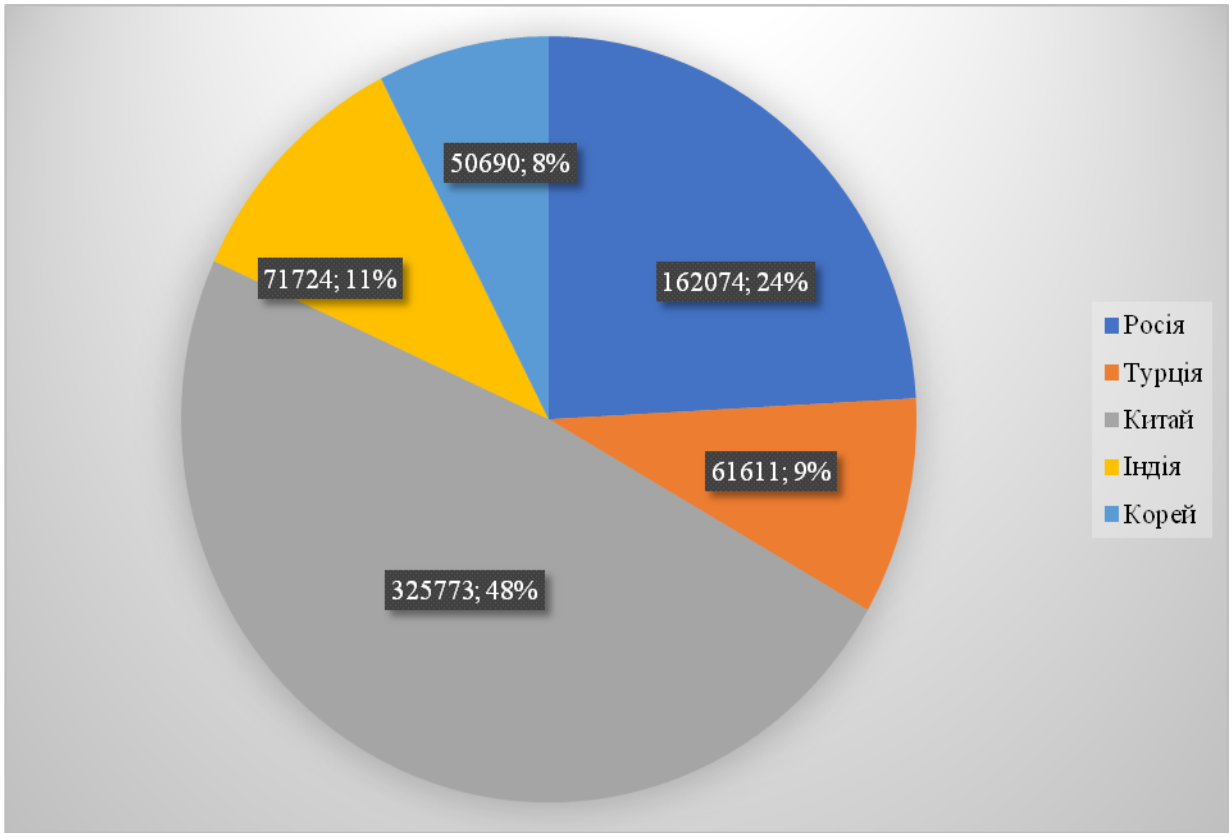


Рис. 3. Обсяг імпортних товарів ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» за 2020 рік графічно (розроблено автором)

Таким чином, у 2020 році ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» найбільше імпортувало з Китаю (48 %), а найменше – з Кореї (8 %). Виразимо темп росту змін обсягу імпортної продукції за країнами та роками на графіку (рис. 4).

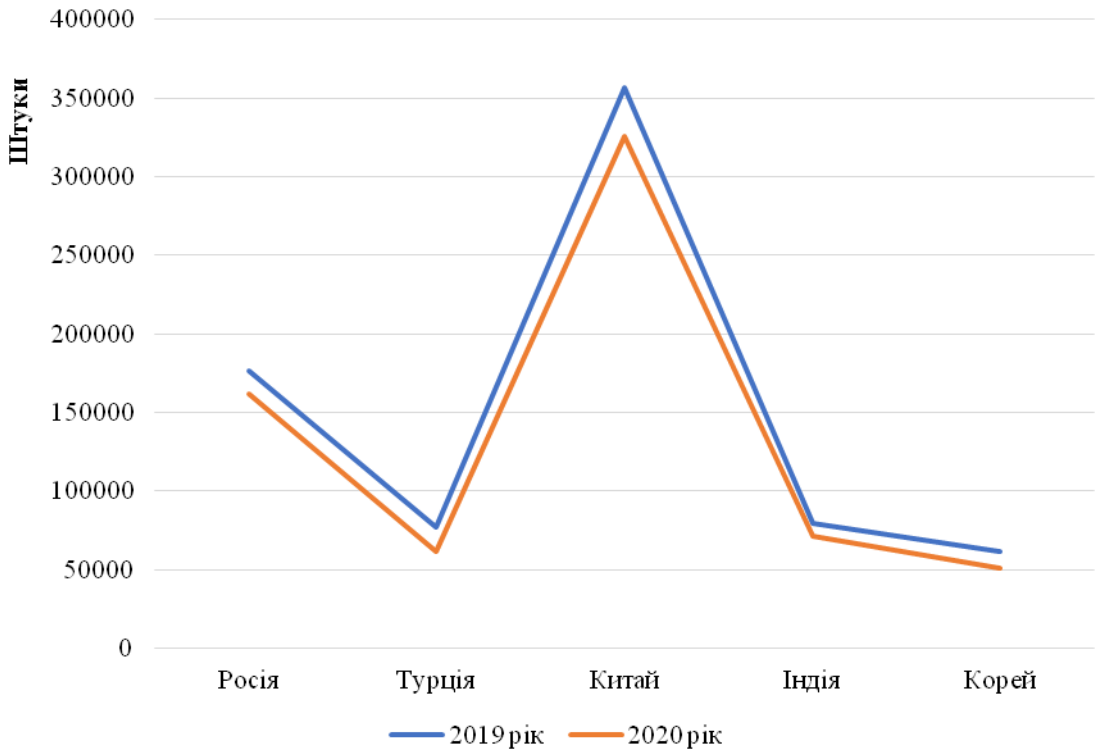


Рис.4. Темп росту зміни обсягу імпортованої продукції за 2019–2020 роки ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» (розроблено автором)

Отже, бачимо, що кількість імпортованої продукції у 2020 році зменшилася, порівнюючи з 2019 р. Найбільше імпортуються товари з Китаю. Це тому, що китайський ринок має дешеву собівартість виробництва, а якість відносно високу. Тому ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» намагається мати як можна більше надійних партнерів з Китаю.

Аналіз результатів діяльності ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» показав, що загальний обсяг імпорту в 2020 році зменшився приблизно на 1 %, порівнюючи з 2019 р. Даний спад пов'язаний з пандемією COVID-19, яка активно прогресувала в Україні в 2020 році. Тому ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» зменшив імпорт готової продукції.

Організація зовнішньоекономічної діяльності – це дуже складна і копітка робота. Вона вимагає детального опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д. [1].

Тому, ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» для підвищення конкурентоспроможності необхідно проводити планування імпортної діяльності в наступному порядку [7]:

1. Збір інформації про зовнішні ринки, товари та послуги інших країн, а саме таких показників: місткість ринку, динаміка зростання сегменту, оподаткування та ін.
2. Аналіз внутрішнього середовища підприємства та дослідження проблеми, що склалася на момент створення плану.
3. Визначення мети та цілей зовнішньоекономічної діяльності.
4. Проведення декомпозиції головної мети ЗЕД та встановлення термінів на виконання завдань.
5. Визначення декількох сценаріїв розвитку подій.
6. Вибір альтернативного варіанту.
7. Реалізація даного плану в процес організації ЗЕД ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ».
8. Контроль вибраного сценарію планування, аналіз та коригування дій в непередбачуваних ситуаціях.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Отже, успіхом компанії на вітчизняному чи світовому ринку є її конкурентоспроможність, і як наслідок, – стабільність на ринку. Конкурентоспроможність – це здатність підприємства вести чесну конкурентну боротьбу на обраному ринку, використовуючи всі свої ресурси продуктивно, і як наслідок отримувати прибуток. Якщо підприємство займає лідируючі позиції на ринку конкуренції, то його товар користується попитом у споживачів та має деякі переваги над товарами конкурентів.

Управління конкурентоспроможністю підприємства є частково функцією загального менеджменту, метою якої є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких змін у

зовнішньому середовищі. Міжнародна конкурентоспроможність – це досягнення підприємством конкурентних переваг у суперництві на міжнародному ринку. Дослідження конкурентоспроможності дозволило виявити її фактори, які впливають на планування імпорту. Внутрішні фактори залежать від характеру діяльності підприємства, тоді як зовнішні – від стану зовнішнього середовища.

Таким чином, успішна зовнішньоекономічна діяльність визначається оптимальною організаційною структурою відділу зовнішньоекономічної діяльності, координацією всіх відділів та спеціалістів, які забезпечують експортно-імпортні операції підприємства.

Отже, планування імпорту ТОВ «ІМПОРТ ТРАСТ-КОМПАНІ» є необхідним процесом для підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. Адже це фундаментально важлива частина організації та управління підприємством. Оскільки кількість непередбачуваних ситуацій в природі, економіці та насалені зростає, а процес планування допоможе швидко пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі та бути конкурентоспроможним на ринку.

Література

1. Григор'єв О. І. Організація та планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА». 2019. № 69 С. 170-179.

2. Гапоненко, Я. І., Швагірева В. С. Планування зовнішньоекономічної діяльності як основа розвитку підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2017. №4(1). С. 63−64.

3. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 № 959-XII. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text (дата звернення: 05.06.2021)

4. Коваленко Н. В., Мізюк С. Г. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: сутність, основні складники та джерела формування конкурентних переваг. Класичний приватний університет. 2019. Випуск 2(13).

5. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення / монографія / О. Г. Янковий. Одеса : Атлант. 2013. − 470 с.

6. Пшик-Ковальська О. О. Процес планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Національний університет «Львівська політехніка». 2012. №727.

7. Кухленко О. В., Прокопів В. П., Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах глобалізації економіки. Міжнародний науковий журнал Інтернаука. 2017. №15(2). С. 36-41.

8. Погріщук Б.В., Марченко О.І. Планування та контроль на підприємстві : підручник. Терноп. нац. екон. ун-т, Вінниц. навч.-наук. ін-т екон. Тернопіль : КРОК, 2015. 682 с.

9. Рульєв В. А., Гуткевич С. О. Менеджмент : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 312 с.

10. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник. Київ : Деміур, 2009. 296 с.

11. Ляшевська В.І., Євтушенко В.А., Чупринюк Ю. В. Дослідження та вдосконалення стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Бізнес Інформ. 2020. №6. С. 23–29.

12. Кравчик Ю. В., Бойко Ю. С. Особливості фінансової звітності торговельних підприємств та найбільш ефективні методи її аналізу Економіка та держава, 2013, №10, С. 59-63

References

1. Hryhoriev O. I. Orhanizatsiia ta planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva. Visnyk studentskoho naukovoho tovarystva «VATRA». 2019. № 69 S. 170-179.

2. Haponenko, Ya. I., Shvahireva V. S. Planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti yak osnova rozvytku pidpryiemstva. Ekonomika. Finansy. Pravo. 2017. №4(1). S. 63−64.

3. Pro zovnishnoekonomichnu diialnist : Zakon Ukrainy vid 16 kvitnia 1991 № 959-XII. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text (data zvernennia: 05.06.2021)

4. Kovalenko N. V., Miziuk S. H. Mizhnarodna konkurentospromozhnist pidpryiemstva: sutnist, osnovni skladnyky ta dzherela formuvannia konkurentnykh perevah. Klasychnyi pryvatnyi universytet. 2019. Vypusk 2(13).

5. Yankovyi O.H. Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia / monohrafiia / O. H. Yankovyi. Odesa : Atlant. 2013. − 470 s.

6. Pshyk-Kovalska O. O. Protses planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva. Natsionalnyi universytet «Lvivska politekhnika». 2012. №727.

7. Kukhlenko O. V., Prokopiv V. P., Planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva v umovakh hlobalizatsii ekonomiky. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal Internauka. 2017. №15(2). S. 36-41.

8. Pohrishchuk B.V., Marchenko O.I. Planuvannia ta kontrol na pidpryiemstvi : pidruchnyk. Ternop. nats. ekon. un-t, Vinnyts. navch.-nauk. in-t ekon. Ternopil : KROK, 2015. 682 s.

9. Ruliev V. A., Hutkevych S. O. Menedzhment : navch. posib. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2011. 312 s.

10. Hrebelnyk O. P. Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti : navch. posibnyk. Kyiv : Demiur, 2009. 296 s.

11. Liashevska V.I., Yevtushenko V.A., Chupryniuk Yu. V. Doslidzhennia ta vdoskonalennia stratehichnoho planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva. Biznes Inform. 2020. №6. C. 23–29.

12. Kravchyk Yu. V., Boiko Yu. S. Osoblyvosti finansovoi zvitnosti torhovelnykh pidpryiemstv ta naibilsh efektyvni metody yii analizu Ekonomika ta derzhava, 2013, №10, S. 59-63

Надійшла / Paper received : 22.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 659.19
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-13

КАЛИНИЧ Б.,
КРОТОВ О.,
ЛИННИК С.,
ЄЛІСЄЄВА О. К.
ORCID ID: 0000-0003-4907-5700
e-mail: yelisyeyeva.o@ef.dnulive.dp.ua
БЄЛОЗЕРЦЕВ В. С.
ORCID ID: 0000-0003-4191-9382
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АРБІТРАЖ ТРАФІКУ

У статті висвітлено специфіка арбітражу трафіку, роботи веб-майстера, CPA мережі. Розкрито суть роботи арбітажника, способи прибутку та основні принципи роботи. Розглянуто плюси і мінуси, переваги та ризики арбітражу у сфері діджитал-маркетингу. Виділено, поетапно основні кроки з чого слід почати робот у трафік-бізнесі. Розкрито особливості роботи арбітражника і CPA-мереж. Проаналізовано відповідей праці за останні роки згідно наукометричних баз Google Scholar та ResearchGate. Визначено, що арбітраж трафіку – це унікальна і ризикована сфера, яка вимагає від фахівців технічних навичок та аналітичних здібностей. Узагальнено основні складові для успішної роботи з трафіком. Описано різні джерела доходу та основні пошукові системи від арбітражу трафіку. Проаналізовано джерела трафіку. зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: діджитал-маркетинг, інтернет, арбітражник, продаж, трафік, арбітраж, обмін, окупація, пропозиція, мережа

B. KALINICH,
A. KROTOV,
S. LYNNYK,
OXANA YELISYEYEVA,
VASYL BELOZERTSEV
Oles Gonchar Dnipro National University

TRAFFIC ARBITRATION

In modern conditions, the rapid development of the global information society is being formed and taking place.

The colossal level of development of network technologies allows users to earn money on the Internet in different ways. So today, earnings from traffic arbitrage is just one of the most profitable types on the Internet. You can make money on advertising on the Internet, if you can attract visitors to a particular site and consistently redirect them to another network portal.

The work of an arbitrator is a daily hard work, you need to be constantly looking for new ideas, analyze successful cases and failures. The first large-scale example of the traffic business was the launch of an affiliate program by Amazon in July 1996. At that time, it was not the first, but certainly the most popular on the Internet. For a long time, this program was considered one of the most convenient "entry points" in the field for beginners. But in April 2020, Amazon reduced its commission payments immediately by 80%, making it much less attractive to webmasters.

Today, traffic arbitrage is a very promising area in terms of earnings. This is a risky business, because without a competent approach to the case, without analyzing the market situation and without observing the statistics, you can lose a lot of time and money. Buying traffic is already an expense, and whether there will be income and what size is unknown. Even experienced professionals do not immediately make a profit.

The article highlights the specifics of traffic arbitrage, webmaster work, CPA network. The essence of the arbitrator's work, methods of profit and basic principles of work are revealed. The pros and cons, advantages and risks of arbitration in the field of digital marketing are considered. The main steps from which to start a robot in the traffic business are highlighted step by step. Features of work of the arbitrator and CPA-networks are revealed. The answers of the work for the last years according to the scientometric databases Google Scholar and ResearchGate are analyzed. It is determined that traffic arbitrage is a unique and risky field that requires technical skills and analytical skills from specialists. The main components for successful work with traffic are generalized. Various sources of income and the main search engines from traffic arbitrage are described. Traffic sources are analyzed. the corresponding conclusions are made. Insufficient number of scientific works on current trends in traffic arbitrage has been proved.

Key words: digital marketing, Internet, arbitrator, sale, traffic, arbitrage, exchange, occupation, offer, network.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

В сучасних умовах формується та відбувається стрімкий розвиток глобального інформаційного суспільства. Колосальний рівень розвитку мережевих технологій, дозволяє користувачам заробляти в інтернеті різними способами. Так сьогодні заробіток на арбітражі трафіку як раз відноситься до одних з найприбутковіших видів в інтернеті. Заробити в інтернеті на рекламі можна, якщо вдається залучити відвідувачів на певний сайт і послідовно перенаправити їх на інший мережевий портал.

Робота арбітражника – це щоденна напружена праця, потрібно постійно бути в пошуку нових ідей, аналізувати успішні кейси і провали.

Першим масштабним прикладом трафік-бізнесу можна вважати запуск партнерської програми компанією Amazon в липні 1996 року. На той момент вона була далеко не першою, але точно найпопулярнішою в інтернеті. Довгий час ця програма вважалася однією з найбільш зручних «точок входу» в сферу для новачків. Але в квітні 2020 року Amazon знизила свої комісійні виплати одразу на 80%, зробивши її набагато менш привабливою для веб-майстрів.

На сьогоднішній день арбітраж трафіку є дуже перспективним напрямком в плані заробітку. Це ризикований бізнес, адже без грамотного підходу до справи, без аналізу ситуації на ринку і без спостереження за статистикою можна втратити багато часу та грошей. Купівля трафіку це вже витрати, а чи буде дохід і якого розміру – невідомо. Навіть досвідчені фахівці не відразу отримують прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналізуючи «сучасні тенденції маркетингових досліджень», у статті враховані праці науковців за останні роки згідно наукометричних баз Google Scholar та ResearchGate. Зокрема, Турчин Л. та Островерхов В. досліджували інструменти діджитал-маркетинг, акцентуючи увагу на арбітражу трафіку.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розкриття ролі арбітражу трафіку, окреслення його базових процесів, етапів, принципу роботи, а також напрямків ефективного застосування в діджитал-маркетингу.

Викладення основного матеріалу

Спостерігається прискорений розвиток різноманітних інформаційних систем. Це обумовлено розвитком інформаційних технологій: інтернет-технології, технології безконтактної ідентифікації, супутникові технології, тощо.

Слід зазначити, що в сучасний період компанії та фірми найбільш активно використовують такі інструменти цифрового маркетингу як маркетинг-вплив, контекстна реклама, таргетні оголошення, реклама в мобільних додатках. Так, наприклад, щоб вплинути на користувачів і привернути їхню увагу до компанії і її товару, використовують людину-авторитет або успішну фірму, яка не є її конкурентом [2].

Цифровий маркетинг відносять до реклами, поширюваної по цифрових каналах, таких як пошукові системи, сайти, соціальні мережі, електронна пошта і мобільні додатки. Хоча цей термін охоплює широкий спектр маркетингових заходів, які не завжди використовуються. В даній статті акцентуємо увагу на арбітражі трафіку.

У літературі можна зустріти різні терміни: «цифровий маркетинг», «digital marketing», «діджитал маркетинг», «онлайн-маркетинг», «новий маркетинг», «електронний маркетинг», «інтернет-маркетинг», «таргетований маркетинг», «інтерактивний маркетинг» та ін. [1].

Всі вони означають одне і те ж: залучення потенційних споживачів до придбання товарів і послуг компанії. При цьому використовуються різноманітні форми і способи залучення й утримання клієнтів з метою просування на ринок брендів і збільшення збуту компаній, а арбітраж трафіку – це один із інструментів.

Якщо говорити про Україну і інші пострадянські країни, то тут партнерський маркетинг став зароджуватися на рубежі 1990-х. Спочатку основною нішею були сайти для дорослих: так склалося історично, плюс в цьому напрямку було багато грошей. Але з ростом популярності Google, а потім Facebook, веб-майстри перейшли в інші напрямки: онлайн-кредити, товари для краси і здоров'я, дейтинг, написання рефератів і робіт на замовлення.

Відвідувачів будь-якого сайту на інтернет-сленгу називають трафіком. На одних веб-сторінках це тисячі відвідувачів в день, на інших навряд чи набереться і сотня. Трафік можна вимірювати в день годиною або будь-яким іншим відрізком часу.

Трафік можна отримувати з різних джерел, одним з яких є реклама. Багато великих брендів працюють для цього з посередниками. Тобто тими, хто залучає відвідувачів на їх сайти, використовуючи сторонні ресурси, наприклад, рекламу на сайтах, в соціальних мережах та інших джерелах. На інтернет-сленгу такі фахівці називаються арбітражниками, а процес залучення трафіку на сайти – арбітражем.

Арбітраж трафіку – різновид онлайн бізнесу, суть якого полягає в покупці і подальшому перепродажі раніше купленого трафіку на більш вигідних умовах.

В арбітражі трафіку беруть участь три сторони:

1. Арбітражник (веб-майстер) – людина, яка займається пере направленням користувачів;

2. партнерська мережа (CPA-мережа, партнерська програма) – посередник між рекламодавцем і арбітражником, який забезпечує дотримання всіх умов і зобов'язань;

3. рекламодавець – компанія або людина, яка платить за просування товару чи послуги.

У трафік-бізнесі веб-майстер – незалежний фахівець, який займається залученням трафіку за комісійну оплату. Зазвичай це фізична особа, яка працює самостійно або в команді.

Залежно від бізнесу, специфіки товару, популярності бренду, умов і багатьох інших факторів арбітражник розробляє оптимальну комплексну кампанію з просування, метою якої є залучення покупця [5].

Арбітражники в своїй роботі використовують найрізноманітніші засоби і інструменти: налаштовують контекстну або таргетовану рекламу; роблять розсилку рекламних постів в групах соціальних мереж, купують рекламу у блогерів; створюють сайти, залучають на них органічний трафік з пошуку і направляють на сайти рекламодавців; створюють канали на YouTube, запускають рекламу в push-повідомлення, створюють комплексну воронку продажів (сайт, чат-боти, реклама) і т. д.

Насправді, суть арбітражу досить проста. Людина поширює будь-яким доступним способом ту чи іншу продукцію, отримуючи певний відсоток з продажів [3]. Назва роботи «арбітраж трафіку» передбачає, що людина буде працювати в інтернеті, відповідно, вести продажі доведеться в соціальних мережах, месенджерах і за допомогою контекстної реклами. Недолік роботи, полягає в тому, що для заняття арбітражем необхідно мати певний стартовий капітал, за рахунок якого буде відбуватися покупка місця під рекламу. Втім, є і більш економічний варіант, що полягає в спам розсилці [4].

Отримувати трафік можна за допомогою десятків різних джерел – каналів залучення користувачів. У кожному є свої особливості – формати реклами (фото, відео, текстові оголошення), цільова аудиторія ресурсів, можливості таргетингу (детального налаштування сегментів аудиторії), вартість, правила мережі.

Розглядаючи процес арбітражу, варто виділити наступні 3 основні його складові:

1. Джерело трафіку, процес покупки.
2. Відстеження трафіку.
3. Конвертація на оффері, який вдасться знайти.

Термін «оффер» позначає пропозицію, яка надійшла від людини, яка хоче придбати трафік. Також в даній сфері досить часто застосовується термін «прокладка». Розуміти цей термін слід, як сайт, що використовується з метою збільшення кола споживчої аудиторії.

Виділяють кілька основних пошукових систем: Google – найпопулярніша в світі пошукова система. Широкий вибір рекламних форматів з можливістю детального налаштування та охопленням практично всіх країн; Baidu – найбільша китайська пошукова система, яка також охоплює ще й Японію з Індонезією; Bing – основна цільова аудиторія – США, Канада, Франція і Австралія. Більше половини користувачів старші 45 років і заробляють більше 100 000 доларів на рік.

Найкраще джерело – міжнародне. На сьогоднішній день це Facebook і push-повідомлення. Все, що потрібно для початку – навчитися таргету в рекламному кабінеті Facebook або у роботі в будь-якій рекламній мережі.

Арбітраж трафіку схожий на власний бізнес, в якому потрібно вміти робити все і делегувати завдання.

Веб-майстрів можна по праву назвати підприємцями: вони, по-перше, незалежні, а по-друге, інвестують власні гроші в першорядну закупівлю трафіку або SEO-просування. Тут є той самий ризик: вкладення можуть не окупитися і фахівець залишиться без доходу. Основні навички, які потрібно розвивати, щоб домогтися успіху в арбітражі: навички аналітики, стресостійкість, розуміння цільової аудиторії, уважність [5].

В арбітражі трафіку, як і в будь-якому іншому бізнесі, є два шляхи: розвиток за рахунок своїх ресурсів або залучення інвестицій. Останнє - досить поширене явище. Часто веб-майстрам не вистачає технічних інструментів або коштів, щоб «добігти» до беззбитковості, і в цьому якраз допомагають інвестори. Вкладення в арбітражні або SEO-команди дуже нагадують венчур: це така ж фабрика проектів і людей, де успіху досягають одиниці.

Джерела доходу від арбітражу трафіку:

– CPA-мережі – партнерські рекламні мережі, що діють за принципом Cost Per Action (оплата за дію). Наприклад: партнерська програма онлайн-ігри, яка платить за кожного залученого, тобто зареєстрованого за посиланням, гравця [1];

– партнерські програми на базі реальних товарів. Деякі інтернет-магазини готові відраховувати частину прибутку від продажу товару того, хто приведе їм покупця на цей товар. Особливо популярно для невеликих магазинів, які торгують специфічними товарами, наприклад, футболками з незвичайними авторськими принтами;

– SMS – партнерські програми сайтів, на яких користувачам пропонують ввести номер мобільного або відправити SMS-ку. Суть методу полягає в тому, що користувачам направляються повідомлення з кодом підтвердження, при введенні якого активується платна підписка. За кожного відвідувача, який прийшов і здійснив цю дію, фахівець отримуєте фіксовану винагороду;

– партнерські програми інтернет-казино. Принцип той же – отримують відрахування з кожного відвідувача, який зареєструється в цьому казино і почав приносити для казино дохід [3];

– CPA-мережі – сполучна ланка між рекламодавцем і арбітражником. Вони виступають своєрідним гарантом для веб-майстрів, збираючи об'єктивний зворотній зв’язок по всіх переходах з усіх зареєстрованих рекламодавців.

Зазвичай при роботі з CPA пропонується менший відсоток винагороди за лідогенерацію, ніж при роботі за партнерською програмою з рекламодавцем, але трапляються й винятки: за деякими офферами

ставка в CPA-мережах вища, ніж в аналогічних партнерських програмах у власників. Менший відсоток винагороди – плата за стабільність і гарантії щодо фінансових виплат. Зокрема, CPA-мережі вирішують питання обліку продажів з трафіку, що генерується контекстною рекламою [1].

Підсумуємо все сказане і коротко пройдемося по основним етапам:

Вибір партнерської мережі. Перед тим як укласти співпрацю з партнерською мережею, потрібно вивчити її історію, репутацію, знайти відгуки від веб-майстрів на тематичних форумах або в соціальних мережах. Для початку досить вибрати не більше чотирьох офферів, провести тестування і вибрати максимально вигідний. Коли доходи збільшуються, тоді можна змінити напрямок.

Створення креативів. Як вже було сказано, креативи повинні бути цікаві для цільової аудиторії. Потрібно правильно розставляти акценти: на товарних пропозиціях потрібно вкластися в візуальну частину, а в висококонкурентних нішах – максимально зачепити аудиторію.

Купівля трафіку. Вибрати джерела трафіку і отримати аудиторію – це можна робити як безкоштовно, так і за гроші. Безкоштовні варіанти: розкрутка сайту, майданчиків, за допомогою яких фахівець будете залучати ліди. Платний варіант – розміщувати банери, купувати розкручені сторінки, рекламні пости і т.д.

Запуск кампанії і аудит. Потрібно встановити системи аналітики та спеціальні інструменти для аналізу. Аудит допоможе зрозуміти, які джерела трафіку працюють добре, а в які вкладатися не має сенсу [3].

Найголовніша перевага заробітку на арбітражі трафіку – можливість масштабувати результати і рости на різних ринках і регіонах, використовуючи напрацьований капітал, зв'язки і партнерів.

Сьогодні велика кількість CPA-майстрів заробляє саме в соціальних мережах, і тим, хто тільки починає займатися арбітражем, обов'язково варто придивитися до цього варіанту. Грамотно розміщуючи оголошення на таких майданчиках, можна сформувати відмінну базу потенційних покупців з найменшими витратами.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Арбітраж трафіку – перспективний вид діяльності в інтернеті. Щоб досягти в ньому успіхів, потрібно вивчити особливості кожної тематики, навчитися шукати відповідні джерела трафіку, уважно підходити до вибору партнерських мереж, вміти підштовхувати користувачів до здійснення цільових дій, накопичувати досвід і постійно розвиватися. Таким чином, трафік-бізнес – унікальна сфера, яка вимагає від фахівців одночасно креативних рішень, технічних навичок і, що найголовніше, сміливості йти на ризик. Саме це робить галузь дуже непередбачуваною, але в той же час перспективною та цікавою.

Література

1. Баландин И.С. CPA-технологии в электронном бизнесе: тренды и перспективы развития / И. С. Баландин // Электронный бизнес. Управление интернет-проектами. Инновации : сборник трудов участников VIII Студенческой научнопрактической конференции ; ответственный редактор В.В. Корнилов ; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – 2016. – С. 271–275.

2. Бєлозерцев В.С. Тенденції розвитку інформаційних систем та технологій в обліку в умовах глобалізації / В.С. Бєлозерцев, О.К. Єлісєєва // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – № 3/5(23). – С. 79–85.

3. Дмитриева Л.М. Профессиональные стандарты: вопросы адаптации к новым реалиям / Л. М. Дмитриева, О.А. Козлова // Визуальная культура: дизайн, реклама, информационные технологии : сборник трудов XV международной научнопрактической конференции. – 2016. – С. 76–79.

4. Мустафина А.Д. Лиды и реклама с оплатой за результат / А.Д. Мустафина // В сборнике: Рекламный вектор-2014: актуальные тренды : сборник материалов VIII научно-практической конференции / Российский университет дружбы народов. – 2014. – С. 179–181.

5. Davis W. S. The Information System Consultant’s Handbook. Systems Analysis and Design / S. W. Davis, C. D. Yen. CRC Press, 1998. 800 p. DOI:10.1201/9781420049107

References

1. Balandin I.S. CPA-tehnologii v elektronnom biznese: trendy i perspektivy razvitiya / I.S. Balandin // Elektronnyj biznes. Upravlenie internet-proektami. Innovacii : sbornik trudov uchastnikov VIII Studencheskoj nauchnoprakticheskoj konferencii ; otvetstvennyj redaktor V.V. Kornilov ; Nacionalnyj issledovatelskij universitet «Vysshaya shkola ekonomiki». – 2016. – S. 271–275.

2. Bielozertsev V.S. Tendentsii rozvytku informatsiinykh system ta tekhnolohii v obliku v umovakh hlobalizatsii / V.S. Bielozertsev, O.K. Yelisieieva // Tekhnolohichnyi audyt ta rezervy vyrobnytstva. – 2015. – № 3/5(23). – S. 79–85.

3. Dmitrieva L.M. Professionalnye standarty: voprosy adaptacii k novym realiyam / L.M. Dmitrieva, O.A. Kozlova // Vizualnaya kultura: dizajn, reklama, informacionnye tehnologii : sbornik trudov XV mezhdunarodnoj nauchnoprakticheskoj konferencii. – 2016. – S. 76–79.

4. Mustafina A.D. Lidy i reklama s oplatoj za rezultat / A.D. Mustafina // V sbornike: Reklamnyj vektor-2014: aktualnye trendy : sbornik materialov VIII nauchno-prakticheskoj konferencii / Rossijskij universitet druzhby narodov. – 2014. – S. 179–181.

5. Davis W. S. The Information System Consultants Handbook. Systems Analysis and Design / S. W. Davis, C. D. Yen. CRC Press, 1998. 800 p. DOI:10.1201/9781420049107

Надійшла / Paper received : 01.06.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

UDC 631.3.004
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-14

YUSIFOV SAMAD NURADDIN
https://orcid.org/0000-0002-9171-1136
Azerbaijan State Agrarian University, Ganja c.

PECULIARITIES OF PRODUCTION AND TECHNICAL PRODUCTION AND TECHNICAL EXPLOITATION OF THE USE OF TECHNOLOGY IN THE AGROTECHSERVICE ENTERPRISE

The purpose of the article is to improve the production and technical exploitation of the machine-tractor fleet and the efficient use of machinery in the service area with the use of application of resuscitation techniques. The methodology and methods used are the theoretical and methodological basis of the research work of our country and foreign scientists on the technical maintenance of agricultural production, the organization and effective functioning of the institutions implementing it. Here a number of methods of analysis of mass service theory and graph theory are used. The main scientific novelty of the results is the use of integrated indicators to mechanize technological processes in the context of existing structural features of agricultural production, to increase the operating level of the machine-tractor fleet. The production and technical exploitation depends on the level of technical maintenance of the process. The results of the research are joint review of "production and technical exploitation" and resuscitation techniques in ensuring the mechanization of technological processes in the context of existing structural features of agricultural production; the use of a comprehensive indicator for assessing the operational level of the machine-tractor fleet; development of the model of production and technical exploitation of the fleet based on four groups that characterize the usefulness of organizational, technical and technological measures, as well as methods of increasing the level of technical service of various economic entities to ensure the quality of the machine-tractor fleet operation: – Existing forms of technical and technological classification of mechanization of production processes in agriculture and increasing the intensity of use of machines in established engineering service facilities; – Improvement of production and technical exploitation of machine-tractor fleet of service enterprises operating in economic climatic conditions and improvement of use of machines with application of resuscitation techniques; – Ensure that labor costs and maintenance and repair in the manufacturing process are lower than the cost of 15 manat per conventional ha etalon;– Ensure the performance of the whole complex of mechanized work with the effective use of the machine-tractor fleet.

Key words: Large company farms, agroservice enterprise, production-technical exploitation, optimal method, means of supply, labor capacity, complex indicators, generalized factors, production resources, conventional ha etalon.

ЮСІФОВ САМАД НУРАДДІН
https://orcid.org/0000-0002-9171-1136
Азербайджанський державний аграрний університет, Гянджа с.

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА І ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ АГРОТЕХСЕРВІСУ

Метою статті є вдосконалення виробничо-технічної експлуатації машинно-тракторного парку та ефективне використання техніки в зоні обслуговування із застосуванням реанімаційних технік. Методологія та методи, що використовуються, є теоретичною та методологічною основою науково-дослідної роботи нашої країни та зарубіжних учених щодо технічного обслуговування сільськогосподарського виробництва, організації та ефективного функціонування установ, що його реалізують. Тут використовується ряд методів аналізу теорії масових послуг та теорії графів. Основною науковою новизною результатів є використання інтегрованих показників для механізації технологічних процесів в контексті існуючих структурних особливостей сільськогосподарського виробництва, підвищення рівня експлуатації машинно-тракторного парку. Виробничо-технічна експлуатація залежить від рівня технічного обслуговування процесу. Результатами дослідження є спільний огляд технологій «виробничо-технічної експлуатації» та реанімації при забезпеченні механізації технологічних процесів в контексті існуючих структурних особливостей сільськогосподарського виробництва; використання комплексного показника для оцінки експлуатаційного рівня машинно-тракторного парку; розробка моделі виробничо-технічної експлуатації автопарку на основі чотирьох груп, що характеризують корисність організаційних, технічних і технологічних заходів, а також методів підвищення рівня технічного обслуговування різних суб'єктів господарювання для забезпечення якості машини експлуатації тракторного парку: існуючі форми техніко-технологічної класифікації механізації виробничих процесів у сільському господарстві та підвищення інтенсивності використання машин у створених об'єктах інженерного обслуговування; вдосконалення виробничо-технічної експлуатації машинно-тракторного парку підприємств обслуговування, що працюють в економічних кліматичних умовах, та вдосконалення використання машин із застосуванням реанімаційних технік; забезпечити, щоб витрати на оплату праці та обслуговування та ремонт в процесі виробництва були нижчими, ніж вартість 15 манат на звичайний га еталон; забезпечити виконання всього комплексу механізованих робіт з ефективним використанням машинно-тракторного парку.

Ключові слова: господарства великих компаній, агросервісне підприємство, виробничо-технічна експлуатація, оптимальний метод, засоби постачання, трудомісткість, комплексні показники, узагальнені фактори, виробничі ресурси, звичайний еталон га.

Introduction (problem setting). Production and technical exploitation indicators of the machine-tractor fleet involve the planning of the amount of work done by different economic groups. There is a correlation between the technical exploitation factors of production. Depending between the production exploitation and the technical operation, there is a clear distinction. The level of human impact, the technological basis of the organization of work, and the basics of agro-technical knowledge management are indicated. Demonstrates the continuous and high quality of repair-service activities at the facility. Due to the lack of financial resources, high cost of spare parts the

demand for repairs and maintenance service is growing. Lack of theoretical research and practical recommendations for improving the efficiency of engineering services in the agrotechservice system made the purposeful research work important. A well-known expert appraisal method has been used to develop a comprehensive indicator of production and technical exploitation.

The natural features of the region, the technology of cultivation of agricultural crops, the structure of the cultivated areas, the relief of the soil, the specific soil resistance, the productivity of the plant require the correct selection of the tractor, the agricultural machinery.

As a result of carried out theoretical and experimental researches, the number of machine-tractor units and the minimum cost of fuel consumption in agrotechservices were taken. It was found that the existing tractor fleet is more than optimal.

As a result of the experiment it was found out that the level of production –technical exploitation is closely linked to the reliability and operational performance of the machine-tractor unit. In the established operating modes, the statistical characteristics (U_{ITI}) of failure and repair capacity of the units are changing. Reduces the flow of exploitation opportunities, increases the likelihood of complex exploitation, and labor capacity to eliminate them.

Chart of dependence on the level of production and technical exploitation, taking into account all agro-technical services, was presented during the year. He also presented a structural scheme of the complex for maintenance of machinery and tractor fleet.

The purpose of the article is to improve the production and technical exploitation of the machine-tractor fleet and the efficient use of machinery in the service area with the use of reservation equipment.

The methodologies and methods used as a theoretical and methodological basis of research are the works of our country and foreign scientists on the technical maintenance of agricultural production, the organization and effective functioning of the institutions implementing it. Here a number of methods of analysis of mass service theory and graph theory are used.

Decrease in equipment supply by agricultural products manufacturers of agricultural machinery, use of outdated technology and techniques lead to a reduction in cultivated areas and a decrease in the productivity of the major agricultural crops, which will reduce the efficiency of landowners' activities and become an obstacle to the application of reservation technologies, modernization and intensification of production. In agricultural production, reservation methods are inseparably linked with the application of minimum tillage technologies, combined machines, rational machine-tractor aggregates, and machine fleet, which ensure the performance of several technological operations and increase soil fertility [1.3. p. 17]. The disparity between technical exploitation and production exploitation in machinery can lead to a decrease in many consumer performance indicators of the machines, making the manufacturing sector less efficient.

In recent years, there has been a decline in the number of machine-tractor fleets created in our republic and in the Russian Federation in **publications published on the topic**. In this regard, a great deal of research has been done by many scholars. From this point of view, solutions are recommended in the research works “Организация технического обслуживания машинно-тракторных агрегатов в МТС” by Алиев К.И. and “Машинно-технологические станции и сельскохозяйственные технопарки как инструмент создания инноваций и увеличения материально-технической базы предприятия” by Болдарук Д.Ю., Болдарук И.И. [6. p. 14, 7. p. 47].

An optimal number of machines is needed to obtain technical and economic indicators and to increase investment. Theoretical and practical issues were mentioned in the research works “Рекомендации по уличшению производственно-технологической деятельности МТС” by Орсик Л.С., Михлин В.М., Кушнарев Л.И., Хмелевой Н.М. and “К вопросу совершенствования методики расчёта оптимального состава МТП” by Пасин А.В., Потоцкий А.А. [12. p. 5, 13. p. 43]. The articles “Оценка эффективности использования машин в сельскохозяйственном производстве” by Казаков А.В., Кошелев Р.В., Тюльнев А.В. “Общие принципы эффективного использования средств технической эксплуатации МТП в условиях СТС” by Зангиев А.А., Дудманидзе О.Н., Митягин Г.Е., “Optimization of maintenance and spare provisioning policy using simulation” by Ruhul S. and Amanul H. deal with the issues of developing the material and technical basis of agricultural production in modern conditions [8. p. 43, 12. p. 5, 13. p. 43].

The articles “Проблемы оценки эффективности использования сельско-хозяйственной техники” by Шетнин Н.В. and “Сертификация предприятий технического сервиса в условиях рыночной экономики” by Халфин М.А. show that there is greater efficiency in agricultural production compared to other options in the formation of Machine Technology Stations [14. p. 45, 15. p. 4].

The experience of the Russian Federation, Belarus and several Western countries shows that it is possible to improve the use of the machine-tractor fleet and achieve high technical and economic performance. For this purpose, it is possible to arrange agricultural activities by choosing the most suitable options. It is recommended that Agrotechservices use the power to obtain the missing equipment if necessary. In the scientific work “Расчет потребности сельского предприятия в средствах технического обслуживания и ремонта машин” involved in this work by Юдин М.И., Меиколо Л.Ф., Захарченко А.П., Томяков А.И., the relationship between technical operation and production has been suggested as a research work [16. p. 25].

The main scientific novelty of the results is the use of integrated indicators to mechanize technological processes in the context of existing structural features of agricultural production, to increase the operating level of

the machine-tractor fleet. The production and technical operation depends on the level of technical maintenance of the process.

The presentation of the main material consists of analysis of information related to the operation of machines in the regions, integrated approaches to the production and technical exploitation of the machine-tractor fleet to increase the efficiency of the use of machines. The need for such an approach stems from the fact that the production and maintenance processes of machines are inextricably interconnected and have a profound effect on each other.

Improvement of production and technical exploitation of machine-tractor fleet in agrotechservice and improvement of use of machines with the use of resuscitation techniques is very important [2].

Using various techniques and technical equipment puts serious tasks before agriculture in terms of population's food supply, both now and in the future. The problem of increasing the intensity of agriculture is one of the urgent issues of the day. Unless there is a clear tendency for this increase in agricultural groups, in the agrotechservice group, the daily productivity of the units increased from 8.29 to 8.87 conventional hectares at a 30% increase in production. This indicates that the analyzed features are closely related to the continuity and quality of maintenance activities. Minimum costs are possible when there is less demand for repairs due to lack of financial resources to purchase spare parts.

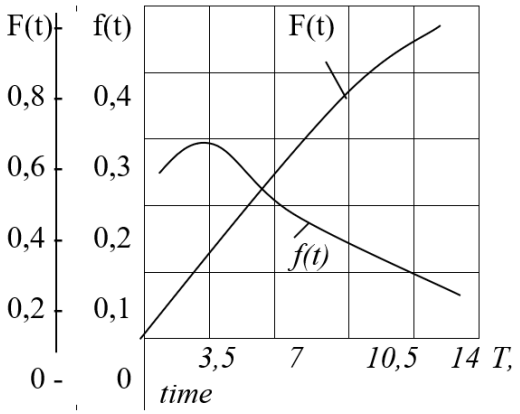


Fig. 1. Distribution of probability of rejection of work volume f(t) and МТЗ-1221+ЗСЗ-3,6 denial of sowing aggregate. T=6,9 hours; σ = 4,3 hours

As a result of the experiment it was found out that the level of production and maintenance is closely linked to the reliability and technical exploitation performance of the machine-tractor unit. Statistical characteristics of the unit's not refusing (Fig. 1) and repair capacity (Fig. 2) in the established operating modes change as U_{ITI} increases. The flow of exploitation opportunities is reduced (Fig. 3), the possibility of complex exploitation and the labor capacity to eliminate them are increased (Fig. 4).

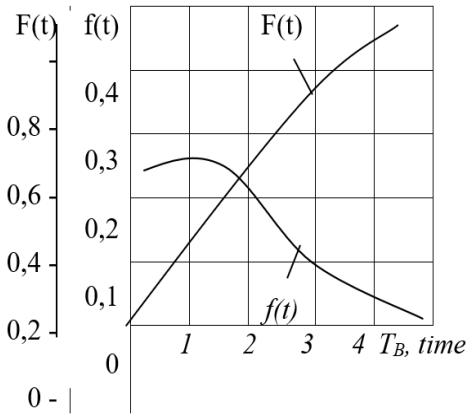


Fig. 2. МТЗ-1221+ЗСЗ-3,6 distribution of restoration of working capacity of the sowing unit T= 2,4 hours; σ=1,7 hours

This is due to the fact that as the complex denials of older techniques increases, the removal of them requires more time and costly repair and maintenance effects. This situation creates a desperate situation for all areas of the zone, as the maintenance infrastructure is poorly developed. To get rid of this, car owners either choose their own service path or stop using the car.

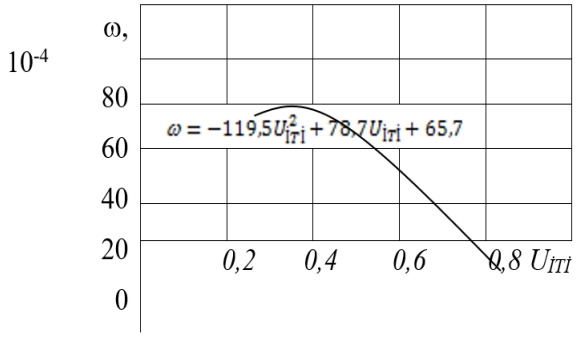


Fig. 3. Dependence of the denial flow parameter (ω) on the level of production and technical exploitation ($U_{ĭŕi}$). $U_{ĭŕi}$ – production and technical exploitation

The increase in the use of tractors in the peasant-farming group, with an average annual operating capacity of 130 conventional hectares, was accompanied by increased maintenance and repair costs by 15 man. / conventional hectare. In this group, mainly obsolete machines are used, which can lead to undesirable results.

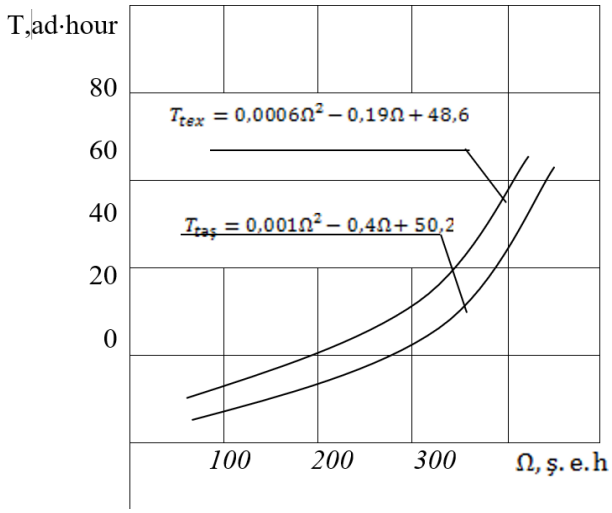


Fig. 4. Changes in working conditions to avoid idle parking of machine-tractor units for technical (T_{tech}) and organizational (T_{org}) reasons with increasing annual load

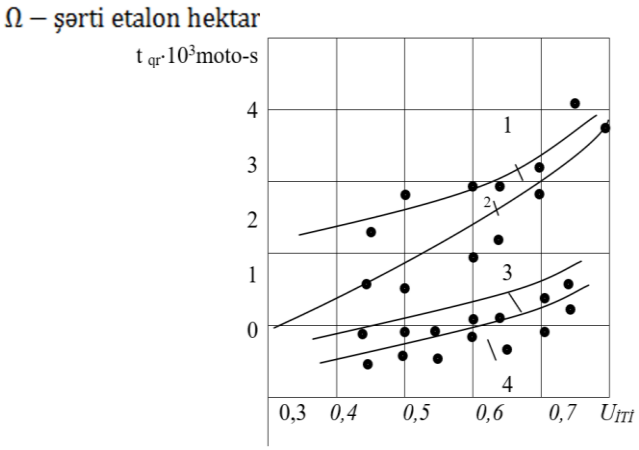


Fig. 5. Dependence of residual resource (TR) (t_{qr}) of MTZ-1221 tractor power disconnect shaft and transmissions on the level of production and technical exploitation ($U_{ĭŕi}$):
1 – wheel of the 1st stage of GAV transmission; 2 – wheel of the 2nd stage of GAV transmission; 3 – gear wheel of the 2nd transmission; 4 – gear wheel of the 3rd transmission

The level of production and technical exploitation of machine resources under the influence of factors is determined by taking into account the average rate of change in the parameters of the details. Assessment of the

impact of the level of production and technical exploitation of the machine-tractor fleet has shown that various parts and components have a long-term tendency to improve the quality of service (Fig. 5, 6).

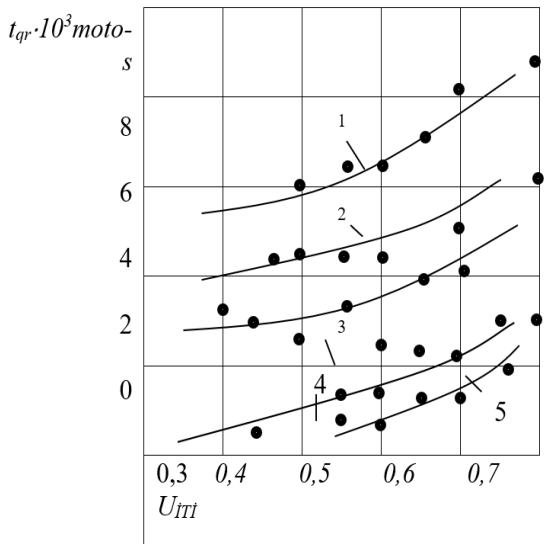


Fig. 6. dependence of the residual resources (t_{rr}) of the MT3-1221 tractor transmission and attachment coupling on the level of production and technical exploitation($U_{ITİ}$):
1 – main gear wheel; 2 – transmission gear wheel; 3 – sun gear wheel;
4 – compression handle of attachment coupling; 5 – drive coupling disk.

At the same time, the dynamics of consuming the details noted as a result of the instability of the production and technical exploitation process depend on the complete maintenance of technical services and the professional training of the staff.

With an average annual load of 1220 acres, repair costs were reduced by 0.6 manat per unit of work thanks to using technologies in high level, increasing the level of exploitation, reducing emptiness of machine-tractor unit due to technical issues.

Impact of production and technical exploitation on repair costs shows that the efficiency of using technology is not the same (Fig. 7) [10. p. 62, 16. p. 26].

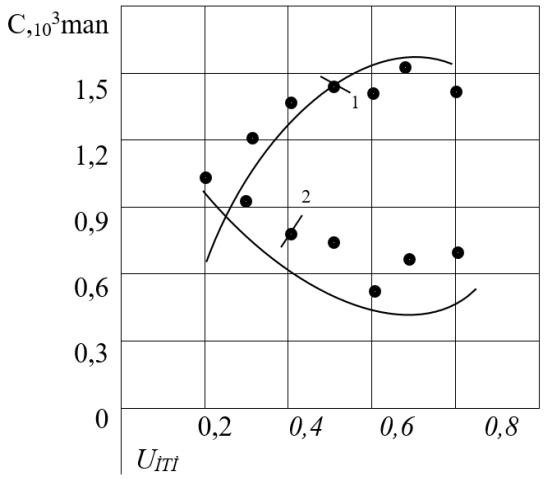


Fig. 7. During the operation of a machine-tractor unit dependence of income (1) and expenses (2) on the level of production and technical exploitation during the season

The costs associated with maintaining and operating the machinery are even greater when the total costs of production and technical exploitation are $U_{ITİ}$>0,7. This is due to the fact that the park has a lot of old equipment, its over-amortization period, their ability to work and increase unreasonable costs. Thus, the production and technical exploitation level in the farming groups with an average index of 0.50 was 221 conventional hectares with an increase of 12 AZN per unit of repair and maintenance costs.

When $U_{ITİ}$<0,5, the damage caused by the non-use of machines is sharply increased. This is mainly due to the extension of agricultural crops for sowing and harvesting. The level of operational and technical operation leads to increased technical and technological risk and a decrease in profitability.

The process of using a relatively stable machine is observed when 0,5<$U_{ІТІ}$<0,7. The dispersion analysis of costs associated with operational and maintenance costs shows that more than half of this is due to the difference between the level of technology utilization and its ability to maintain.

The dispersion analysis of costs associated with production and technical exploitation shows that more than half of this is due to the difference between the level of technology utilization and its ability to support it.

The use of innovative techniques during production and technical exploitation has shown that the level of production and maintenance of the machine-tractor fleet increases with the combined efforts of agrotechnical enterprises in our research farms. The main goal in this approach is to improve the use of the machine. At the same time, economic interests are determined by the increase in revenues of commodity producers from the main production. At the same time, the main advantage is the reduction of the demand for machines and mechanisms, respectively, the costs of their acquisition and operation, and the timeframe for their work.

A joint determination of the machine utilization strategy shows that the use of machine-tractor units over a day is achieved by increasing the productivity of the units. Performance of hourly production tasks increases the efficiency of aggregates by 30–35 % compared to the level of self-sufficiency of the farm. Productivity is particularly high in cultivation (1.0 ha / h). Costs for maintenance of cars are significantly reduced. This is mainly due to the use of mobile and semiconductor tools, which in practice prevent the machinery from being unused for technical reasons. All of this ultimately affects the level of production and technical exploitation. Fig. 8 shows the variation in production and technical exploitation, depending on the productivity of the sowing unit MT3-1221 + C3-36 in different use methods.

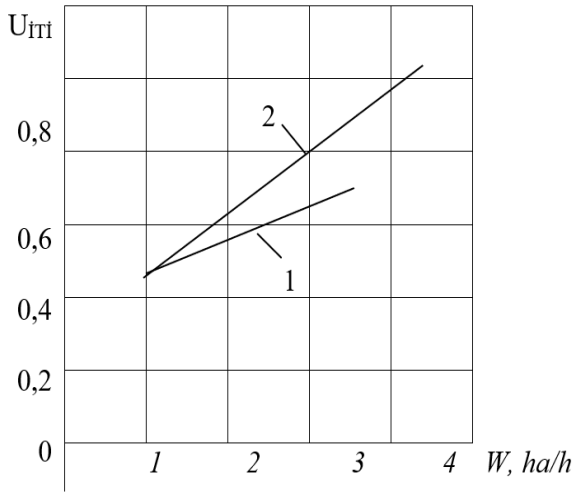


Fig. 8. Changes in production and technical exploitation levels ($U_{ІТІ}$) depending on productivity (W) of the sowing unit (1) when the farm uses its own technology (2) to integrate technology with the agrotechnical enterprise

The positive effects of integration were evident during the first months of collaboration. At the same time, the integration of farm activities with the agrotechservice enterprise requires extensive organizational training. Each machine-tractor unit has its own productivity and adaptation for movement in space, Annually, prices for agricultural products, machinery, fuel and lubricants, seeds and fertilizers change, productivity is changing, and hence the use of technology according to integration principles cannot be considered a one-time solution.

Specific cost of the unit can be achieved both by increasing the level of production and technical exploitation and by increasing the efficiency of the machine-tractor unit.

When the same amount of mechanical work was done, the advantage was given to the MT3-1221 tractor unit. This is not only due to its high productivity, but also due to its relatively low demand for production and technical exploitation.

Determining the optimal location of equipment (machinery, machine-tractor unit, machine fleet) required by the service and agrotechservices, it is considered that the agrotechservice facility will be able to maintain the technology at one point. The machine-tractor unit must be serviced at the starting point after servicing [8, p. 45, 11 p. 27].

Research has shown that the most viable option is to combine agrotechservice object and means (eg machine-tractor units and workshops) in two ways: let each machine be parked in the workshop return to the starting place (work) after service. As we have seen, this shift of machinery should not exceed 53 km for agrotechservice and 15–16 km for peasant farms. It also provides the option of moving the service vehicle to the point where it is a machine and then returning to its original location. The distance of such mobile workshops should not exceed 37 km for agrotechnical enterprises, 17 km for large farms and 4–5 km for peasant farms [7, p. 50].

Interrelationships and models of production-technical exploitation of the machinery and tractor fleet show that their implementation is more realistic for small-scale joint ventures at the district and inter-farm levels.

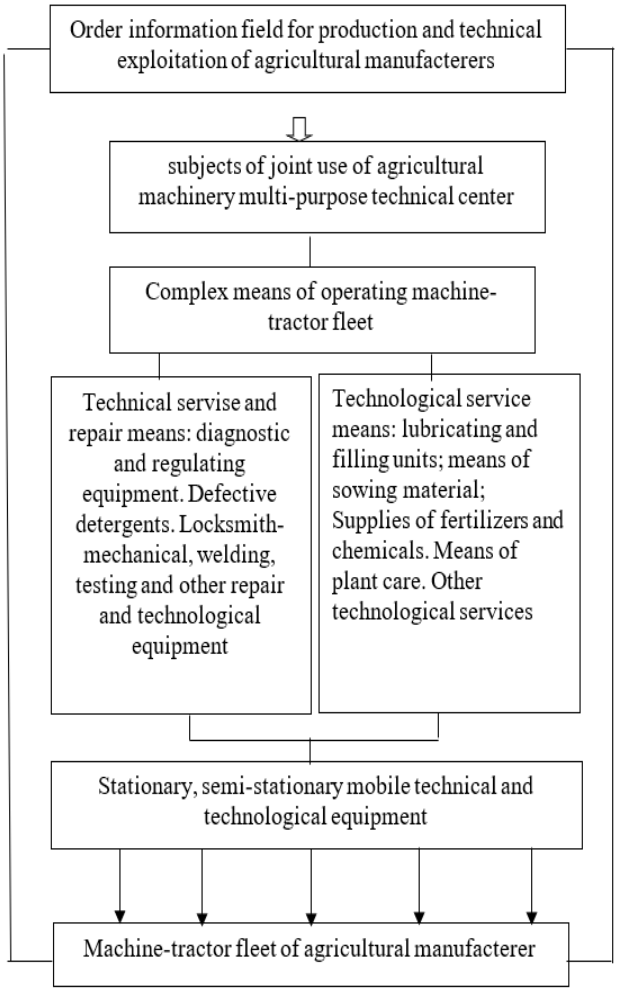


Fig. 9. Structural scheme of the complex of production-technical exploitation of machinery-tractor fleet

References

1. Strategic Roadmap for Agricultural Production and Processing in the Republic of Azerbaijan. Baku, 2016.
2. Ana səhfə. Agrolizing. 2017. URL: http // agrolizing.gov/az/menu/
3. Aliyev G.I. Technical Maintenance of the Vehicle (part 1 manual), Baku, UniPrint, 2006, 146 s.
4. Ismailov I.I. Reserve of technology use / Proceedings of the international scientific-practical conference. Ganja, 2014, s. 117–122.
5. Agaev L.E. Basics of calculating the optimal and permissible operating modes of machine-tractor units. L.: Kolos, 1978, 296 p.
6. Boldaruk D.Yu., Boldaruk I.I. Machine-technological stations and agricultural agricultural technology parks as a tool for creating innovation and increasing the material and technical base of the enterprise. Bulletin. Orel GAU, Orel. 2015. № 4(55), s. 47–56.
7. Gusev A.A., Buraev M.K. To the substantiation of the technical service base of the ICC of Peasant farms. Problems of strength dynamics of modern machines. 2016, issue I, s. 43–49.
8. Zangiev A.A., Dudmanidze O.N., Mityagin G.E. General principles for the effective use of means of technical operation of the ICC in the conditions of STS / Sat scientific works of MGAU. M. MGAU, 2000, s. 43–49.
9. Kazakov A.V., Koshelev R.V., Tulnev A.V. Evaluation of the effectiveness of the use of machines in agricultural production. International Research Journal. 2018. № 4(46). Vol. 2, s. 104–107.
10. Conception of the effective use of agricultural machinery in market conditions. M.: GOSNITI, 2013. 62 s.
11. Kushnarev A.I. Organization of the use of the machine and tractor fleet in MTS. M., 2012. 194 s.
12. Orsik L.S. Mikhlin V.M., Kushnarev L.I., Khmeleva N.M. Recommendations on incriminating MTS production and technological activities. MTS Bulletin. 2001. № 12, s. 5–14.
13. Pasin A.V., Pototsky A.A. To the question of improving the methodology for calculating the optimal composition of the ICC. Resource-saving technologies and technical means in agro-industrial production. N. Novgorod. AGSA. 2010. S. 43–47.
14. Halfin M.A. et al. Certification of technical service enterprises in a market economy // tractors and agricultural machines. 2005, № 1, s. 45–48.
15. Shetnin N.V. Problems of assessing the effectiveness of the use of agricultural machinery. Mechanization and electrification of agriculture. 2001. № 5. s. 4-5.
16. Yudin M.I., Meikolo L.F., Zakharchenko A.P., Tomyakov A.I. Calculation of the needs of a rural enterprise in the means of maintenance and repair of machinesю Mechanization and Electrification of Agricultureю 2005, № 2, s. 25–27.
17. Ruhul S. and Amanul H. Optimization of maintenance and spare provisioning policy using simulationю Applied Mathematical Modelling, 2000, vol. 24, № 10, p. 751–760.

Paper received : 01.05.2021 Printed : 01.07.2021

УДК 338.242
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-15

АДАСЮК І. П.
ORCID ID: 0000-0003-2575-2359
e-mail: i.p.adasiuk@nuwm.edu.ua
МАРТИНЮК О. В.
e-mail: o.v.martynjuk@nuwm.edu.ua
Національний університет водного господарства та природокористування

SWOT-АНАЛІЗ АУТСОРСИНГУ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПОСЛУГ

У статті проведено SWOT-аналіз послуг бухгалтерського аутсорсингу. SWOT-аналіз дозволяє встановити перед керівництвом компанії чітку інформацію про ринок бухгалтерського аутсорсингу, скласти розуміння зовнішніх сил, тенденцій і перешкод, в умовах яких підприємство має намір зайняти конкурентоспроможне місце на ринку. Дослідження послуг методом SWOT-аналізу дозволить визначити переваги і можливостей, недоліки і загрози для суб'єктів господарювання, які планують передати облікові функції на аутсорсинг. Новизна статті полягає у чіткому формулюванні основних напрямків розвитку ринку бухгалтерського аутсорсингу через систематизацію наявної інформації про його сильні і слабкі сторони, а також визначити потенційні можливості та загрози, що діють на ринок ззовні.

Ключові слова: аутсорсинг, бухгалтерський облік, облікові функції, конкурентоспроможність, SWOT-аналіз, слабкі сторони, сильні сторони, загрози, можливості.

ILONA ADASIUK,
OKSANA MARTYNIUK
National University of Water and Environmental Engineering

SWOT-ANALYSIS OF OUTSOURCING OF ACCOUNTING SERVICES

The article based on SWOT-analysis of outsourcing of accounting services. Accounting services can be improved if you can work on your strengths, as well as correct the weaknesses of the company or area where you lose points. SWOT-analysis is considered as a tool of strategic management to determine the feasibility of using accounting outsourcing as a way to optimize the enterprise. SWOT consists mainly of two main parts: strengths and weaknesses, which will indicate the internal aspect, and threats and opportunities related to external factors for the company (but those that are present in the environment). In essence, we test the effectiveness of the accounting services provided by the contractors that your business provides against this background.

With this analysis, the firm can understand the problems, ie where they lack work and why, because these are periods during the year when work becomes fragile. Why this happens is best analyzed because of it. A set of business goals are things that outsourcing companies need to invest because simple marketing is not enough. The analysis of advantages and disadvantages of accounting outsourcing is carried out and the necessity of SWOT-analysis of potential risks and advantages of using perspectives of accounting outsourcing is emphasized.

The internal and external environment was analyzed using an extended SWOT analysis model from the standpoint of strengths and weaknesses, opportunities and expected threats. Based on the results of the SWOT-analysis, a matrix has been formed that will allow predicting threats and potential opportunities at the stage of planning the use or refusal to use accounting outsourcing services.

Keywords: outsourcing, accounting, accounting functions, competitiveness, SWOT analysis, weaknesses, strengths, threats, opportunities.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Сучасні підприємства функціонують в мінливих економічних умовах, що викликає необхідність наявності певного запасу ресурсів для забезпечення безперервної діяльності як основних, так і допоміжних її видів. При цьому спостерігаються в структурі підприємства зайві непрофільні підрозділи, ресурси між якими розподіляються нерівномірно. Обмеженість ресурсів вимагає відшуковувати додаткові резерви, шляхи скорочення витрат. Резерви можуть бути знайдені як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі. У першому випадку вдосконалюються технології, оптимізується використання робочого часу тощо. Пошук резервів у зовнішньому середовищі пов'язаний з різними формами взаємодії підприємств, де особливе місце займає аутсорсинг. Фактично, використовуючи аутсорсинг, підприємства передають частину функцій, операцій або навіть бізнес-процесів іншому виконавцю, який не входить в організаційну структуру підприємства. Головне завдання аутсорсингу – екстерналізація непрофільних видів діяльності до спеціалізованих третіх сторін, звільнення підприємства від певних функцій, залучаючи сторонніх фахівців для більш ефективного використання ресурсів. Такі компанії можуть одночасно зосередитись на своїх основних компетенціях, що призведе до підвищення конкурентоспроможності. Термін «екстерналізація» часто використовується в зарубіжних публікаціях як синонім поняття «аутсорсинг» [9]. Причиною використання аутсорсингу, особливо бухгалтерського, стала нестача спеціалістів в області бухгалтерських послуг для малого та середнього бізнесу (МСБ), які не мають можливості утримувати штат кваліфікованих бухгалтерів з гідною оплатою праці. Зважаючи на зростаючу кількість підприємств МСБ, компанії-аутсорсери бухгалтерських послуг змушені постійно знижувати витрати і підвищувати якість обслуговування, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку. Натомість, проведення SWOT-аналізу послуг бухгалтерського

аутсорсингу сприятимуть визначенню сильних та слабких сторін зазначених послуг, а також визначенню шансів та загроз, що перешкоджають їх розвитку в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Базові теоретико-методологічні основи аутсорсингу сформульовані у працях Ляхович Г.І. [5], Омельченко Л. С. [6], Скакун Л.С. [8] та ін. У зарубіжній економічній науковій літературі питання аутсорсингу досліджені значно глибше [9–12]. Автори особливу увагу приділяють проблемам у виборі постачальника бухгалтерських послуг, дослідженню практики на основі результативності, креативності. В Україні за останні 2–3 роки значно зріс інтерес до проблематики, пов'язаної з аутсорсингом, в тому числі і бухгалтерських послуг. До числа найбільш значних робіт можна віднести праці Дідух О.В., Ляхович Г.І., Поплюйко А.М., Скакун Л.С., Садчикова І.В., Саінчук А.О.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Аутсорсинг як один з факторів підвищення конкурентоспроможності підприємств розглядається достатньо глибоко на відміну від досліджень його сильних та слабких сторін, шансів та небезпек, що сприяють актуальності зазначеної проблематики. Незважаючи на значну кількість досліджень, відсутнє чітке формулювання основних напрямків розвитку ринку бухгалтерського аутсорсингу через систематизацію наявної інформації про його сильні і слабкі сторони, потенційні можливості та загрози.

Формулювання цілей статті

Метою статті є проведення SWOT-аналізу послуг бухгалтерського аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу

Незалежно від типу і розміру підприємства, попередньою умовою для успішного ведення бізнесу, який включає в себе комплексну діяльність, є наявність різних компетенцій, навичок і ресурсів. Підприємництво вимагає поєднання юридичних та економічних знань з обізнаністю таких областях, як менеджмент, психологія і багатьох інших. Розуміння в області економіки неминуче включають в себе бухгалтерські знання, які необхідні для функціонування будь-якої компанії.

Аутсорсинг бухгалтерських послуг (бухгалтерський аутсорсинг) з позиції методології є видом підприємницької діяльності з надання допомоги в організації і веденні бухгалтерського обліку кваліфікованими спеціалістами (аутсорсерам) або ж часткової передачі певних бізнес-процесів підприємства на платній основі відповідно до чітко обумовлених в укладених договорах умов виконання. Підприємства можуть вдаватися до як нетривалих за часом послуг бухгалтерів або компаній-аутсорсерів, мати разовий характер, так і передати ведення бухгалтерського обліку на тривалий термін. Власники та керівники компаній все частіше довіряють облікові функції стороннім організаціям, які мають штат висококваліфікованих бухгалтерів і дають відповідні гарантії на проведення робіт.

В останні роки конкуренція на ринку бухгалтерських послуг зросла і продовжує зростати. З'явилося безліч компаній, які надають послуги аутсорсингу облікових функцій. Одним вже вдалося зайняти свою частку ринку і сформувати базу клієнтів, інші перебувають на етапі входження в ринок. Але в обох випадках головними завданнями компаній-аутсорсерів є безперервний розвиток бізнесу і розширення клієнтської бази.

Український ринок перебуває на стадії розвитку і з кожним роком аутсорсинг стає все більш популярним. Міжнародна асоціація IAOP (International Association of Outsourcing Professionals) – найбільша міжнародна асоціація постачальників та користувачів сервісних послуг, оприлюднила щорічний рейтинг найкращих агентських компаній – The Global 2020 Outsourcing 100. У рейтингу представлено 21 компанію з офісами в Україні, з них 13 – компанії з українським капіталом [13]. Протягом 2019–2020 рр. спостерігається стійка тенденція до зростання обсягів реалізованих аутсорсингових бухгалтерських послуг (див. рис. 1).

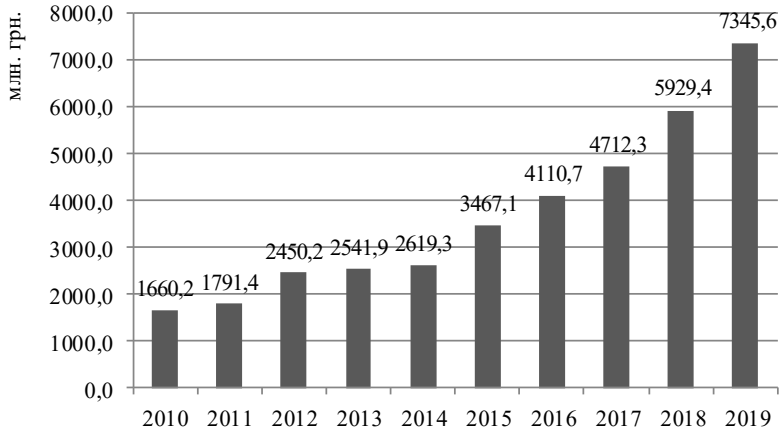


Рис. 1. Обсяг реалізованих послуг (КВЕД 69.20) у 2010–2019 роках

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України [14]

За підсумками 2019 року сектор аутсорсингу облікових функцій (бухгалтерський і податковий облік, розрахунок заробітної плати, фінансова звітність, кадрове діловодство та ін.) отримав 7,4 млрд грн, а за десять років обсяг наданих послуг збільшився майже в 7 разів. Проте динаміка зростання обсягу реалізації послуг відрізняється від темпів збільшення кількості суб'єктів господарювання, які надають послуги (рис. 2).

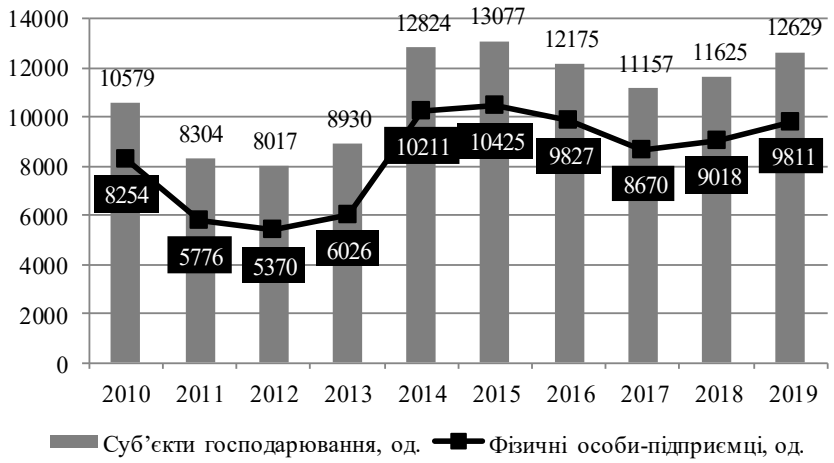


Рис. 2. Кількість суб'єктів господарювання (КВЕД 69.20) у 2010–2019 роках
Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України [14]

За 10 років кількість суб'єктів господарювання (КВЕД 69.20) збільшилася на 19,4 % (на 2050 од.), при цьому кількість підприємств – лише на 439 одиниць. У даний час провайдерами аутсорсингу облікових функцій виступають з одного боку, компанії, спеціалізовані в цій області, а з іншого – аудиторські, консалтингові компанії, які надають бухгалтерські послуги. Очевидним є те, що на ринку існує конкуренція. У зв'язку з цим необхідно проводити постійний системний моніторинг ринку, зокрема за такими напрямками, як обсяг фактично спожитих послуг; види послуг, якими найчастіше користуються підприємства-клієнти; ціни на бухгалтерські аутсорсингові послуги; система ціноутворення (залежно від обсягів, видів послуг та інших особливих умов їх надання – залежно від розмірів та організаційно-правової форми підприємства, від сфери та галузі діяльності тощо).

Залишатися конкурентоспроможним на ринку, ефективно просувати існуючі послуги, які приносять аутсорсинговій компанії дохід, можливо тільки при досконалому розумінні потреб потенційних клієнтів і їх потреб. З метою вивчення конкурентоспроможності, конкурентних позицій на ринку доцільне проведення маркетингових досліджень, використовуючи STEP- і SWOT-аналіз, бенчмаркінг.

Більшість науковців в своїх працях дотримуються позиції, що одним з дієвих методів дослідження конкурентоспроможності є діагностика зовнішнього і внутрішнього середовища організації, тобто визначення та аналіз факторів, які можуть впливати на діяльність компанії. Одним з інструментів дослідження середовища є досить відомий метод – SWOT-аналіз [7, с. 37–38]. SWOT-аналіз – це визначення сильних і слабких сторін підприємства на ринку, зовнішніх загроз і можливостей, які можуть перешкодити або ж допомогти компанії в її діяльності і розвитку. SWOT-аналіз відносять до групи ситуаційних і проводять для того, щоб перед компанією з'явилася чітка картина щодо зовнішніх сил, тенденцій і перешкод на ринку, в умовах яких вона має намір працювати та зайняти конкурентоспроможну позицію. Якщо в якості об'єкта дослідження обирати ринок бухгалтерського аутсорсингу, то мета SWOT-аналізу полягає в чіткому формулюванні основних напрямків розвитку ринку через систематизацію наявної інформації про його сильні і слабкі сторони, а також визначенні потенційних можливостей та загроз, що діють на ринок ззовні (див. табл. 1).

Економічна доцільність використання бухгалтерського аутсорсингу полягає у заощадженні фінансових ресурсів підприємством-замовником, яке передає сторонній компанії-аутсорсеру ведення бухгалтерського обліку, тобто зникає потреба утримувати власний штат бухгалтерів, відповідно зменшується фонд оплати праці (аутсорсер платить зарплату своїм співробітникам і виконує зобов'язання по податкам і зборам самостійно). При цьому виконавці послуг – досвідчені професіонали найвищого рівня, які ведуть справи неупереджено та об'єктивно, оскільки аутсорсери зацікавлені в якості послуг, які надають, і фінансово відповідають перед покупцем послуг.

Передача виконавцю бухгалтерських функцій дозволить підприємству-замовнику зосередити внутрішні ресурси на досягненні стратегічних цілей свого бізнесу. Аутсорсинг підвищує якість і гнучкість роботи співробітників. З'являється можливість зосередити свою увагу на більш ефективному використанні матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, на скороченні витрат. Зниження витрат завжди було основним інструментом підвищення ефективності і рентабельності суб'єкта господарювання. Бухгалтерський аутсорсинг дозволить не тільки знизити витрати, а й дасть доступ до новітніх управлінських та

інформаційних технологій, дозволяючи бізнесу, особливо малому та середньому, розвиватися і вирішувати більш масштабні завдання. Це може підвищити інвестиційну привабливість підприємства і його конкурентоспроможність. Аутсорсинг може усунути джерела ризику, що буде забезпечувати стратегічну безпеку підприємства.

Таблиця 1

SWOT-аналіз послуг бухгалтерського аутсорсингу

S – strengths (сильні сторони)	**W – weaknesses (слабкі сторони)**
1. Економічна доцільність, зниження витрат підприємства-замовника. Фокусування компанії-замовника на основній діяльності. 2. Високий рівень професіоналізму бухгалтерів-виконавців послуг 3. Незалежність і об'єктивність ведення обліку. 4. Безперервність ведення бухгалтерського обліку. 5. Для замовника - фінансова відповідальність аутсорсера. 6. Постійна можливість отримати консультації. 7. Розподіл ризиків між підприємством-замовником послуг та виконавцем.	1. Недосконала законодавча база по аутсорсингу. 2. Неможливість довгостроково планувати витрати на бухгалтерський облік (вартість послуг залежить від багатьох факторів, зокрема обсягу отриманих послуг, методів ціноутворення тощо). 3. Непрозорий алгоритм розрахунку вартості послуг (часто необґрунтовано завищена вартість послуг). 4. Відсутність контролю за аутсорсером. 5. Фінансова відповідальність аутсорсера.
O – opportunities (можливості)	**T – threats (загрози)**
1. Мінімізація ризиків, уникнення ризику. 2. Посилення стратегічної безпеки підприємства-замовника. 3. Зростання інвестиційної привабливості підприємства-замовника. 4. Підвищення ефективності бізнесу. 5. Підвищення кваліфікації персоналу. 6. Доступ до нових знань і технологій 7. Додатковий доступ до фінансових ресурсів 8. Передача відповідальності за виконання конкретних функцій 9. Самостійне виконання окремих облікових функцій, які не передаються аутсорсеру.	1. Дотримання конфіденційності. Витік інформації внаслідок непрофесіоналізму або нечесності. 2. Втрата контролю підприємством-замовником над власними ресурсами. 3. Непередбачуване розірвання договору, невиконання умов договору, небажання у аутсорсингової фірми переглядати вартість договору, банкрутство фірми-аутсорсера. 4. Бажання замовника отримати дешеві послуги, може призвести до співпраці з аутсорсером, який має низький рівень професіоналізму фахівців 5. При укладанні договору підприємство-замовник може приховати важливі питання діяльності, що може призвести до несподіваного зростання вартості послуг у майбутньому. 6. Втрата уваги до замовника через велику кількість клієнтів.

Джерело: власна розробка автора

Аутсорсинг має беззаперечні переваги (заощадження фінансових ресурсів, оптимізація оподаткування [1, п. 198.1–198.3], юридичний та фіскальний супровід та ін.), але, як і будь-яка інша сфера, він має і свої недоліки. І, в першу чергу, це ставлення до аутсорсингу бухгалтерських послуг в частині небезпеки витоку інформації, адже дотримання конфіденційності – один з базових принципів взаємодії професійної аутсорсингової компанії з клієнтами. Саме тому багато керівників підприємств з недовірою ставляться до аутсорсерів. Потрібно пам'ятати, що керівник може управляти інформаційними потоками та надавати інформацію, що потрібна для оформлення бухгалтерської фінансової або податкової звітності. Серед недоліків виділяють втрату контролю над власними ресурсами, функцій; відсутність законодавчого регулювання; складність отриманням відомостей щодо професійного рівня аутсорсера; втрата компетенцій аутсорсером, його банкрутство; зниження якості послуг внаслідок внутрішніх проблем аутсорсера [2, с. 93; 3; 4, с. 8]. Вагомий недолік аутсорсингу – непрозорість діяльності аутсортера для більшості клієнтів, тобто неможливість проконтролювати виконавців в режимі реального часу. Ця проблема є одним з найбільш істотних обмежень аутсорсингу, проте її вирішення аутсорсером можна використати для набуття конкурентних переваг шляхом пропозиції своїм клієнтам використовувати інтернет-доступ в систему, де проводиться ведення бухгалтерського обліку замовника. Така схема роботи відкриє нові можливості перед клієнтами, зокрема самостійне виконання облікових функцій, які не хочуть передавати аутсорсеру. Дана модель знизить залежність від аутсорсера.

Розглядаючи аутсорсинг у перспективі, стає очевидним посилення споживчих якостей послуги за рахунок ліквідації виявлених недоліків при одночасному перетворенні підходу до формування, накопичення та використання облікової інформації. Саме тут необхідні системні перетворення. Такими здатна стати трансформація правил бухгалтерського обліку.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Аутсорсинг є одним із способів оптимізації діяльності підприємств за рахунок концентрації зусиль на основній діяльності та передачі непрофільних функцій зовнішнім спеціалізованим компаніям. Компанії, які надають послуги з організації бухгалтерського обліку, забезпечують збір і обробку інформації, мають фахівців відповідної кваліфікації і можуть їх залучати для одночасної участі в обслуговуванні низки клієнтів. Отже, кожен клієнт оплачує тільки частину часу кожного з фахівців, що знижує загальну вартість послуг для кожної окремо взятого підприємства. Проведений SWOT-аналіз показує, що залучення аутсорсингової компанії для ведення бухгалтерського обліку має більше переваг і можливостей, ніж недоліків і загроз. Також важливо відзначити, що при ретельному виборі компанії-аутсорсера можна позбутися майже всіх мінусів і ризиків. Перспективи подальших розвідок у даному напрямі лежать в площині визначення конкурентоспроможності аутсорсингових компаній на ринку бухгалтерських послуг.

Література

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI, поточна редакція від 25.02.2021. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#top

2. Бутов А. М. Фінансовий аутсорсинг та його застосування в управлінні діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Бутов // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 5. – С. 91–94. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_5_20. – (Дата звернення 23.03.2021).

3. Кесарчук Г.С. Бухгалтерський аутсорсинг: поняття, види, переваги та недоліки [Електронний ресурс] / Г.С. Кесарчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 201–204. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2014_1_41. – (Дата звернення 23.03.2021). – Назва з екрана.

4. Лабурцева О.І. Зниження витрат підприємства за допомогою аутсорсингу: зарубіжний досвід / О.І. Лабурцева // Інвестиції: практика та досвід. – 2020. – № 3. – С. 5–9.

5. Ляхович Г.І. Розвиток організації бухгалтерського обліку на засадах аутсорсингу: теорія та методологія : монографія / Г. І . Ляхович. – Івано-Франківськ : Видавець Кушнір Г.М., 2018. – 300 с.

6. Омельченко Л. С. Финансовый аутсорсинг : учебное пособие / Л. С. Омельченко, С. О. Календжян, О. Е. Лактионова. – Мариуполь : ПГТУ, 2016. – 24 с.

7. SWOT-аналіз соціо-економіко-екологічного стану підприємств : конспект лекцій / укладач І.Ю. Аблєєва. – Суми : Сумський державний університет, 2020. – С. 37–38.

8. Скакун Л.С. Бухгалтерський облік в умовах аутсорсингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 ; Житомир. держ. технол. ун-т / Скакун Л.С. – Житомир, 2010. – 21 с.

9. Hadrovic Zekic B., Drazic Lutilsky I. and Liovic D. 2018. (Prior) knowledge of accounting as a comparative advantage when selecting accounting service provider. Ekonomski vjesnik/ECONVIEWS. 31(1). pp. 75–84. URL: https://cutt.ly/Yl7hv5k – (Дата звернення 23.03.2021). – Назва з екрана.

10. Omizzolo Lazzarotto B., Borchardt M., Pereira G. and Almeida C. Analysis of management practices in performance-based outsourcing contracts. Business Process Management Journal, 20(2). pp. 178–194. URL: https://doi.org/10.1108/BPMJ-01-2013-0007 (23.03.2021).

11. Remenaric B., Kenfelja I. and Mijoc I. Creative accounting – Motives, techniques and possibilities of prevention. Ekonomski vjesnik/ECONVIEWS. 2018. 31(1). pp. 193–199. URL: https://cutt.ly/9l7lSPa

12. Rogosic Andrijana. Accounting outsourcing issues. Eurasian Journal of Business and Management, 7(3), 2019, 44-53. URL: https://cutt.ly/Sl7ogOp (23.03.2021).

13. The Global 2020 Outsourcing 100. URL: https://www.iaop.org/Content/25/195/5148

14. Офіційний сайт Державної служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

References

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs] : Zakon Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 roku № 2755-VI, potochna redaktsiia vid 25.02.2021. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#top

2. Butov A. M. Finansovyi autsorsynh ta yoho zastosuvannia v upravlinni diialnistiu pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / A. M. Butov // Prychornomorski ekonomichni studii. – 2016. – Vyp. 5. – S. 91–94. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_5_20. – (Data zvernennia 23.03.2021).

3. Kesarchuk H.S. Bukhhalterskyi autsorsynh: poniattia, vydy, perevahy ta nedoliky [Elektronnyi resurs] / H.S. Kesarchuk // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ser.: Ekonomika. – 2014. – Vyp. 1. – S. 201–204. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2014_1_41. – (Data zvernennia 23.03.2021). – Nazva z ekrana.

4. Laburtseva O.I. Znyzhennia vytrat pidpryiemstva za dopomohoiu autsorsynhu: zarubizhnyi dosvid / O.I. Laburtseva // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2020. – № 3. – S. 5–9.

5. Liakhovych H.I. Rozvytok orhanizatsii bukhhalterskoho obliku na zasadakh autsorsynhu: teoriia ta metodolohiia : monohrafiia / H. I . Liakhovych. – Ivano-Frankivsk : Vydavets Kushnir H.M., 2018. – 300 s.

6. Omelchenko L. S. Fynansovыi autsorsynh : uchebnoe posobye / L. S. Omelchenko, S. O. Kalendzhian, O. E. Laktyonova. – Maryupol : PHTU, 2016. – 24 s.

7. SWOT-analiz sotsio-ekonomiko-ekolohichnoho stanu pidpryiemstv : konspekt lektsii / ukladach I.Iu. Ablieieva. – Sumy : Sumskyi derzhavnyi universytet, 2020. – S. 37–38.

8. Skakun L.S. Bukhhalterskyi oblik v umovakh autsorsynhu : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.09 ; Zhytomyr. derzh. tekhnol. un-t / Skakun L.S. – Zhytomyr, 2010. – 21 s.

9. Hadrovic Zekic B., Drazic Lutilsky I. and Liovic D. 2018. (Prior) knowledge of accounting as a comparative advantage when selecting accounting service provider. Ekonomski vjesnik/ECONVIEWS. 31(1). pp. 75–84. URL: https://cutt.ly/Yl7hv5k – (Data zvernennia 23.03.2021). – Nazva z ekrana.

10. Omizzolo Lazzarotto B., Borchardt M., Pereira G. and Almeida C. Analysis of management practices in performance-based outsourcing contracts. Business Process Management Journal, 20(2). pp. 178–194. URL: https://doi.org/10.1108/BPMJ-01-2013-0007 (23.03.2021).

11. Remenaric B., Kenfelja I. and Mijoc I. Creative accounting – Motives, techniques and possibilities of prevention. Ekonomski vjesnik/ECONVIEWS. 2018. 31(1). pp. 193–199. URL: https://cutt.ly/9l7lSPa

12. Rogosic Andrijana. Accounting outsourcing issues. Eurasian Journal of Business and Management, 7(3), 2019, 44-53. URL: https://cutt.ly/Sl7ogOp (23.03.2021).

13. The Global 2020 Outsourcing 100. URL: https://www.iaop.org/Content/25/195/5148

14. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/

Надійшла / Paper received : 28.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 330.341.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-16

БЕРЕЗІВСЬКИЙ Я. П.
ORCID ID: 0000-0001-9480-3688
e-mail: berezivskiys@gmail.com
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Ґжицького

ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ УМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Виявлено значну кількість наукових економічних теорій, у яких обґрунтовуються сутнісні характеристики технологічної конкурентоспроможності національної економіки. Відмінність кожної із теорій обумовлена еволюцією розвитку економіки, умовами та чинниками формування, а також напрямами і засобами (інструментами) забезпечення технологічної конкурентоспроможності національної економіки. Виділено умови та чинники формування технологічної конкурентоспроможності національної економіки згідно з економічними теоріями конкуренції – блакитного океану, глобального випередження конкурентів, конкурентних переваг, циклічного розвитку економіки, неолібералізму, структуризації.

Ключові слова: технологічна конкурентоспроможність, національна економіка, конкуренція, економічні теорії, умови, чинники.

YAROSLAV BEREZIVSKYI
Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv

LOGISTICS TO STRENGTHEN THE COMPETITIVE POSITION OF COMMERCIAL ENTERPRISES

A significant number of scientific economic theories have been identified, which substantiate the essential characteristics of the technological competitiveness of the national economy. The difference between each of the theories is due to the evolution of economic development, conditions and factors of formation, as well as directions and means (tools) to ensure the technological competitiveness of the national economy. The conditions and factors of formation of technological competitiveness of the national economy according to economic theories of competition – blue ocean, global advance of competitors, competitive advantages, cyclical development of economy, neoliberalism, structuring are allocated. In each of the theories of competition as their historical evolution, the technological competitiveness of the economy was considered in the context of access and ability to effectively use technological resources, the formation of the market of innovation and technology, implementation of state policy to stimulate innovation. Taking into account theories of competition allows to clarify the important characteristics of technological competitiveness of the national economy, which relate to determining the influence of society, state, market environment, globalization and informatization on the creation and implementation of technologies in economic processes, economic competitiveness. Analysis of the evolution of scientific views shows the high intensity of changes in the field of competition and provides a wide range of conditions and factors for the formation of technological competitiveness, the development of economic agents. Accordingly, the lack of opportunities for technological and innovative development of national producers should be regarded as the main threat to the competitiveness of the economy. These are market, infrastructural, technological, innovative, intellectual, resource and other trends, in the context of which it becomes possible to effectively use competitive opportunities.

Keywords: technological competitiveness, national economy, competition, economic theories, conditions, factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Технологічна конкурентоспроможність економіки є досить динамічною характеристикою і задля глибокого визначення усіх обставин, за яких можливо досягнути необхідного її рівня, варто враховувати широкий комплекс умов та чинників. Так, світовий досвід розвинених держав підтверджує можливу швидку втрату актуальності певних технологій, їх замінність, різну економічну вигоду та суспільну цінність. Часто технологічні продукти стають основною конкурентною перевагою розвитку економіки, але для підтримання необхідного темпу розвитку важливо проводити їх удосконалення чи повне оновлення і це потребує як значних капіталовкладень, так і з'ясування умов і чинників, які визначають ефективність виробництва, інновацій, збуту продукції. Все це засвідчує високу мінливість та непередбачуваність середовища формування технологічної конкурентоспроможності національної економіки і вимагає вивчення низки умов і чинників, які, з однієї сторони, вже тривалий час діють та чинять вплив, а, з іншої, – можуть сформуватися за окремих обставин, мати як позитивні, так і негативні наслідки та бути непередбачуваними в міру швидких глобалізаційних тенденцій.

Аналіз досліджень та публікацій

В економічній науці сформувалася низка теорій, що визначають особливості формування технологічної конкурентоспроможності національної економіки. Теоретичні положення стосуються низки аспектів забезпечення розвитку економіки та забезпечення її технологічної конкурентоспроможності – ринкового середовища, інвестиційного забезпечення, інноваційної діяльності, інтелектуально-кадрового забезпечення та ін. Значний внесок у розвиток економічної теорії конкуренції та визначення умов і чинників формування технологічної

конкурентоспроможності національної економіки здійснили такі вчені, як Дж. Бейн, Ч. Кім, М. Кондратьєв, С. Кузнець, Е. Мейсон, Л. Мізер, Р. Моборн, В. Ойкен, М. Портер, К. Прахалад, Ф. Хаєк, Г. Хамел, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер. Втім, в міру посилення глобалізації істото змінюються умови та чинники формування технологічної конкурентоспроможності національної економіки і це визначає необхідність проведення періодичного дослідження таких аспектів.

Формулювання цілей статті

Метою статті є наукове обґрунтування концептуальних положень матеріально-технічного забезпечення зміцнення конкурентних позицій торговельних підприємств враховуючи різні напрями формування та реалізації загального конкурентного ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу

В сучасних економічних теоріях технологічна конкурентоспроможність економіки в основному розглядається як результат (наслідок) забезпечення її необхідною продукцією, що виробляються завдяки здійсненню науково-дослідної, проєктно-конструкторської, інженерно-випробувальної, навчально-освітньої та іншої прикладної роботи. Так, в *теорії глобального випередження конкурентів* (Г. Хамел, К. Прахалад) технологічна конкурентоспроможність економіки пов'язується зі здатністю національних виробників задовольняти глобальні ресурсні потреби, створювати нові товари та формувати прогресивні галузі економіки [1, с. 11–112]. Відповідно, технологічна конкурентоспроможність економіки обумовлена якістю сформованості глобального ринку технологій та інновацій, де можливо реалізувати нові розробки та одночасно вирішувати прикладні завдання державного регулювання в цій сфері [2, с. 252–269]. Для розвитку будь-якого ринку необхідно враховувати значну кількість чинників, вплив яких досить складно спрогнозувати. Водночас, ринки технологій та інновацій більше пов'язані із природно-сировинним потенціалом держави та функціонуванням об'єктів промисловості, що готові виводити на них інноваційні товари.

Ринкові характеристики технологічної конкурентоспроможності економіки обґрунтовуються й в ***теорії конкурентних переваг*** М. Портера [3, с. 109–170]. Так, технологічні процеси визначають появу інноваційних товарів на ринку і, таким чином, змінюють кон'юнктуру споживання та принципи конкуренції. При цьому, отримати такі результати можливо за умови існування в державі якісного інституційного середовища, сформованості ринкової інфраструктури, налагодженості міжгалузевих зв'язків та розвитку усіх стадій суспільного відтворення.

Відомо, що технологічна конкурентоспроможність базується на перевагах, які формуються завдяки пропозиції інноваційних товарів, при цьому, у їх виробництві та реалізації задіяні прогресивні технології [4, с. 825–836]. Таким чином, створюється середовище, у якому майже відсутні конкурентні відносини, адже новаторське мислення через свою унікальність створює товари без якоїсь подібності. Такі ідеї було закладено у ***теорію блакитного океану*** (Р. Моборн, Ч. Кім) [5, с. 15–106], основні характеристики якої стосуються виділення способів послаблення конкуренції та формування нових галузей і сегментів ринку, на яких конкуренції практично не існуватиме, що у цілому не можливо без новаторства. За таких тверджень суттєво обмежується вплив чинників на технологічну конкурентоспроможність економіки, який в основному має ресурсний (технічний, сировинний та людський) характер.

Втім жодна із сучасних теорій конкуренції не відкидає роль державного регулювання технологічної конкурентоспроможності, яке в основному розглядається із сторони стимулювання технологічного розвитку, забезпечення добросовісних відносин на ринку інновацій та відповідного інституціонального захисту інтересів виробників високотехнологічної продукції.

Пряме регулювання ринкових відносин може призвести до негативних наслідків, що у підсумку посилює рівень монополізації та олігархізації економіки, створює перешкоди для залучення зовнішнього інвестування, сповільнює темпи соціалізації. Відповідно, звужуються масштаби технологічних змін, знижується ефективність інноваційної діяльності, погіршується споживча привабливість високотехнологічної продукції (товарів, робіт, послуг) [6, с. 56–63]. В ***теорії циклічного розвитку економіки*** (Й. Шумпетер, С. Кузнець, М. Кондратьєв) доводиться важливість налагодження саморегуляторних механізмів, реалізація яких відбувається на основні впровадження прогресивних технологій та інновацій [7, с. 23–24]. Однозначно, що економічні коливання є постійним процесом, але забезпечення їх припустимої міри відхилення та економічної рівноваги потребує застосовувати нового інструментарію. Тут головною умовою набуття технологічних переваг є соціально-економічна стабільність, що дозволяє поступово нагромаджувати необхідні ресурси (людські, інвестиційні, сировинні та інші) для освоєння виробництва принципово нових конкурентоспроможних видів продукції.

В економічній теорії сформувалась значна кількість концепцій, у яких розглядаються аспекти формування конкуренції та розвитку технологічних відносин у національній економіці. Йдеться про:

– теорію меркантилізму (Т. Мен, А. Монкрентьєн, Ж. Колберт), де конкурентоспроможність економіки пов'язується із ступенем державного регулювання господарських відносин;

– фізіократичну теорію (Ф. Кене, А. Тюрго, В. Мірабо), у якій процеси конкуренції розглядаються як результат ринкових відносин, де держава не здійснює прямого регуляторного впливу на їх розвиток;

– класичну теорію політичної економії (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Міль, Ж. Сей, Н. Сеніор), де розширено ринкові передумови конкуренції та виділено залежність економіки від сформованості конкурентних ринкових переваг (ціни, попиту, пропозиції);

– еволюційно-історичну теорію (Л. Бретано, К. Брехер, В. Зомбарт, В. Вебер), у якій виділяється роль держави як регулятора ринку, на якому забезпечується дотримання принципів конкуренції та захист національних виробників;

– теорію марксизму (К. Маркс, Ф. Енгельс), де обґрунтовується важливість соціально-економічної складової у розвитку конкурентних відносин та взаємозалежність інших складових від її сформованості;

– теорію неокласицизму (К. Менгер, А. Маршал, Дж Кларк, В. Парето), у якій суттєво розширено перелік необхідних переваг для економіки (її економічних агентів) щодо забезпечення достатньої конкурентоспроможності, зокрема акцентується увага на діловій активності населення, його купівельній спроможності, продуктивності праці;

– інституціональну теорію (Т. Веблен, У. Мітчел), що доводить важливість формування базового переліку інституційних елементів конкурентоспроможності, зв'язок між якими утворює механізм конкуренції;

– теорію кейнсіанства (Дж. Кейнс), у якій обґрунтовується вплив тенденцій споживання на стан економіки та її конкурентоспроможності, та пропонуються способи його активного зростання (зокрема, через грошово-кредитну та фіскальну політику, політику зайнятості);

– монетаристську теорію (М. Фрідман, А. Шварц, Дж. Стіглер), представники якої пов'язують конкурентоспроможність економіки з обсягами грошового обороту, де відбувається обмін матеріальними цінностями без державного втручання, але з частковим контролем стосовно дотримання якості грошових відносин та цінової стабільності.

Все це підтверджує, що технологічна конкурентоспроможність є новим явищем у системі ринкових відносин. Точно відомо, що у світлі глобалізації технологічний потенціал визначатиме темпи розвитку економіки та ступень її конкурентоспроможності.

Серед економічних теорій конкуренції прихильники ***неолібералізму*** першими розпочали активно обґрунтовувати важливість технологічної складової у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки (Л. Мізер, Ф. Хаєк, В. Ойкен) [8, с. 174–180]. Зокрема, обґрунтовується залежність результатів конкуренції від якості пропозиції товарів, яка відрізняється своєю новизною. А це вимагає постійної технологічної модернізації виробничих процесів. В той час інноваційна діяльність була суттєво обмежена в міру слабкості її інфраструктури, ускладнення доступу до ресурсів, недостатньо виваженої державної політики підтримки інновацій. Також повільна технологізація економіки була пов'язана зі значною кількістю чинників, які обумовлені відсутністю належних логістичних елементів та торговельних зв'язків, повільним обміном науково-дослідними результатами [9, с. 17–23].

В міру еволюції теорії конкуренції все більше значення надавалось технологічних процесам, з якими пов'язувались процеси підвищення ефективності виробництва. Таким чином відбулась поява ***теорії структуралізму*** (Дж. Бейн, Е. Мейсон, Е. Чемберлін), в якій система забезпечення конкурентоспроможності економіки розділяється на окремі типи (досконалий, монополістичний, олігополістичний), залежно від обсягів виробництва та реалізації інноваційної продукції [10; 11, с. 38–43]. Відомо, що структуризація ринку може спричиняти певні перешкоди для розвитку конкуренції, а неповний доступ до технологій лише посилює такі тенденції. Тут важливою умовою технологізації є створення середовища із вільним доступом та можливостями до розвитку інноваційної діяльності [12, с. 14–19; 13, с. 19–25]. Йдеться про якісне державне регулювання, розвиток ринкової інфраструктури та народної кооперації у сфері інноваційної діяльності. При цьому, до чинників, що визначають успіх за таких умов, відносяться інвестиційні ресурси, інтеграційні об'єднання, міжгалузеве співробітництво.

В кожній із теорій конкуренції в міру їх історичної еволюції технологічна конкурентоспроможність економіки розглядалась в контексті доступу та здатності ефективно використовувати технологічні ресурси, сформованості ринку інновацій та технологій, реалізації державної політики стимулювання інноваційної діяльності. Зокрема, в теоріях, де було започатковано ідеї технологічної конкуренції (теорії неолібералізму, структуризації, циклічного розвитку економіки), більше виділялося значення якості технологій, завдяки яким можливо було оволодіти кращими способами виробництва продукції та отримати більше вигід від її реалізації. Водночас, існувало пряме державне регулювання конкурентних відносин, в міру якого масштаби виробництва та споживання технологічної продукції залежали більше від військових, сировинно-видобувних, аграрно-сировинних потреб держави, а ніж від ринкових чи глобалізаційних тенденцій. Часові зміни призвели до суттєвого коригування економічних цінностей державного регулювання економіки, де головну роль розпочали відігравати технологічні процеси, що доводиться у сучасних теоріях конкуренції (глобального випередження конкурентів, конкурентних переваг, блакитного океану).

На рис. 1, з врахуванням положень економічних теорій конкуренції наведено характеристику умов та чинників формування технологічної конкурентоспроможності національної економіки. Урахування теорій конкуренції дозволяє уточнити важливі характеристики технологічної конкурентоспроможності національної економіки, які стосуються визначення впливу суспільства, держави, ринкового середовища, глобалізації та інформатизації на створення і впровадження технологій у господарські процеси, забезпечення конкурентоспроможності економіки.

Рис. 1. Економічні теорії конкуренції, які визначають умови та чинники формування технологічної конкурентоспроможності національної економіки

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Аналіз еволюції наукових поглядів засвідчує високу інтенсивність змін у сфері конкуренції та передбачає широкий перелік умов і чинників формування технологічної конкурентоспроможності, розвитку економічних агентів. Відповідно, відсутність можливостей для технологічного та інноваційного розвитку національних товаровиробників варто розцінювати як головну загрозу конкурентоспроможності економіки. Йдеться про ринкові, інфраструктурні, технологічні, інноваційні, інтелектуальні, ресурсні та інші тенденції, у контексті яких стає можливо ефективно використовувати конкурентні можливості.

Перспективними напрямами дослідження варто розглядати визначення базових умов та чинників, що визначаються сучасний стан технологічної конкурентоспроможності національної економіки.

Література

1. Харчук Т. В. Становлення теоретичних уявлень про конкуренцію у ретроспективі економічної думки. Таврійський науковий вісник. 2017. № 97. С. 107–113.

2. Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації : монографія. Львів : Вид-во ННВК «АТБ», 2018. 527 с.

3. Портер М. Международная конкуренция : учеб. Москва : Международные отношения, 1993. 896 с.

4. Berezivskyi Y., Zbarsky V., Zbarska A. Integral evaluation as the basis of analytical support for managing the competitiveness of socially-oriented retailers. Accounting. 2021. № 7(4). P. 825–836.

5. Моборн Р., Кім Ч. Стратегія блакитного океану : підруч. Київ : КСД, 2016. 384 с.

6. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Штець Т. Ф. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України. Підприємництво і торгівля. 2018. Вип. 23. С. 56–63.

7. Міщенко В. І., Неклюдова Т. М. Теоретичні засади циклічності економічного розвитку та необхідність проциклічного регулювання економіки. Економічні студії. 2018. № 3(18). С. 22–27.

8. Куц Г. М. Неолібералізм: основні ідеї та інтерпретації. Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. 2010. № 912: сер. «Питання політології». Вип. 17. С. 174–183.

9. Куницька-Іляш М. В., Березівський Я. П. Концептуально-методичні підходи до ідентифікації типологічних та логічно-структурних характеристик пріоритетних галузей економіки. Бізнес Інформ. 2021. № 4. С. 17–23.

10. Борисюк І. Структуралізм і деконструкція: до проблеми методологічних стратегій. Синопсис: текст, контекст, медіа. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stkm_2013_1_3

11. Ткач О. В., Михайлів Г. В. Особливості поглядів представників структуралізму до сучасного стану лібералізації стану капіталу. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2013. Вип. 1. С. 38–43.

12. Shtets T., Lupak R. L., Vasyltsiv T. General aspects of state policy to ensure the digital transformation of the national economy. International independent scientific journal. 2020. № 20. Vol. 2. P. 14–19.

13. Васильчак С. В., Куницька-Іляш М. В., Дубина М. Р. Використання криптовалют в сучасних економічних системах України: перспективи та ризики. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій. Серія «Економічні науки». 2017. Том 19. Вип. 76. С. 19–25.

References

1. Kharchuk T. V. (2017). Formation of theoretical ideas about competition in retrospect of economic thought. Taurian Scientific Bulletin. № 97. P. 107-113.

2. Lupak R. L. (2018). State policy of import substitution in the system of economic security of Ukraine: priorities and implementation tools. Lviv: NNVK «ATB» Publishing House. 527 p.

3. Porter M. (1993). International competition. Moscow: International Relations. 896 p.

4. Berezivskyi Y., Zbarsky V., Zbarska A. (2021). Integral evaluation as the basis of analytical support for managing the competitiveness of socially-oriented retailers. Accounting. № 7(4). P. 825-836.

5. Moborn R., Kim C. (2016). Strategy of the blue ocean. Kyiv : KSD. 384 p.

6. Vasyltsiv T. G., Lupak R. L., Shtets T. F. (2018). Substantiation of strategic directions, goals and measures of state policy of realization of potential of IT sector of economy of Ukraine. Entrepreneurship and trade. Vol. 23. P. 56-63.

7. Mishchenko V. I., Neklyudova T. M. (2018). Theoretical principles of cyclical economic development and the need for pro-cyclical regulation of the economy. Economic studies. № 3 (18). P. 22-27.

8. Kuts G. M. (2010). Neoliberalism: basic ideas and interpretations. Bulletin of Kharkiv National University. V. N. Karazina. 2010. № 912: ser. «Questions of political science». Vol. 17. P. 174-183.

9. Kunytska-Iliash M. V., Berezivskyi Y. P. (2021). Conceptual and methodological approaches to the identification of typological and logical-structural characteristics of priority sectors of the economy. Business Inform. № 4. P. 17-23.

10. Borisyuk I. (2013). Structuralism and deconstruction: to the problem of methodological strategies. Synopsis: text, context, media. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stkm_2013_1_3.

11. Tkach O. V., Mikhailov G. V. (2013). Peculiarities of views of representatives of structuralism to the current state of liberalization of capital. Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. Vol. 1. P. 38-43.

12. Shtets T., Lupak R., Vasyltsiv T. (2020). General aspects of state policy to ensure the digital transformation of the national economy. International independent scientific journal. № 20. Vol. 2. P. 14-19.

13. Vasylchak S. V., Kunytska-Iliash M. V., Dubyna M. R. The use of cryptocurrencies in modern economic systems of Ukraine: prospects and risks. Scientific Bulletin of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology. Economic Sciences Series. 2017. Vol. 19(76). P. 19-25.

Надійшла / Paper received : 12.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-17

БЄЛОЗЕРЦЕВ В. С.
ORCID ID: 0000-0003-4191-9382
ХАРАКОЗ Л. В.
ORCID ID: 0000-0001-5692-5844
КАРМІНОВ Я. С.
СОКОЛОВА О. І.
СУЛИМА Г. А.
ХУДЯКОВА Г. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ПІД ЧАС COVID-19

У сучасному світі без інформаційних систем та технологій ніяк не обійтись, вони впливають абсолютно на всі сфери життєдіяльності людини. Вони вносять особливо вагомий вклад в економіку світу. Інформаційні технології дозволяють пожвавити розвиток світової торгівлі в мережі Інтернет, провокують появу ринку інформації та інформаційних послуг. Технології впливають на розвиток економіки, проте існує дуже багато факторів, які впливають на якість технології та їх модифікацій. Одним з таких факторів стала пандемія COVID-19, така ситуація в світі змусила інформаційні технології проникнути у життя людини ще глибше. Тепер за їх допомогою люди не лише зберігали, обробляли та аналізували інформацію, але й підприємства мали змогу керувати підлеглими, а ті, в свою чергу, мали максимально комфортні умови для праці та досягнення поставлених цілей. Та й загалом розвинулись системи дистанційного навчання та доставки будь-яких товарів будь-куди. У статті також наведені статистичні дані за останні роки, за якими можна зробити висновок, що за останній рік на інформаційні технології дуже вплинула пандемія, але при цьому вони стали невід'ємною частиною економічного (і не тільки) розвитку країн, було створене ніби замкнуте коло, завдяки розвитку технологій покращується стан економіки, а разом з розвитком економіки потребуються все нові і нові технології.

Ключові слова: системи і технології, аналітика, COVID-19.

V. BELOZERTSEV,
L. KHARAKOZ,
Y. KARMINOV,
O. SOKOLOVA,
H. SYLYMA,
H. KHUDIAKOVA
Dnipropetrovsk National University named after Oles Honchar.

DEVELOPMENT OF INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN THE WORLD ECONOMY DURING COVID-19

Nowadays humanity can't live without information systems and technologies, which affect absolutely all areas of our daily life. They make a particularly significant contribution to the world economy. Information technologies allow to speed up the development of world trade on the Internet, provoke the emergence of the market of information and information services.

In today's world, information technologies and systems are becoming more diverse and multifaceted. The spheres of their activity are changing and expanding, offering new qualities and characteristics of social development. The information component has been an important element for the formation of potential competition between countries and the development of international relations for decades.

Technology affects the development of the economy, but there are many factors that affect the quality of technology and their modifications. One such factor is COVID-19 pandemic. Pandemic has forced information technology to penetrate even deeper into human life. Now, with the help of IT, people not only are able to store, process, and analyze information, but also companies are capable of managing subordinates, and they in turn have the most comfortable conditions for work and achieving goals. And in general, due to pandemic systems for distance learning and delivery of any goods anywhere have been developed. After analyzing statistics, presented in this article, we can make a conclusion that over the past year, information technology has been greatly affected by the pandemic, but it has become an integral part of economic (and not only) development of countries. "Closed circle" has been created – due to the development of technology the state of the economy is improving, and together with the development of the economy more and more new technologies are needed.

Key words: systems and technologies, analytics, COVID-19.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Людство постійно розвивається, намагається полегшити своє існування. Переходить від ручної праці до інтелектуальної. Таким чином інформаційні системи і технології стали невід'ємною частиною

нашого існування, через що вони починають впливати абсолютно на всі сфери життя людини, і економіка не є виключенням.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

У нинішньому світі інформаційні технології та системи стають дедалі різноманітнішими та багатограннішими. Сфери їх діяльності змінюються та розширюються, пропонуючи нові якості та характеристики соціальному розвитку. Інформаційна складова вже як десятиліття є важливим елементом для формування потенційної конкуренції країн та розвитку міжнародних відносин.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження впливу інформаційних технологій на економіку країн, визначення яким шляхом розвивається економіка певних країн під впливом інформаційних систем і технологій.

Виклад основного матеріалу

Величезний масштаб та висока якість глобальної інфраструктури інформації та інформаційно-комунікаційних технологій стали технологічними основами для все глибшого розповсюдження інформації у повсякденному житті. Додатково до безпрецедентних можливостей поліпшити матеріальний забезпечення людства, сучасні інформаційні технології призвели до появи та активного поширення суттєво нових моделей соціалізації, спілкування, суспільно-політичної діяльності, способу життя, освіти, економіки та багато чого іншого.

Особливо глобальні та вражаючи зміни пов'язані з сучасними медіа, що призвели до глибоких змін у структурах інформаційного споживання населення та до виникнення багатомільйонної мережевої спільноти. Через це проблема поглинання соціуму інформаційними технологіями все частіше та більш прискіпливіше обговорюється в науковому середовищі спеціалістів. Це пов’язано зі значною проблемою не локалізованих територіально і соціально індивідуальних і групових ідентичностей, з низькою передбачуваністю негативних ситуацій для людства, з «роздвоєнням» соціально-культурного та частково соціально-політичного розвитку суспільства. Таким чином можна сказати, що інформаційні технології несуть величезний потенціал для розвитку майбутніх перспектив та вже є значним елементом суспільства та економіки як позитивним, так і негативним.

Перспективні можливості інформаційних технологій вже давно визнані в розвинених країнах, не лише на науковому та експертному рівні, а й навіть на політичному для підсилення економіки країн в цілому. Інформація та її поширення серед людей в країни «першого світу» насамперед сприймається і розглядається як гуманітарна категорія, яка характеризує значні соціальні перетворення, зміщує акценти економічних ринків з виробничої сфери на невиробничу, змінює характер та типи потоків інформації, індивідуальні та групові ідентичності суспільства. Відповідно до цього, інформаційно розвинені країни приділяють велику кількість уваги розвитку інформаційних технологій як у соціальних, так і в економічних цілях. Так, на сучасному етапі розвитку світової економіки інформаційні технології вкладають значні структурні зміни у світовій торговій системі і стають одними із ключових факторів для економічного розвитку, та мають вирішальний вплив на конкурентоспроможність учасників ринку в окремих країнах на світовому ринку. Розвиток національного експорту, проникнення та завоювання високотехнологічних ринків, включаючи інформаційний, є одними з основних напрямків зовнішньоторговельної політики в розвинутих країнах.

Розглядаючи розвиток інформаційних технологій саме на економічний сегмент у країнах за останні півтора роки під час пандемії COVID-19, то найактуальнішу інформацію можна дізнатися, проаналізувавши дані аналітичного агентства «Gartner» (рис. 1).

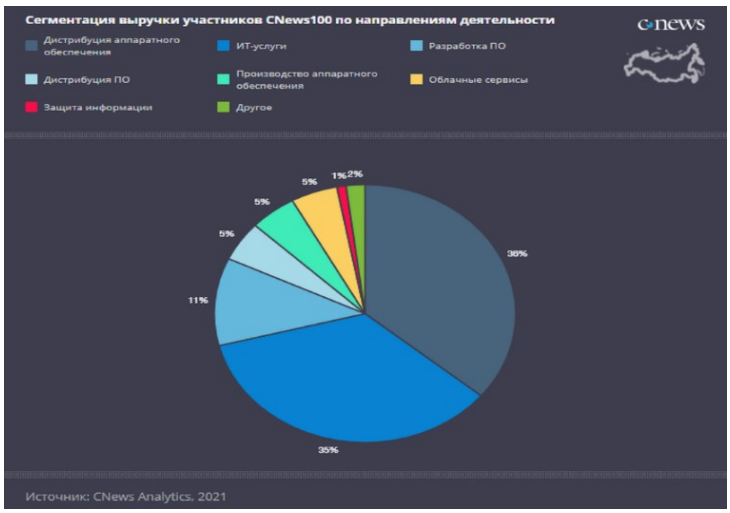


Рис. 1. Виручка за сегментами економіки

За даними загальний обсяг інформаційних технологій на світового ринку на кінець 2020 – початок 2021 сягає близько 3,695 трлн доларів США, найбільша частка обсягу припадає на сегмент дистрибуції апаратного забезпечення – 36 %, IT-послуг – близько 35 % та розробок ПО – 11 %. Якщо порівнювати це з даними за 2019 рік, то загальний обсяг зменшився на 2,2 %, проте у квітні 2020 року аналітики «Enterprise Technology Research» заявили, що глобальні витрати на IT скоротяться на 4,6 % у 2020 році, покладаючись на опитування 1,3 тис. IT-директорів. IDC прогнозував зниження світового ринку IT на 5,1 % до $ 2,25 трлн. В «Gartner» аналітики побоювались падіння до 8 % у травні 2020 року. Єдиним сектором IT-інфраструктури, який повинен був отримати вигоду від пандемії, визнали хмарні технології – експерти IDC прогнозують тут зростання на 3,8 %. Але в результаті пандемія прискорила цифрову трансформацію так як не було іншої альтернативи утриматися на плаву в нових умовах самоізоляції «цілого світу». Бізнес терміново почав переходити на дистанційне управління, кооперування та трудові зв'язки у колективі. Школи та університети перевели учнів та студентів на дистанційне навчання, медичні установи стали намагатися надати максимум послуг без особистої присутності пацієнта та максимально зменшити контакт між пацієнтами, магазини та кафе оперативно організовували доставку товарів безпосередньо до домівок громадян.

Ближче до кінця 2020 року пристрасті дещо вщухли та ситуація у світі стала більш контрольованою та зрозумілою. Виявилося, що IT-ринок досить добре пристосувався до нових умов і почне підіймати свої позиції на світовому ринку економіки вже в 2021 році. У жовтні 2020 року «Gartner» прогнозує, що світовий ринок IT скоротиться лише на 5,4 % до 3,6 трлн доларів США.

У 2020 році світовий хмарний ринок зріс більш ніж на 30 %, а гіперскалери показали зростання доходів до 50 %. Великий внесок у ці вражаючі показники внесли служби SaaS для віддаленої та спільної роботи, а також IaaS завдяки експоненціальному зростанню споживання інфраструктури потоковими послугами, службами доставки, електронною комерцією та іншими сегментами сфери послуг.

Вже у 2021 р. очікується, що ринок у цілому зросте на 4 % до 3,75 трлн доларів США. У той же час найбільш успішними сегментами стануть продажі корпоративного програмного забезпечення (+ 7,2 %) та системи для центрів обробки даних (+ 5,2 %).

У січні 2021 року «Gartner» оголосила попередні підсумки «провального» 2020 року – вони виявилися кращими за очікування. Хоча ринок IT скоротився, але не на 5,4 %, як очікувалося, а на 3,2 % до 3,695 трлн доларів США.

Очікування на 2021 рік стали ще більш оптимістичними – замість 4% зростання аналітики «Gartner» заговорили про 6,2 %. Найкраще почуватимуться сегменти корпоративного програмного забезпечення (+ 8,8 %) та пристроїв (+ 8 %). Ринок систем дата-центрів зросте на 6,2 %, а IT-послуг – на 6 %. Досить хороші прогнози для телекомунікаційного сегменту – зростання на 4,5 %. IT-директори тепер мають можливість думати про щось більше, ніж про раптові вимоги до роботи на самоізоляції та про заходи соціального дистанціювання. Це може послужити основою для збільшення IT-витрат загалом. Тим часом вплив пандемії коронавірусу все одно не обійдеться без наслідків, але якщо у 2020 році цей вплив здебільшого був негативним, то в 2021 році COVID-19 зіграє на руку галузі, як коментують аналітики агентства «Gartner».

Квітень 2021 – новий звіт, нові результати та прогнози від «Gartner». Показники 2020 року ще кращі – загальний спад ринку лише на 2,2 % до 3,777 трлн доларів США, а зростання сегмента систем обробки даних – на 2,3 %. Перехід до віддаленої роботи різко збільшив попит на багато IT-продуктів та рішень. Цей виклик був кинутий і прийнятий IT-ринком, більш точно навіть, динамічним IT-ринком, основу цієї думки виразив голова ради директорів OCS Distribution. Також він закцентував увагу на тому, що багато років усі говорять про особливу динаміку росту інформаційних систем на світовому ринку, і це чітко підтвердилося в період пандемії. Звичайно не обійшлося без великих і малих проблем, але загалом галузь успішно витримала всі складнощі на продовжила всій ріст на світовому ринку.

2020 рік став класичним U-кризовим явищем для світової IT-галузі. Пандемія «агресивними діями» змусила бізнес перейти у цифровий формат, незалежно від регіону, галузі та розміру бізнесу. Ця неочікувана ситуація призвела до різкого попиту на послуги у всіх сферах IT, зокрема, у секторі розробки та впровадження інформаційних систем та цифрових платформ на замовлення. У той же час важливо, що перехід до цифрових каналів взаємодії відбувався не тільки із замовниками та партнерами, але і з власним персоналом компаній. Звичайно через це відбулося певне спадання економіки, деякі галузі сильно постраждали, і загалом доходи населення впали. Однак, оскільки всі підприємства повинні були більше інвестувати в цифровізацію, IT-індустрія не тільки не зменшилася, але й отримала поштовх для різкого зростання та розвитку.

За словами аналітиків з «Gartner» зростання від 8,4% до 4,072 трильйонів доларів у 2021 році та 5,5 % до 4,296 трильйонів доларів у 2022 році буде повністю залученим у процес створення вартості бізнесу. Найшвидше зростаючими сегментами поточного року будуть сегменти корпоративного програмного забезпечення (10,8 %), пристроїв та технологій (14 %) та IT-послуг (9 %). Причина в тому, що весь світ оцінив переваги дистанційної роботи, дистанційного навчання, частково дистанційної медичної допомоги та багато чого іншого, і тому світова економіка має намір продовжувати рухатися в напрямку розвитку IT-сфери.

Що стосується галузевої специфіки відновлення попиту на IT, за словами «Gartner», це відбудеться найшвидше у фінансовому секторі. Роздрібна торгівля та транспортування зможуть відновитись від наслідків пандемії приблизно до 2023 року. Також стосовно того, яким буде ринок IT у 2021 році мають припущення працівники агентства «Forrester Research». Аналітики відзначають, що споживачі все більше надають значення зручності. Це означає, що компаніям доведеться ретельніше аналізувати досвід клієнтів, працювати над якістю послуг та запроваджувати нові програми для залучення та утримання клієнтів.

Іншою тенденцією є зростання витрат на хмарні послуги, розвиток технологічних платформ та інтегрованих рішень для збільшення швидкості інновацій. Forrester Research зазначає, що IT-директори готові консолідувати зусилля між компаніями до рівня консолідації цілей та бюджетів, щоб прискорити зростання бізнесу та спритність.

Важливою сферою є інвестиції у розвиток персоналу та розвиток талантів. На тлі постійно зростаючої нестачі персоналу ці заходи допоможуть забезпечити розвиток бізнесу в найближчі роки. В іншому випадку компанія зіткнеться з масовим переходом найбільш кваліфікованих працівників до конкурентів, а це означає, що реалізація великих інноваційних проектів буде неможливою.

Ефективність вжитих заходів безпосередньо буде залежати від інструментів, якими відділ кадрів переглядає принципи пошуку та найму нових фахівців, організовує віддалену роботу та спілкування між працівниками, їх навчання та адаптацію, оптимізацію платіжної системи та багато чого іншого. За словами «Forrester Research» дослідження показують, що кількість працівників, що працюють на дистанційному рівні, зросте на 300 % після пандемії.

Тенденція до посилення заходів інформаційної безпеки не втрачає своєї актуальності. У той же час, через поширення віддаленої роботи, кількість інцидентів, пов'язаних з інсайдерами, зросте у 2021 р. Їх частка складе 33 % проти 25 % у 2020 р. Окрім технічних контрзаходів, аналітики рекомендують не забувати і про організаційні, зокрема, будувати стосунки з працівниками таким чином, щоб не штовхнути їх на шлях інсайдерства.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

У 2021 році попит на штучний інтелект та машинне навчання буде продовжувати зростати, особливо на автоматизовану робототехніку рутинних операцій та голосових ботів. У найближчі роки останні стануть звичним інструментом взаємодії як на ринках B2C, так і на B2B в рамках тенденції розвитку цифрових комунікацій.

Крайові обчислення змагатимуться з хмарами. За даними «Forrester Research», крайові обчислювальні рішення будуть проникати у всі сфери діяльності: від систем управління та контролю доступу до рішень для віддаленого моніторингу транспортних засобів, обладнання та мереж, промислових та медичних роботів тощо.

У 2022 році передбачають відновлення світової IT-галузі, очікується, що воно зросте на 4,6 %, тобто до 4,105 трлн доларів США. Найбільш успішними сегментами у перспективі розвитку будуть корпоративне програмне забезпечення (10,2 %) та IT-послуги (6,3 %). На 2022 ще немає достатньо детальної статистики, так що залишається лише чекати чи не помилились аналітики в своїх прогнозах.

Література

1. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навчальний посібник / Івахненков С.В. – К. : Знання-Прес, 2003.

2. Какорін М.О. Інформаційні технології як фактор інновацій у глобальній фінансовій системі / М.О. Какорін // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – 2008.

3. Кліменко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. / О.В. Кліменко. – К. : Центр учб. літ., 2008.

4. Минухин С.В. Формирование информационного обеспечения системы управления бізнес-процессами предприятия / С.В. Минухин // Актуальні проблеми економіки. – 2006.

5. Пацай Б.Д. Роль інформаційних технологій в управлінні фінансовими ресурсами підприємств / Б.Д. Пацай // Фінанси України. – 2008.

6. Шандра В.М. Застосування інформаційних технологій в забезпеченні технологічного оновлення економіки на інноваційній основі / В.М. Шандра // Актуальні проблеми економіки. – 2007.

7. Бєлозерцев В.С. Тенденції розвитку інформаційних систем та технологій в обліку в умовах глобалізації / В.С. Бєлозерцев, О.К. Єлісєєва // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – № 3/5(23). – С. 79–85.

References

1. Ivakhnenkov S. Information technologies in the organization of accounting and auditing. 2003.

2. Kakorin M.O. Information technologies as a factor of innovations in the global financial system. Formation of market relations in Ukraine. 2008.

3. Klimenko O.V. Information systems and technologies in accounting. 2008.

4. Minukhin S. Formation of information support of the business process management system of the enterprise. Actual problems of economy. 2006.

5. Patsay B. The role of information technology in the management of financial resources of enterprises. Finance of Ukraine. 2008.

6. Shandra V. Application of information technologies in providing technological renewal of the economy on an innovative basis. Actual problems of economy. 2007.

7. Belozertsev V.S., Yeliseyeva O.K. Tendencies of development of information systems and technologies in accounting in the conditions of globalization. Technological audit and production reserves. 2015. 3/5 (23). P. 79–85.

Надійшла / Paper received : 17.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 338.488
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-18

ВЛАСЕНКО І. В.
ORCID ID: 0000-0002-3909-1179
e-mail: vlasenkoivol@gmail.com
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ПЛАНУВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИХОДУ З КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті проаналізовано вплив пандемії COVID-19 на функціонування малого та середнього бізнесу у сфері готельно-ресторанного господарства. Показано, що у зв'язку з введеними обмеженнями значно скоротилась частка сектору готельно-ресторанного бізнесу у ВВП України, зменшилась зайнятість у цьому секторі. Карантинні заходи створили значний негативний вплив на роботу МСБ, який може посилитись за умови відсутності державного втручання. Суттєвою проблемою для сфери готельно-ресторанного бізнесу є швидка перебудова у відповідності до нових соціальних стандартів в умовах пандемії, що дасть можливість працювати і отримувати прибуток, а також убезпечити своїх клієнтів від ризику інфікування та знизити до мінімуму загрозу поширення COVID-19. В статті окреслено ряд основних проблем, з якими стикнулась сфера готельно-ресторанного бізнесу протягом карантинних обмежень та завдань, що необхідно вирішити для їх подолання.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, карантинні обмеження, малий та середній бізнес, пандемія.

IVAN VLASENKO
Vinnytsia Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics

PLANNING OF RESOURCE PROVISION OF EXIT FROM THE CRISIS OF THE ENTERPRISES OF THE HOTEL AND RESTAURANT

The article analyzes the impact of the COVID-19 pandemic on the functioning of small and medium-sized businesses in the hotel and restaurant industry. The hotel and restaurant business in Ukraine suffers the most from the restrictions imposed due to the spread of the virus. The established restrictions have both direct and indirect impact on the functioning of small and medium-sized businesses in the hotel and restaurant industry. It is shown that due to the introduced restrictions, the share of the hotel and restaurant business sector in the gross domestic product of Ukraine has significantly decreased, employment in this sector has decreased. During the quarantine restrictions, the hotel and restaurant business faced a number of problems: low access to finance; loss of access to markets; complex regulation and tax pressure. To overcome the problems facing the small and medium business sector in the hotel and restaurant sector, it is necessary to maintain business activity and jobs; increase institutional capacity to operate in markets. Quarantine measures have created a significant negative impact on the work of the small and medium business sector, which may be exacerbated in the absence of government intervention. Quarantine measures have created a significant negative impact on the work of SMEs, which may be exacerbated in the absence of government intervention. A significant problem for the hotel and restaurant business is the rapid restructuring in accordance with the new social standards in a pandemic, which will allow to work and make a profit, as well as to protect their customers from the risk of infection and minimize the threat of COVID-19. The article outlines a number of major problems faced by the hotel and restaurant business during quarantine restrictions and tasks that need to be addressed to overcome them.

Keywords: hotel and restaurant business, quarantine restrictions, small and medium business, pandemic.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Важливою складовою сфери послуг економіки кожної держави є ресторанне господарство. Готельно-ресторанний бізнес, сфера обслуговування та розваг найбільше страждають від обмежень введених у відповідь на поширення вірусу в усьому світі. В свою чергу, Україна в сучасних умовах є більш вразливою до економічних шоків. Прогнозоване падіння економіки України є наслідком таких глобальних проблем, як: несприятлива ситуація на важливих для України сировинних ринках, закриття товарних ринків для українських експортерів, зміна глобальних виробничих ланцюжків. Галузі, які найбільше постраждали від кризи: освіта і культура (до –93 % доданої вартості), готельно-ресторанний бізнес (–91 %), оптова та роздрібна торгівля (–45 %), професійні та адміністративні послуги (–45 %), промисловість (–43 %), транспорт (–31 %). У підсумку, за даними НБУ, Україна у 2020 році зіткнулася з падінням експорту (–10 %), імпорту (–14,5 %), розширенням дефіциту бюджету (8 % ВВП) і зростанням рівня безробіття (до 9,5 %) [1]. Економічна рецесія не закінчиться разом з тимчасовим припиненням поширенням вірусу. Очікується, що падіння може тривати впродовж року [2]. Саме тому важливо розглянути можливі підходи та шляхи виходу з кризи підприємств готельно-ресторанного господарства після пандемії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемами розвитку підприємництва в сфері готельно-ресторанного бізнесу в Україні присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Особливості управління малим бізнесом в Україні досліджено в роботі Константинової Т.В. та Савченко Т.В. [3]. Балацькою Н.Ю. розглянуто сучасні

інноваційні підходи для захисту ресторанного бізнесу в умовах пандемії коронавірусу [4]. В праці Корж Н. В., Онищук Н. В. зосереджено увагу на особливостях впливу пандемії на готельну галузь [5]. Робота Бєляєвої С., Куракіна О., Бишовець Л. присвячена дослідженню організаційно-економічних аспектів якості послуг готелів і закладів розміщення під час пандемії на COVID-19 [6]. В праці Baum T., Hai N.T.T. розглянуто вплив пандемії COVID-19 на готельну, ресторанну сферу та права людини в цілому [7]. Brand M., Tiberius V., Bican P.M., Brem A. [8], Breiera M., Kallmuenzerb A., Claussc T., Gastd J., Krause S., Tiberiusf V. [9] розглядають інновації в сфері обслуговування у зв'язку з пандемією. Вплив пандемії на впровадження інноваційних ідей в готельно-ресторанний бізнес досліджено також у працях Chesbrough H. [10], Clark C., Davila A., Regis M., Kraus S. [11] та Iglesias-Sánchez P.P., López-Delgado P., Correia M.B., Jambrino-Maldonado C. [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Незважаючи на велику кількість досліджень, необхідність розгляду шляхів виходу підприємств готельно-ресторанного бізнесу з кризи після пандемії зумовлена тим, що ситуація змінюється надзвичайно швидко, і вимагає пошуку нових, більш ефективних рішень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження впливу пандемії на діяльність малого та середнього бізнесу у сфері готельно-ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу

Від початку пандемії COVID-19 та з огляду на її швидкий розвиток практично в усіх країнах світу, в тому числі і в Україні було встановлено ряд обмежень. Встановлені обмеження мають як прямий, так і непрямий вплив на функціонування малого та середнього бізнесу у сфері готельно-ресторанного господарства:

– підприємства втратили можливість нормально функціонувати через карантинні обмеження;

– обмеження доступу до транспорту ускладнило логістику персоналу підприємств;

– падіння доходів населення призвело до втрати платоспроможного попиту на продукцію з боку споживачів.

Частка сектору готельно-ресторанного бізнесу у ВВП України за період пандемії скоротилась на 82 %, частка цього сектору в зайнятості зменшилась на 64 % і в податках на 82 % [13]. Попри те, що частка готельно-ресторанного бізнесу в економіці є відносно незначною, в цьому секторі сконцентрована велика частка малих підприємств (60 %), які потребують підтримки. Частка малого та середнього бізнесу (МСБ) в доданій вартості галузі складає 94 %. Валова додана вартість МСБ в галузі становить 16 млрд грн, тобто скоротилась на 91 % протягом пандемії. Зайнятість МСБ в галузі, 448 тис. осіб, тобто скорочення на 41 % протягом пандемії. Податки, сплачені МСБ становлять 2 млрд грн., що означає скорочення на 81% [14].

Карантинні заходи створили значний негативний вплив на роботу МСБ, який може посилитись за умови відсутності державного втручання: валова додана вартість МСБ впала на 34 %, зайнятість – на 27 % (орієнтовно 1,8 млн осіб), а податкові надходження – на 29 % (орієнтовно 102 млрд грн, що становить ~30 % дефіциту бюджету) за 2020 рік.

Через пандемію коронавірусу з березня по травень 2020 р. велика кількість закладів ресторанного господарства припинили свою роботу, проте деякі почали працювати виключно в режимі доставки або видачі замовлень з собою. Ці заходи спричинили збільшення кількості замовлень на доставку їжі на 20–25 %, проте через падіння платоспроможності українців, замість відвідування ресторанів значна кількість почала віддавати перевагу домашнім стравам.

На початок липня в Україні відновили роботу лише 86 % кафе та ресторанів від докризового рівня. До початку пандемії коронавірусу в Україні було понад 30 000 закладів громадського харчування. В середньому, в одному працювало 35 осіб (у великих комплексах – 150, в невеликих кав'ярнях – три–п'ять).

Одним із головних завдань для закладів громадського харчування стане забезпечення безпеки відвідувачів та працівників, якій надалі буде приділятися більше уваги.

Пандемія змусила задуматись над розробкою заходів на майбутнє.

Суттєвою проблемою для сфери готельно-ресторанного бізнесу є швидка перебудова у відповідності до нових соціальних стандартів в умовах пандемії, що дасть можливість працювати і отримувати прибуток, а також – убезпечити своїх клієнтів від ризику інфікування та знизити до мінімуму загрозу поширення COVID-19.

Протягом карантинних обмежень сфера готельно-ресторанного бізнесу стикнулася з рядом проблем:

– низький доступ до фінансів. Падіння попиту, спричинене карантинними обмеженнями та економічною кризою, зумовлює неможливість залучати банківські позики в сфері послуг;

– втрата доступу до ринків. Через карантинні обмеження, впроваджені з метою подолання пандемії COVID-19, представники сектору не можуть вести діяльність і втрачають клієнтів. Специфіка господарської діяльності багатьох підприємств не дозволяє їм здійснити цифрову трансформацію та надавати свої послуги онлайн;

– складне регулювання та податковий тиск. Підприємства, що були змушені обмежити чи призупинити свою діяльність, все ще повинні сплачувати значну кількість податків. Окрім податків, підприємства повинні виконувати зобов'язання перед іншими суб'єктами (орендна плата, комунальні платежі), на що у них, в умовах обмежень та падіння попиту, бракує ресурсів. Частина аспектів, пов'язаних із карантинними обмеженнями, залишаються неврегульованими або нероз'ясненими (питання форс-мажору, режим самоізоляції, діяльність контролюючих та фіскальних органів тощо).

Для подолання проблем, що стоять перед сектором малого та середнього бізнесу у готельно-ресторанній сфері необхідно вирішити ряд завдань.

Близько 52 % підприємств мають труднощі щодо можливості виплачувати зарплати працівникам; 25 % підприємств малого та середнього бізнесу втрачає 40% своїх доходів у порівнянні з 2019 роком; тільки 21 % МСБ використовує кредити для фінансування операційної діяльності. Необхідно зберегти ділову активність та робочі місця в МСБ в умовах кризи для успішного відновлення після її закінчення; зменшити податкове навантаження на МСБ. 46 % МСБ очікують падіння доходів у 2020 році більш, ніж на 60 %; на відміну від великого бізнесу, МСБ не захищений довгостроковими контрактами; МСБ становить менше 30 % у сукупному експорті товарів і послуг. Необхідно дати МСБ доступ до ринків збуту за рахунок стимулювання експорту та державних закупівель.

Мікро-бізнес втрачає суму співставну з 20 % середнього річного прибутку на адміністративні процедури. В цих умовах важливо зекономити час і фінанси МСБ, та забезпечити можливість зосередитися на розвиткові бізнесу.

35 % МСБ не може перепрофілюватися у зв'язку з особливостями бізнес-моделі. Потрібно підвищити інституційну спроможність МСБ для роботи на ринках.

Пандемія дала можливість провести перевірку гнучкості та ефективності роботи малого та середнього бізнесу у сфері готельно-ресторанного господарства в умовах турбулентності. Крім того вона спонукала шукати нові шляхи розвитку та впровадження сучасних технологій не лише для того, щоб просто залишитися на плаву, а й для виходу з кризи оновленими і з кращими перспективами організації та управління. Безумовно, для створення сприятливих передумов оптимізації діяльності підприємництва необхідна підтримка держави, що довгостроковій перспективі допоможе вітчизняній економіці стати більш конкурентоспроможною.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Готельно-ресторанний бізнес України найбільше страждає від обмежень введених у зв'язку з поширенням вірусу. Встановлені обмеження мають як прямий, так і непрямий вплив на функціонування малого та середнього бізнесу у сфері готельно-ресторанного господарства.

Частка сектору готельно-ресторанного бізнесу у ВВП України за період пандемії скоротилась на 82 %, частка цього сектору в зайнятості зменшилась на 64 % і в податках на 82 %. В цьому секторі сконцентрована велика частка малих підприємств (60 %), які потребують підтримки. Карантинні заходи створили значний негативний вплив на роботу МСБ, який може посилитись за умови відсутності державного втручання. Суттєвою проблемою для сфери готельно-ресторанного бізнесу є швидка перебудова у відповідності до нових соціальних стандартів в умовах пандемії, що дасть можливість працювати і отримувати прибуток, а також убезпечити своїх клієнтів від ризику інфікування та знизити до мінімуму загрозу поширення вірусу. Пандемія дала можливість провести перевірку гнучкості та ефективності роботи малого та середнього бізнесу у сфері готельно-ресторанного господарства в умовах турбулентності. Для створення сприятливих передумов оптимізації діяльності підприємництва необхідна підтримка держави, що довгостроковій перспективі допоможе вітчизняній економіці стати більш конкурентоспроможною.

Література

1. Бізнес під час коронавірусу: як вижити в умовах карантину. – URL : https://inteltech.com.ua/uk/blogs/biznes-pidchas-koronavirusu-yak-vyzhyty-v-umovah-karantynu (дата звернення 21.06.2021).

2. Ерo О. Як врятувати малий бізнес в умовах карантину? – URL : https://delo.ua/opinions/jak-vrjatuvati-malij-biznesv-umovah-karantinu-367890/ (дата звернення 21.06.2021).

3. Константинова Т.В. Особливості управління малим бізнесом в Україні / Т.В. Константинова, Т.В. Савченко // Економіка та управління підприємствами. – 2020. – № 40. – С. 233–235. – DOI : https://doi.org/10.32843/infrastruct40-41 (дата звернення 21.06.2021).

4. Балацька Н.Ю. Ресторанний бізнес в умовах пандемії коронавірусу: проблеми та напрями трансформації моделей розвитку / Н.Ю. Балацька // Економіка та управління підприємствами. – 2020. – Випуск 42. – С. 117–122.

5. Корж Н. В., Онищук Н. В. Вплив пандемії COVID-19 на готельну галузь / Н. В. Корж, Н. В. Онищук // Економічний простір. – 2020. – (156). – С. 140–143. – URL : https://doi.org/10.32782/2224-6282/156-25

6. Бєляєва С. Організаційно-економічні аспекти якості послуг готелів і закладів розміщення під час пандемії на COVID-19 / С. Бєляєва, О. Куракін, Л. Бишовець // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2020. – Вип. 57. – С. 54–63.

7. Baum T., Hai N.T.T. Hospitality, tourism, human rights and the impact of COVID-19. Int. J. Contemp. Hosp. Manage. 2020. Vol. 32. P. 2397–2407.

8. Brand M., Tiberius V., Bican P.M., Brem A. Agility as an innovation driver: towards an agile front end of innovation framework. Rev. Manag. Sci. 2019. Vol. 35 (4). P. 1–31.

9. Breiera M., Kallmuenzerb A., Claussc T., Gastd J., Krause S., Tiberiusf V. The role of business model innovation in the hospitality industry during the COVID-19 crisis. International Journal of Hospitality Management. 2020. Vol. 92. Art. 102723.

10. Chesbrough H. To recover faster from COVID-19, open up: managerial implications from an open innovation perspective. Ind. Mark. Manag. 2020. DOI: 10.1016/j.indmarman.2020.04.010.

11. Clark C., Davila A., Regis M., Kraus S. Predictors of COVID-19 voluntary compliance behaviors: an international investigation. Global Transitions. 2020. Vol. 61. P. 76–82.

12. Iglesias-Sánchez P.P., López-Delgado P., Correia M.B., Jambrino-Maldonado C. How do external openness and R&D activity influence open innovation management and the potential contribution of social media in the tourism and hospitality industry? Inf. Technol. Tour. 2020. Vol. 38. P. 1–27.

13. Радчук О. Хиткий баланс: як зміниться українська економіка у 2021 році/ – URL : https://www.slovoidilo.ua/ 2021/01/05/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/xytkyj-balans-yak-zminytsya-ukrayinska-ekonomika-2021-roczi (дата звернення 21.05.2021).

14. Державна податкова служба України. Інформаційно-аналітичні матеріали. – URL : https://tax.gov.ua/ diyalnist-/rezalt/392473.html (дата звернення: 21.05.2021).

References

1. Biznes pid chas koronavirusu: yak vyzhyty v umovakh karantynu. – URL : https://inteltech.com.ua/uk/blogs/biznes-pidchas-koronavirusu-yak-vyzhyty-v-umovah-karantynu (data zvernennia 21.06.2021).

2. Ero O. Yak vriatuvaty malyi biznes v umovakh karantynu? – URL : https://delo.ua/opinions/jak-vrjatuvati-malij-biznesv-umovah-karantinu-367890/ (data zvernennia 21.06.2021).

3. Konstantynova T.V. Osoblyvosti upravlinnia malym biznesom v Ukraini / T.V. Konstantynova, T.V. Savchenko // Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy. – 2020. – № 40. – S. 233–235. – DOI : https://doi.org/10.32843/infrastruct40-41 (data zvernennia 21.06.2021).

4. Balatska N.Iu. Restorannyi biznes v umovakh pandemii koronavirusu: problemy ta napriamy transformatsii modelei rozvytku / N.Iu. Balatska // Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy. – 2020. – Vypusk 42. – S. 117–122.

5. Korzh N. V., Onyshchuk N. V. Vplyv pandemii COVID-19 na hotelnu haluz / N. V. Korzh, N. V. Onyshchuk // Ekonomichnyi prostir. – 2020. – (156). – S. 140–143. – URL : https://doi.org/10.32782/2224-6282/156-25

6. Bieliaieva S. Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty yakosti posluh hoteliv i zakladiv rozmishchennia pid chas pandemii na COVID-19 / S. Bieliaieva, O. Kurakin, L. Byshovets // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2020. – Vyp. 57. – S. 54–63.

7. Baum T., Hai N.T.T. Hospitality, tourism, human rights and the impact of COVID-19. Int. J. Contemp. Hosp. Manage. 2020. Vol. 32. P. 2397–2407.

8. Brand M., Tiberius V., Bican P.M., Brem A. Agility as an innovation driver: towards an agile front end of innovation framework. Rev. Manag. Sci. 2019. Vol. 35 (4). P. 1–31.

9. Breiera M., Kallmuenzerb A., Claussc T., Gastd J., Krause S., Tiberiusf V. The role of business model innovation in the hospitality industry during the COVID-19 crisis. International Journal of Hospitality Management. 2020. Vol. 92. Art. 102723.

10. Chesbrough H. To recover faster from COVID-19, open up: managerial implications from an open innovation perspective. Ind. Mark. Manag. 2020. DOI: 10.1016/j.indmarman.2020.04.010.

11. Clark C., Davila A., Regis M., Kraus S. Predictors of COVID-19 voluntary compliance behaviors: an international investigation. Global Transitions. 2020. Vol. 61. P. 76–82.

12. Iglesias-Sánchez P.P., López-Delgado P., Correia M.B., Jambrino-Maldonado C. How do external openness and R&D activity influence open innovation management and the potential contribution of social media in the tourism and hospitality industry? Inf. Technol. Tour. 2020. Vol. 38. P. 1–27.

13. Radchuk O. Khytkyi balans: yak zminytsia ukrainska ekonomika u 2021 rotsi/ – URL : https://www.slovoidilo.ua/ 2021/01/05/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/xytkyj-balans-yak-zminytsya-ukrayinska-ekonomika-2021-roczi (data zvernennia 21.05.2021).

14. Derzhavna podatkova sluzhba Ukrainy. Informatsiino-analitychni materialy. – URL : https://tax.gov.ua/ diyalnist-/rezalt/392473.html (data zvernennia: 21.05.2021).

Надійшла / Paper received : 22.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 314.87
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-19

КРАВЕЦЬ І. М.
ORCID: 0000-0002-5543-6958
e-mail: kraveci16@ukr.net
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА В УКРАЇНІ: СТАН, НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

У статті здійснено аналіз демографічної ситуації в Україні, яка набула ознак демографічної кризи. Констатовано безпрецедентне зниження чисельності населення України, яка за роки незалежності втратила п'яту частину свого населення. Досліджено сучасні тенденції зменшення чисельності населення у регіональному розрізі. Встановлено, що перспективи депопуляції досить невтішні з огляду на низький сумарний коефіцієнт народжуваності, а також переважання рівня смертності над рівнем народжуваності. Досліджено природний рух населення, розкрито основні причини його високої смертності, особливо у працездатному віці, через підвищену захворюваність, зокрема високий рівень поширеності факторів ризику неінфекційних захворювань, які формують понад 80 % смертності в Україні, під впливом ендогенних, екзогенних та квазіендогенних чинників тощо. Виявлено причини низької народжуваності, а також сучасні особливості та орієнтації репродуктивної поведінки населення. Відмічено тенденції щодо тривалості життя та старіння населення в Україні за статтю у порівнянні з деякими країнами Європи. Зроблено висновок, що за таких умов матиме місце невідворотність масштабної депопуляції. З'ясовано особливості сучасних міграційних процесів, зокрема трудової міграції, які можуть дати поштовх міграції заміщення. Визначено взаємовплив демографічних процесів та соціально-економічного розвитку країни. Намічено шляхи подолання демографічної кризи, як комплекс демографічних заходів (організація та проведення перепису населення, який не проводився уже впродовж двох десятиліть, формування реєстрів населення, підвищення рівня матеріальної допомоги при народженні дітей відповідно до сучасних вимог тощо) та соціально-економічних заходів, що сприятимуть активізації репродуктивної поведінки населення (можливість суміщати зайнятість та народження і виховання дитини, підвищення рівня та якості життя громадян, зростання трудової мотивації в Україні, соціальної захищеності громадян тощо)

Ключові слова: демографічна криза, чисельність населення, народжуваність, смертність, природний рух населення, тривалість життя, старіння населення, міграція.

IRYNA KRAVETS
Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law

DEMOGRAPHIC CRISIS IN UKRAINE: STATE, CONSEQUENCES AND PROSPECTS OF OVERCOMING IT

The article analyzes the demographic situation in Ukraine, which has acquired signs of a demographic crisis. There has been an unprecedented decline in Ukraine's population, which has lost a fifth in the years since independence. The current trends of population decline in the regional context have been studied. It is established that the prospects of depopulation are quite disappointing, given the low overall fertility rate, as well as the predominance of mortality over fertility. The natural movement of the population has been studied, the main causes of its high mortality, especially in working age, due to increased morbidity, in particular the high prevalence of risk factors for noncommunicable diseases, which form more than 80% of mortality in Ukraine, under the influence of endogenous, exogenous and quasi-endogenous factors. The causes of low birth rate, as well as modern features and orientations of reproductive behavior of the population are revealed. In Ukraine, there is a tendency of low life expectancy and population aging compared to some European countries. It is concluded that under such conditions large-scale depopulation will be inevitable. The peculiarities of modern migration processes, in particular labor migration, which can give impetus to alternative migration, have been clarified. The interaction of demographic processes and socio-economic development of the country is determined. Ways to overcome the demographic crisis are a set of demographic measures (organization and conduct of the census, which was not conducted for two decades, the formation of population registers, increasing financial assistance to mothers at birth in accordance with modern requirements, etc.) and socio-economic measures to strengthen reproductive behavior, flexible employment for childbirth and child rearing, improving the level and quality of life of citizens, increasing work motivation in Ukraine, social protection of citizens, etc.

Key words: demographic crisis, population, birth rate, mortality, natural population movement, life expectancy, population aging, migration

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями

Найбільшою загрозою для будь-якої країни є руйнування її генофонду. У сучасному світі на фоні загальної тенденції зростання чисельності населення, яке вже на сьогодні сягає восьми мільярдів осіб, існують країни, чисельність населення яких невпинно знижується, тобто має місце депопуляція. До таких країн належить Україна, для якої демографічні тенденції поряд з іншими стали злободенними проблемами, котрі межують з національною безпекою.

Демографічна криза має комплексний характер і охоплює такі складові, як народжуваність, смертність та міграцію, хоча останню науковці не визнають суто демографічним процесом.

Демографічні процеси є віддзеркаленням тієї соціально-економічної ситуації, яка є притаманною для країни на тому чи іншому історичному проміжку, вони демонструють тенденції світової історії, а також

багато в чому впливають на розвиток окремих країн і народів. Тому постійний моніторинг та аналіз демографічної ситуації має важливе значення для визначення перспектив розвитку країни та окремих її регіонів, формування соціально-економічної політики в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Науковий доробок з проблем демографічного розвитку є досить великим. Значну роль у дослідженні демографічної царини в Україні відіграють фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України. Серед вітчизняних учених, які приділяють значну увагу вивченню демографічних проблем, з'ясуванню причин та наслідків їх виникнення в сучасних умовах, слід виокремити Е. Лібанову, І. Курило, В. Кравченко, О. Гладун, Н. Рингач, І. Прибиткову, О. Овдіна та інших науковців. Однак, регулювання соціально-економічних відносин, забезпечення стабільності в українському суспільстві повинно базуватися на систематичних дослідженнях демографічної складової розвитку України відповідно до сучасних реалій, як основи формування її основної продуктивної сили – населення.

Формулювання цілей статті

Метою статті є з'ясування сучасних демографічних проблем розвитку України, виявлення основних причин та шляхів подолання демографічної кризи.

Виклад основного матеріалу

Розвиток незалежної України продовжує бути доволі складним. Соціально-економічна криза то послаблюється, то загострюється, але нікуди не зникає. Це не може не впливати на демографічні процеси. Соціально-демографічні процеси є доволі інерційними: накопичений Україною демографічний потенціал був вичерпаний у перші роки незалежності країни, коли на початку 1990-х чисельність населення становила майже 52 млн осіб. Потім почалось стрімке скорочення чисельності населення – за 30 років Україна втратила біля 20 % населення. Демографічні тенденції в Україні у 2002−2019 рр. у відносному вимірі перевищують втрати населення від таких соціальних катастроф як Голодомор або Друга світова війна. Крім соціально-економічних чинників, на темпи скорочення чисельності населення, безумовно, вплинула військова агресія Російської Федерації [1, с. 5].

За даними Державної служби статистики України, з часів здобуття незалежності в Україні чисельність населення зменшилась на 10 млн 137 тис. осіб (майже 20 % порівняно з 1990 роком) і станом на 01.01.2021 р. становила 41418,7 млн осіб [2].

За деякими оцінками чисельність населення України на початок 2021 року становила 41,6 млн осіб, до яких включено населення непідконтрольних Україні територій Донецької і Луганської областей, причому цифра ця «законсервована» станом на початок 2014-го, але не входять АРК і Севастополь. Якщо додати Крим, де загалом на початку 2014 року мешкало 2,3 мільйона, ми отримаємо 43,9 мільйона. Загалом населення України включно з усіма її окупованими територіями становить приблизно 44 мільйони. Якщо прибрати сіру зону і окуповану територію Донбасу (кількість мешканців ОРДЛО та сірої зони оцінюємо приблизно в 4,1 мільйона станом на 2014 рік), залишиться 37,5 мільйона – саме стільки мешкає на контрольованій території за офіційною статистикою. Оскільки є проблеми з обліком зовнішньої міграції, тож насправді реально на контрольованій території України проживає мільйона на два-три менше. До того ж відсутня інформація щодо окупованої території Донбасу [3].

За останні 10 років народжуваність в Україні скоротилася на 40 %. Тільки упродовж 2020 року чисельність населення в Україні зменшилася на 314 тис. осіб, тоді як протягом 2019 року – на 250 тис. осіб, а протягом 2018 року – на 233 тис. осіб [4].

Тенденція зниження чисельності населення у 2021 році продовжується. Так, за даними Мінфіну лише за перше півріччя чисельність населення України зменшилась на 180,1 тис. осіб. У розрізі регіонів найбільше населення було втрачено у Дніпровській області (18,6 тис. осіб), Донецькій (15,3 тис. осіб), Харківській (14,2 тис. осіб), Запорізькій (10,4 тис. осіб), Львівській (9,4 тис. осіб), Вінницькій (8,8 тис. осіб). Найменше чисельність населення зменшилась за зазначений період в Київській області (0,2 тис. осіб), Волинській (2,3 тис. осіб), Чернівецькій (2,5 тис. осіб), Закарпатській (2,8 тис. осіб), Рівненській (2,9 тис. осіб) областях [5].

Природний рух населення у 2020 році характеризувався суттєвим перевищенням числа померлих над живонародженими: на 100 померлих припадало 48 живонароджених: 293,4 тис. осіб живонароджених проти 616,8 тис. осіб померлих.

Головною причиною загострення демографічної кризи в Україні є зниження до критичного рівня показників народжуваності. Сучасний демографічний стан свідчить про те, що забезпечується лише половина потрібної чисельності населення для повноцінного його відтворення. На сьогодні Україна вже перетнула межу зниження народжуваності, за якою відбувається незворотнє руйнування демографічного потенціалу країни, що призводить до втрати умов для відновлення чисельності населення [6, с. 133].

Основною причиною депопуляції і старіння є довготривале збереження рівня народжуваності настільки низьким, що воно не забезпечує, аби покоління батьків замістилося поколінням дітей [7].

В Україні за 2020 рік народилося 293,4 тис. дітей, а це на 5 % менше за показник 2019 року – 308,8 тис. Найновіші дані за 2021 рік теж не показали зростання народжуваності. Так, у січні–березні 2021 р. народилося 67,5 тис. малюків, тоді як за цей же час у 2020-му – 70,4 тис. [8].

Сумарний коефіцієнт народжуваності в Україні у 2020 році становив 1,2 дитини, у той час як у 2012 році цей показник був близький до середньоєвропейського рівня – 1,5–1,6. В Європі коливання цього показника невисоке. Найвищий він у Північній Європі – 1,8–1,9. Відомо, що для того, щоб не відбувалося природне скорочення населення, в Україні кожні 10 жінок повинні в середньому народжувати 22 дитини, тобто сумарний коефіцієнт народжуваності повинен бути не меншим 2,2.

На прийняття рішень про народження дитини протягом останнього року вплинули ковід і економічна нестабільність. Порівняно з попередніми роками, найбільше зниження відбулося саме восени 2020 року. Падіння народжуваності продовжується і зараз. Взагалі, народжуваність завжди реагує на періоди невизначеності, потрясіння. Це можуть бути як соціально-економічні чи епідемічні потрясіння, воєнні умови. Тобто навіть на рівні відчуттів люди розуміють, що зараз не найбільш сприятливий час для того, щоб народжувати дитину.

В Україні сьогодні спостерігається європейський тип поведінки сімей щодо народження дітей, в основі якого лежить бажання насолодитися життям, здобути освіту, престижну роботу, здійснити подорожі по світу, аж після цього замислитись про відтворення потомства. Крім цього, сьогодні сім'ї найчастіше відкладають народження другої і третьої дитини, рідше – першої. Відтак, з часом, за умов покращення епідеміологічної ситуації, демографічної та соціально-економічної складових діяльності держави, можна сподіватися, що в Україні матиме місце компенсаційний приріст народжуваності, коли сім'ї наважаться реалізувати відкладені плани народити другу чи третю дитину, а певна частина сімей пришвидшить народження першої.

Як бачимо, у цій царині існують проблеми, які можливо вирішити тільки завдяки виваженій демографічній та соціально-економічній політиці, які повинні проводитися державою комплексно і у тісному взаємозв'язку.

Сьогодні в Україні проводиться політика щодо підвищення пенсійного віку як для чоловіків, так і для жінок, оскільки в Європейських країнах він є вищим, а ніж у нас. Наприклад, в Італії на пенсію можна вийти в 62 роки за наявності стажу в 38 років, в Фінляндії пенсійний вік становить 63 роки, в Швеції – 65, в Швейцарії 65 для чоловіків і 64 роки для жінок. В Ісландії, Норвегії, Данії і Греції пенсійний вік вже становить 67 років [9].

Водночас, науковці наголошують, що необхідно враховувати той факт, що тривалість життя чоловіків в Україні в порівнянні з країнами Західної Європи в середньому на 11 років менше. За даними Держстату середня очікувана тривалість життя при народженні у чоловіків в Україні в 2019 році була найнижчою, у порівнянні з країнами Євросоюзу (66,92 років). Найвищим зазначений показник відмічався в Італії (81,2 рік), Швеції та Кіпрі (80,9 років), Іспанії (80,7 років), Ірландії (80,5 років) тощо [10].

Хоча середня очікувана тривалість життя при народженні у жінок в Україні суттєво вища від чоловіків (76,98 років), вона теж перебуває на найнижчому рівні у порівнянні з країнами Євросоюзу.

На форумі «Україна 30. Здорова Україна», який відбувся 22–24 червня 2021 року, зазначалося, що на сьогодні в Україні середня тривалість життя не тільки чоловіків, а населення в цілому нижча, ніж середня по земній кулі, враховуючи Африку й інші країни. Були оприлюднені дані про середню тривалість життя в Україні – 63 роки у чоловіків і 73 роки у жінок [11].

Домінантою демографічної динаміки в Україні наразі та на осяжну перспективу є й процес старіння. Цей процес як об'єктивний і закономірний результат еволюції демографічних процесів, неодмінний атрибут і супутник соціально-економічного прогресу являє собою найістотнішу рису довготривалих змін у віковому складі населення повсюдно в розвинутому світі. Однак при цьому найбільш гострі проблеми депопуляція зумовлює саме в країнах з високим рівнем демографічного старіння. Україна ж належить до тридцятки країн світу з найстарішим населенням, що зумовлює як невідворотність масштабної депопуляції в країні, так і гостроту соціально-економічних викликів прогресуючого старіння населення [12, с. 14].

Разом з тим, як зазначають провідні науковці, серед яких Е. М. Лібанова, проблема старіння та депопуляції в Україні не є найвищою в Європі. Так, частка населення 65 років і старших в ЄС в середньому 19 %, в Україні – 17 %. Навантаження населенням 60 років і старших на населення 20–64 років, тобто на фактичний, реальний працездатний вік в Україні – 27 %, в ЄС – 31 % [11].

Звісно, зі статистикою не посперечаєшся, проте наслідки такої «схожої» статистики для України і країн Європи різні, оскільки вплив їхнього природного старіння на економіку компенсується за рахунок працездатного населення, молоді, інших країн, зокрема України, шляхом трудової міграції.

Проблема депопуляції і старіння пов'язана не просто із середньою тривалістю життя, не просто із високою смертністю, а з величезною дочасною смертністю. Так, у 2019 році із тисячі 40-річних чоловіків в Україні до 65 років не доживає 343, тоді як у Швейцарії – 81, у Польщі – 210 [11].

Постійне проведення моніторингу причин смертності та вчасне реагування на його результати шляхом внесення коректив у різноманітні соціально-економічні програми розвитку, у їх фінансування, як окремих територій, так і країни в цілому, є важливим завданням влади сьогодні. Так, у 2020 році серед причин смерті найвагоміше місце належало хворобам системи кровообігу, через які смертність зросла

порівняно з 2019 роком майже на 5 %, через хвороби органів дихання – на 32 %. При вивченні причин смертності потрібно враховувати вплив як ендогенних (внутрішніх), так і екзогенних (зовнішніх), а також квазіендогенних (накопичених в організмі людини наслідків діяльності) чинників на організм людини, а відтак підхід до зниження захворюваності має бути комплексним.

Згідно з результатами дослідження STEPS, в Україні дуже високий рівень поширеності факторів ризику неінфекційних захворювань, зокрема високий рівень куріння та вживання алкоголю, незбалансоване харчування. Ці фактори ризику є основними причинами виникнення НІЗ, у тому числі серцево-судинних захворювань, раку, діабету та хронічних легеневих хвороб.

Дослідження STEPS – це стандартизований метод для збору, аналізу та поширення широкого спектру даних про неінфекційні захворювання, їхні фактори ризику та реагування систем охорони здоров'я. В Україні це дослідження проведено вперше у 2020 році. Неінфекційні захворювання формують понад 80 % смертності в Україні. Враховуючи результати досліджень науковців, уряд прийняв національний план заходів щодо неінфекційних захворювань для досягнення глобальних цілей сталого розвитку, який спрямований на усунення чинників виникнення неінфекційних захворювань, таких як серцево-судинні захворювання, ожиріння, на підвищення рухової активності серед українців, формування навичок здорового харчування, профілактику та раннє виявлення онкологічних захворювань [13].

Облік тенденцій і наслідків демографічного старіння є одним з важливих напрямів реалізації соціальної політики держави. Старіння населення породжує нові вимоги до соціального забезпечення і медичного обслуговування літніх і старих людей.

Враховуючи зазначене, слід розуміти, що без створення сприятливих умов для розвитку (у трудовій сфері, побутовій, культурній тощо) в Україні, ми дедалі більше втрачатимемо трудовий потенціал, завдяки реалізації якого власне формуються всі соціальні фонди (шляхом виплат громадян, зайнятих в економіці – платників податків), які витрачаються на заходи соціальної політики, у тому числі і на утримання людей, старших за працездатний вік.

З країни масово виїжджає молоде працездатне населення, і якщо ситуація не зміниться, то до 2050 року населення скоротиться ще на 28%, а кількість людей старше 60 років перевищить 35 % [14].

Загалом, проблема міграції населення залишається для України дуже актуальною. Протягом 2020 року за кордон емігрували 9316 українців (дані Держстату щодо міграції враховують лише тих українців, які при виїзді за кордон знялися з реєстрації). У порівнянні з 2019 роком кількість мігрантів удвічі менша (на проживання за кордон виїхали 21512 осіб), однак певною мірою еміграції у 2020 році завадили протипандемічні заходи у світі. Занепокоєння викликають причини еміграції, серед яких не тільки низький рівень зарплат та доходів. Головним чинником міграції є нерівність у різних сферах між країнами, й українці здебільшого виїжджають не тільки задля отримання вищих заробітних плат, а через зневіру у краще майбутнє держави.

Україна є лідером у Європі за кількістю працездатного населення, яке працює за кордоном. Точну кількість громадян, які не знайшли себе в Україні і вирушили «шукати щастя» за її межами, підрахувати неможливо, орієнтовно йдеться про 2–3 мільйони українців щороку [15]. За іншими оцінками за кордоном працюють до п'яти мільйонів українців [16].

Звісно, трудова міграція має свої переваги. Так, у 2020 році обсяг грошових переказів в Україну зріс на 1,7 %, або 200 млн дол., – до 12,121 млрд дол. За прогнозами Національного банку, грошові перекази в Україну у 2021 році становитимуть 13 млрд дол., що на 8 % більше, ніж у 2020-му [16].

Водночас, виникає логічне питання: на скільки ж мільярдів доларів наші заробітчани підняли економіку інших країн світу і чому не свою?

Найбільшими викликами для України є повільне економічне зростання та несприятлива демографія. За прогнозом The Economist Intelligence Unit, ВВП України на душу населення протягом 2020–2050 років зростатиме в середньому на 1,8 % на рік. Такими темпами Україна наздоганятиме Туреччину майже 40 років, а Польщу – 50, якщо вони «почекають на місці». Таке повільне зростання веде Україну все далі від Європи в економічному вимірі [17].

Якщо такі демографічні темпи зберігатимуться або посилюватимуться, то Україну поступово заповнюватимуть громадяни інших країн, які напевне зможуть оцінити усі переваги і клімату, і земних надр країни, і її потенціалу загалом, і яка до того ж розміщена у центрі Європи.

Як бачимо, демографічна криза супроводжується виникненням цілої низки серйозних демографічних проблем, які в основному спричинені соціально-економічними негараздами в країні. Відтак, влада повинна у найкоротші терміни намагатися вирішити ряд важливих завдань, пов'язаних з демо-соціоекономічним розвитком, оскільки наша країна сьогодні стоїть на порозі можливих майбутніх переселенських змін, міграцій заміщення, коли Україна може залишитись без українців.

Найпершим завданням має стати вирішення проблеми з якістю демографічних даних. Ми достеменно не знаємо скільки нас. Йдеться про класичний перепис населення. У цивілізованому світі прийнято проводити переписи раз на 10 років. Єдиний такий в незалежній Україні був у 2001 році. Лише за допомогою первинного обліку протягом такого тривалого часу (двадцять років) неможливо забезпечити надійні розрахунки щодо населення, визначити без перепису етнічний та мовний склад населення та отримати іншу інформацію, яка відповідає реаліям тощо.

Перепис населення визначається як захід, що дозволяє здійснювати через регулярні інтервали часу офіційний облік чисельності населення, яке проживає на території країни в цілому та на всіх рівнях її адміністративно-територіального устрою. Дані перепису необхідні для прогнозування і управління соціально-економічним розвитком країни, реалізації демографічної політики, бюджетного планування та інших цілей. Проте, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 09 грудня 2020 р. № 1542-р проведення Всеукраїнського перепису населення в черговий раз перенесено, вже на 2023 р. Існуюча якість демографічних даних призводить до неможливості адекватного керування соціально-економічними процесами на місцевому рівні [18].

З метою ведення точного обліку населення доцільно запровадити електронні реєстри, забезпечити функціонування систем електронних інформаційних ресурсів, які успішно працюють у семи європейських країнах: Данії, Швеції, Фінляндії, Норвегії, Нідерландах, Естонії, Франції.

Насамперед це реєстр населення, а також спеціалізовані реєстри, тобто реєстри інформації з різних сфер: медицини, освіти, оподаткування, зайнятості, соціальної допомоги, пенсійного забезпечення, правопорушень, судових рішень, підприємств і організацій (бізнес-реєстр), транспорту тощо. Ці реєстри взаємопов'язані і взаємодіють між собою. Такий досвід може бути використаний в Україні, яка намагається упорядкувати безліч наявних електронних реєстрів і баз даних [19].

Зокрема, такі реєстри можуть бути використані для різних цілей:

– адміністративної (для забезпечення виконання функцій, покладених на органи державного та місцевого управління, а також для надання населенню адміністративних послуг);

– статистичної (для формування узагальненої статистичної інформації);

– дослідницької (для аналізу ситуації у певній галузі досліджень і розробки відповідних пропозицій та рекомендацій для прийняття управлінських рішень);

– інформаційної (для інформування суспільства щодо актуальних проблем).

Загальнодержавне запровадження системи реєстрів підвищує якість і оперативність відповідних рішень, підвищує рівень життєвого комфорту для мешканців країни, оптимізує регіональне урядування.

З метою зниження смертності населення, особливо у працездатному віці, необхідно приділити увагу системі охорони здоров'я у частині формування та фінансування заходів щодо профілактики та раннього виявлення захворювань для попередження розвитку та ускладнення багатьох неінфекційних хвороб. Важливу роль відіграє при цьому формування і утвердження у суспільстві ідеології ведення здорового способу життя, запровадження «моди» бути здоровою, фізично розвиненою людиною. Для цього необхідно культивувати такі цінності на всіх рівнях освітньо-виховних та культурних процесів в українському суспільстві.

Важливим завданням сьогодні є покращення системи надання медичних послуг у напрямі забезпечення населення необхідною кількістю лікарняних ліжко-місць, і, що дуже важливо, кваліфікованим медичним персоналом. Кадрове забезпечення медичних закладів – одна з основних проблем у галузі охорони здоров'я. Ситуація з медичними кадрами є катастрофічною, про що свідчить дослідження центру Разумкова. Так, за даними МОЗ України, станом на 01 січня 2020 р., у країні не вистачало 33 707 лікарів та 35 тис. фахівців середнього медичного персоналу. За оцінками експертів, Україну від початку 2020 р. покинули понад 66 тис. лікарів та медичних працівників. Кількість зареєстрованих вакансій, станом на 1 листопада 2020 р., у сфері охорони здоров'я складала 27,7 тис. [20, с. 84].

Нагальною до вирішення є проблема здійснення капітального ремонту та оновлення матеріально-технічної бази закладів системи охорони здоров'я, а також оптимізація вартості надання медичних послуг, оскільки для значної частини громадян якісна медична допомога є мало доступною з огляду на ціну послуг (проведення діагностики, лікування тощо). Сприяти підвищенню народжуваності в Україні можливо шляхом забезпечення надання прямої грошової допомоги жінкам, які народжують дитину, котра реально здатна допомогти ростити та утримувати дитину у нелегких умовах сьогодення. Держава гарантує надання допомоги при народженні дитини, однак утверджений обсяг цієї допомоги не змінювався з 2014 р. (41 280 гривень) і потребує суттєвого коригування у бік збільшення.

Враховуючи складну демографічну та соціально-економічну ситуацію, важливим інструментом регулювання є проведення політики узгодження інтересів ринку праці та демографічних процесів у контексті створення сприятливих умов для зайнятості жінок, які мають бажання народити і виховувати дитину і при цьому працювати на умовах гнучких режимів роботи; забезпечувати можливість виходу в декретну відпустку одного з батьків за їх вибором. Це дозволить підтримувати матеріальний добробут сімей, забезпечувати належне виховання дітей, підростаючого покоління, знизить соціальну напругу у суспільстві.

Загалом, збалансований розвиток ринку праці є засобом вирішення багатьох проблем як в економічній, так і соціальній сфері. Створення нових, а також модернізація старих робочих місць з гідною оплатою праці на них є запорукою розвитку економіки та покращення демографічної ситуації. Це створить привабливі умови для молоді, яка сьогодні має занадто мало мотивації жити і працювати у себе в країні.

В умовах орієнтації цивілізованого людського суспільства на досягнення цілей сталого розвитку у напрямі досягнення екологічної рівноваги, зниження впливу квазіендогенних чинників на стан здоров'я людей, необхідністю є розвиток виробництва, системи надання послуг на інноваційній основі з дотриманням вимог щодо забезпечення екологічності виготовленої продукції та самих технологічних процесів, задіяних у виробництві.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Таким чином, вирішення демографічних проблем можливе шляхом розробки науково обґрунтованої комплексної програми подолання демографічної кризи, оскільки зростаюча депопуляція в Україні є результатом, наслідком дії багатьох чинників, зокрема і більшою мірою соціально-економічних. Посилити мотивацію до активної репродуктивної поведінки населення допоможе усвідомлення людьми можливостей забезпечення для себе і своїх нащадків гідних умов життя в Україні. Для цього необхідно впроваджувати у комплексі заходи економічної, соціальної, фінансово-кредитної, фіскальної, житлової політик, а також політики зайнятості та соціального захисту населення, які формуватимуть умови для покращення рівня та якості життя усього населення, можливостей розвитку людського потенціалу. Перспективи подальших розвідок у даному напрямі лежать у площині досліджень регіональних особливостей демографічного розвитку та пошуку подолання негативних тенденцій у цій царині.

Література

1. Населення України. Демографічні тенденції в Україні у 2002– 2019 рр. : кол. моногр. / [за ред. О.М. Гладуна] ; НАН України, Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи. – Київ, 2020. – 174 с.

2. Населення. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 24.05.2021 р.)

3. Статус держави визначає економіка та чисельність населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.golos.com.ua/article/345882 (дата звернення 24.07.2021 р.) – Назва з екрана

4. На скільки у січні скоротилося населення України. Дані Держстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://suspilne.media/149144-comu-ukraina-vtracae-svoih-gromadan-poasnue-sociologina/(дата звернення 22.05.2021 р.)

5. Чисельність населення по регіонах України в 2021 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://index.minfin.com.ua/ua/reference/people/1. (дата звернення 23.05.2021 р.)

6. Палієнко О.А. Демографічна криза в Україні : шляхи її подолання / О.А. Палієнко // Молодий вчений. – 2017. – № 9.1 (49.1). – С. 133–136.

7. Тривалість життя українців нижча, ніж середня у світі – демографи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3269908-trivalist-zitta-ukrainciv-nizca-niz-seredna-u-sviti-demografi.html (дата звернення 25.05.2021 р.)

8. Ковід + економічна нестабільність = зниження народжуваності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3267391-kovid-ekonomicna-nestabilnist-znizenna-narodzuvanosti./ html (дата звернення 21.05.2021 р.)

9. Підвищення пенсійного віку – неминуче. Чому у Європі йдуть на пенсію пізніше і чого чекати українцям? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://glavcom.ua/economics/finances/pidvishchennja-pensijnogo-viku-neminuche-chomu-u-jevropi-jdut-na-pensiju-piznishe-i-chogo-chekati-ukrajintsjam-659646.html (дата звернення 23.05.2021 р.)

10. Населення України за 2019 рік : демографічний щорічник / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/10/zb_nas_2019.pdf (дата звернення 21.07.2021).

11. Тривалість життя українців нижча, ніж середня у світі – демографи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3269908-trivalist-zitta-ukrainciv-nizca-niz-seredna-u-sviti-demografi.html (дата звернення 25.07.2021 р.)

12. Населення України. Демографічні тенденції в Україні у 2002–2019 рр. : кол. моногр. / [за ред. О.М. Гладуна]. – Київ, 2020. – 174 с.

13. Неінфекційні захворювання формують понад 80% смертності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3259052-neinfekcijni-hvorobi-pricina-80-smertnosti-v-ukraini.html (дата звернення 24.05.2021 р.)

14. Підвищення пенсійного віку – неминуче. Чому у Європі йдуть на пенсію пізніше і чого чекати українцям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://glavcom.ua/economics/finances/pidvishchennja-pensijnogo-viku-neminuche-chomu-u-jevropi-jdut-na-pensiju-piznishe-i-chogo-chekati-ukrajintsjam-659646.html: (дата звернення 26.05.2021 р.)

15. Більшість українців мігрують не через низьку зарплату – Лібанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3283796-bilsist-ukrainciv-migruut-ne-cerez-nizku-zarplatu-libanova.html (дата звернення 25.05.2021 р.)

16. За кордоном працюють до п'яти мільйонів українців — Інститут демографії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3283822-za-kordonom-pracuut-do-pati-miljoniv-ukrainciv-institut-demografii.html (дата звернення 25.05.2021 р.)

17. Експерт: найбільші виклики для України – повільне економічне зростання та несприятлива демографія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3155163-ekonomicne-zrostanna-ekspert-vvazae-so-ukraina-nazdoganatime-polsu-50-rokiv.html (дата звернення 26.05.2021 р.).

18. Всеукраїнський перепис населення. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrcensus.gov.ua/ (дата звернення 27.07.2021 р.)

19. Електронні реєстри: європейський досвід створення та використання : кол. моногр. / [за ред. О.М. Гладуна] ; НАН України, Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи. – Київ, 2021. – 271 с.

20. Центр Разумкова. Україна 2020-2021: невиправдані очікування, неочікувані виклики (аналітичні оцінки) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://razumkov.org.ua/uploads/other/2021-PIDSUMKI-PROGNOZI-UKR-NG.pdf?fbclid=IwAR2AfPgQ8UFS_sS4kJb86u53ZbYYu9gSC_hxHqQyTlAZGB7IQz091D85X1Q (дата звернення 01.05.2021 р.)

References

1. Naselennia Ukrainy. Demohrafichni tendentsii v Ukraini u 2002– 2019 rr. : kol. monohr. / [za red. O.M. Hladuna] ; NAN Ukrainy, In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy. – Kyiv, 2020. – 174 s.

2. Naselennia. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/ (data zvernennia 24.05.2021 r.)

3. Status derzhavy vyznachaie ekonomika ta chyselnist naselennia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.golos.com.ua/article/345882 (data zvernennia 24.05.2021 r.)

4. Na skilky u sichni skorotylosia naselennia Ukrainy. Dani Derzhstatu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://suspilne.media/149144-comu-ukraina-vtracae-svoih-gromadan-poasnue-sociologina/(data zvernennia 22.05.2021 r.)

5. Chyselnist naselennia po rehionakh Ukrainy v 2021 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://index.minfin.com.ua/ua/reference/people/1. (data zvernennia 23.05.2021 r.)

6. Paliienko O.A. Demohrafichna kryza v Ukraini : shliakhy yii podolannia / O.A. Paliienko // Molodyi vchenyi. – 2017. – № 9.1 (49.1). – С. 133–136

7. Tryvalist zhyttia ukraintsiv nyzhcha, nizh serednia u sviti – demohrafy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3269908-trivalist-zitta-ukrainciv-nizca-niz-seredna-u-sviti-demografi.html (data zvernennia 25.05.2021 r.)

8. Kovid + ekonomichna nestabilnist = znyzhennia narodzhuvanosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3267391-kovid-ekonomicna-nestabilnist-znizenna-narodzuvanosti.html (data zvernennia 21.05.2021 r.)

9. Pidvyshchennia pensiinoho viku – nemynuche. Chomu u Yevropi ydut na pensiiu piznishe i choho chekaty ukraintsiam? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://glavcom.ua/economics/finances/pidvishchennja-pensijnogo-viku-neminuche-chomu-u-jevropi-jdut-na-pensiju-piznishe-i-chogo-chekati-ukrajintsjam-659646.html (data zvernennia 23.05.2021 r.)

10. Naselennia Ukrainy za 2019 rik : demohrafichnyi shchorichnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/10/zb_nas_2019.pdf (data zvernennia 21.05.2021).

11. Tryvalist zhyttia ukraintsiv nyzhcha, nizh serednia u sviti – demohrafy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3269908-trivalist-zitta-ukrainciv-nizca-niz-seredna-u-sviti-demografi.html (data zvernennia 25.05.2021 r.)

12. Naselennia Ukrainy. Demohrafichni tendentsii v Ukraini u 2002–2019 rr. : kol. monohr. / [za red. O.M. Hladuna] ; NAN Ukrainy, In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy. – Kyiv, 2020. – 174 s.

13. Neinfektsiini zakhvoriuvannia formuiut ponad 80% smertnosti v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3259052-neinfekcijni-hvorobi-pricina-80-smertnosti-v-ukraini.html (data zvernennia 24.05.2021 r.)

14. Pidvyshchennia pensiinoho viku – nemynuche. Chomu u Yevropi ydut na pensiiu piznishe i choho chekaty ukraintsiam [Elektronnyi resurs] . – Rezhym dostupu : https://glavcom.ua/economics/finances/pidvishchennja-pensijnogo-viku-neminuche-chomu-u-jevropi-jdut-na-pensiju-piznishe-i-chogo-chekati-ukrajintsjam-659646.html: (data zvernennia 26.05.2021 r.)

15. Bilshist ukraintsiv mihruiut ne cherez nyzku zarplatu – Libanova [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3283796-bilsist-ukrainciv-migruut-ne-cerez-nizku-zarplatu-libanova.html (data zvernennia 25.05.2021 r.)

16. Za kordonom pratsiuiut do piaty milioniv ukraintsiv — Instytut demohrafii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3283822-za-kordonom-pracuut-do-pati-miljoniv-ukrainciv-institut-demografii.html (data zvernennia 25.05.2021 r.)

17. Ekspert: naibilshi vyklyky dlia Ukrainy - povilne ekonomichne zrostannia ta nespryiatlyva demohrafiia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3155163-ekonomicne-zrostanna-ekspert-vvazae-so-ukraina-nazdoganatime-polsu-50-rokiv.html (data zvernennia 26.05.2021 r.)

18. Vseukrainskyi perepys naselennia. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrcensus.gov.ua/ (data zvernennia 27.05.2021 r.)

19. Elektronni reiestry: yevropeiskyi dosvid stvorennia ta vykorystannia : kol. monohr. / [za red. O.M. Hladuna] ; NAN Ukrainy, In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy. – Kyiv, 2021. – 271 s.

20. Tsentr Razumkova. Ukraina 2020-2021: nevypravdani ochikuvannia, neochikuvani vyklyky (analitychni otsinky) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://razumkov.org.ua/uploads/other/2021-PIDSUMKI-PROGNOZI-UKR-NG.pdf?fbclid=IwAR2AfPgQ8UFS_/sS4kJb86u53ZbYYu9gSC_hxHqQyTlAZGB7IQz091D85X1Q (data zvernennia 01.05.2021 r.)

Надійшла / Paper received : 02.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 338.48-51
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-20

ЛУЩИК М. В.
ORCID ID: 0000-0001-5411-348X
e-mail: murmarja@gmail.com
Національний університет «Львівська політехніка»

МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПИВНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті описано сучасний стан розвитку пивного туризму в Україні. Зокрема досліджено теоретичні аспекти розвитку пивного туризму: наведено типові варіанти дефініціювання поняття «пивного туризму», виділено підвиди пивного туризму та вказано основні складові пивного туру на предмет їх відмінності від інших видів турів. Охарактеризовано географічні та економічні показники стану пивної індустрії в Україні в останнє десятиріччя. За матеріалами соціологічних опитувань наведені ключові параметри – соціальні, демографічні, географічні – типового портрету споживача пива в країні. Проаналізовано можливості корпораційного та крафтового пивоваріння в Україні. Систематизовано інформацію про топові локації пивного туризму та основні пивні фестивалі і події країни. Визначено проблеми та перспективні напрями розвитку вітчизняного пивного туризму.

Ключові слова: пивний туризм, пиво, види пива, крафт, пивний тур, пивний фестиваль, пивна мапа.

MARIYA LUSHCHYK
Lviv Polytechnic National University

OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF BEER TOURISM IN UKRAINE

The article describes the current state of development of beer tourism in Ukraine. In particular, the theoretical aspects of the development of beer tourism are studied: the ambiguity of approaches to the interpretation of the concept of beer tourism is pointed out; the subspecies of beer tourism are singled out and the main components of the beer tour are indicated in terms of their difference from other types of tours. The main variants of classifications of types of beer as the main product of beer tourism on the following signs are described: according to GOST 29018–91; GOST 3473-78, depending on the mass fraction of dry matter in the initial wort and the method of fermentation (the so-called international classification of beer). According to opinion polls, the key parameters of a typical portrait of the average beer consumer, and, consequently, a potential customer of a beer tour are given – gender, age, place of residence, consumer wealth, volume and location of consumption, preferences on type, price and packaging of beer. The economic indicators of the beer industry in Ukraine in the last decade are characterized: the causes and consequences of the beer crisis in Ukraine in 2013–2014, the activities and portfolios of beer brands of key players in the beer market of Ukraine – corporations SUN InBev Ukraine, Carlsberg Ukraine (Carlsberg Ukraine), Oasis CIS («First Private Brewery») and Obolon. The possibilities of craft brewing in Ukraine are analyzed, a brief description of the key craft breweries of Ukraine (VARVAR, PRAVDA Beer Theater, Collider, Tsypa Brewery, Bierwille, White Rabbit, Andrii's Craft Brewery, K&F Brewery) is given. The information on top locations of beer tourism by regions and the main beer festivals and events of the country is systematized. Problems and perspective directions of development of domestic beer tourism are defined. It was found that the scale of beer tours in Ukraine is not well studied, however, with proper organizational work, beer tourism and, accordingly, beer tours in the country can significantly replenish the amount of tax revenues to local and state budgets, which will lead to effective policy and business revival. activity that will affect the national economy.

Key words: beer tourism, beer, types of beer, craft, beer tour, beer festival, beer map.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Фахівці туристичної індустрії регулярно прогнозують сферу нових туристичних інтересів/ зацікавлень і щоразу рекомендують звернути увагу саме на гастрономічні тури, адже найважливішою ***фізіологічною потребою*** організму людини є потреба споживати, втамлювати спрагу та отримувати якісне задоволення як від споживання, так і позитивні емоції від якості та зовнішнього вигляду туристичного продукту та рівня запропонованих послуг. Саме із цими тенденціями пов'язана популярність пивного туризму, який поєднує риси загальної туристичної концепції активності та новітні тренди – досвід якісно іншого відпочинку.

Останнім часом пивний туризм активно розвивається завдяки зростаючій популярності крафтового пива та збільшенню кількості автентичних мікропивоварних підприємств.

Зазначимо, що проблема дослідження пивного туру уже давно займає свою окрему нішу у контексті дослідження гастрономічного туризму, та його конкретного підвиду пивного туризму. Але на відміну від інших підвидів гастрономічного туризму, ознайомлення з пивним продуктом стає головним мотивом, метою та елементом такої туристичної подорожі; просування місцевих господарств, броварень, міні заводів та виробників пива − невід'ємна складова будь-якого пивного туру. Такі туристичні поїздки стають *більш* орієнтованими на споживача, який шукає чи робить вибір у сторону конкурентного туристичного продукту.

Щороку пивний туризм залучає все більшу кількість відвідувачів, а його основний непересічний турпродукт в системі туризму впевнено займає власну нішу, тому варто переглянути можливості розвитку даного виду туризму в майбутньому в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Розвиток ринку пива в Україні є об'єктом дослідження для багатьох фахівців та вчених із харчової промисловості, зокрема А. Абраменкової, Л. Дейнеко, А. Заїнчковського, М. Ляшенко, Є. Лапіна, Т. Ратошнюка, В. Сєрова, М. Сичевського, О. Чирви, А. Швиндіної, В. Стриги та інших. Ці ґрунтовні дослідження дають змогу з різних сторін оцінити стан та рівень розвитку пивоварної галузі, а також проаналізували проблеми, що з'являються. Окремі аспекти організації гастрономічних турів висвітлено в працях українських науковців Д. Басюк, І. Комарніцького, О. Любіцевої, Е. Маслова, О. Мотузенко, А. Пергат, О. Романів, І. Смаля, М. Стрельнікової, Т. Шпарги та ін. Проте, проблематика досліджень саме пивного туризму значного поширення в науковій літературі не набула. Про феномен пивного туризму як інноваційного туристичного продукту веде мову О. Романів [1], Д. Гурова, В. Зайцева, Д. Яценко [2] досліджують особливості крафтового пивного туризму в Україні.

Отож, специфіка розвитку пивного туризму в Україні, потенційні пивні туристичні локації та особливості організації пивних турів і пивних фестивалів залишається недостатньо дослідженою.

Формулювання цілей статті

Метою статті є опис сучасного стану пивного туризму в Україні. Мета реалізується через виконання певних завдань:

− дослідити теоретичні аспекти розвитку пивного туризму в Україні,

− охарактеризувати географічні та економічні показники пивної індустрії,

− проаналізувати корпораційне та крафтове пивоваріння в Україні,

− систематизувати інформацію про топові локації пивного туризму та пивні фестивалі і події країни,

− здійснити моніторинг наявності пивних турів в асортименті туристичних програм вітчизняних тур підприємств;

− визначити проблеми та перспективні напрями розвитку вітчизняного пивного туризму.

Об'єктом наукового дослідження є особливості розвитку пивного туризму в Україні як одного із підвидів гастрономічного туризму, а предметом – можливості та напрями розвитку вітчизняного пивного туризму, промоція брендових пивних маршрутів, локацій і подій на регіональному та глобальному туристичних ринках.

Виклад основного матеріалу

На сьогодні трактування визначення пивного туризму має кілька підходів. Одні вважають, що пивний туризм належить до подорожей, у яких саме напій є основним мотивуючим фактором для здійснення туристичної поїздки з метою дегустації пивних напоїв, які виробляються у певних географічних місцевостях. Інші пропонують, що пивний туризм − це різновид туризму, що має на меті дослідити шлях напитку від підготовки до розливу в упаковки, а також дегустацію відомих сортів пива, з подальшою можливістю придбати продукт безпосередньо у виробника. Погоджуємось, з різними підходами. Отож, пивний туризм – один із підвидів гастрономічного туризму, пов'язаний із ознайомленням з історією, технологією виробництва і культурою споживання пива, придбанням і вживанням пива, його дегустацією безпосередньо у виробників.

Окремими підвидами пивного туризму є: 1) дегустаційний туризм – спеціальні поїздки організованих груп любителів або професіоналів – торговців, власників ресторанів та ін. (Є. Маслов); та 2) алкотуризм – туристичні подорожі з метою розпивання та придбання алкогольних напоїв; такі поїздки часто спрямовані з країн, де вживання спиртних напоїв обмежене економічними чинниками або нормами суспільної моралі, чи заборонене згідно з релігійними канонами (І. Смаль) [1].

Як і в інших видах туризму, до складу основних послуг турпродукту пивного туризму включають транспортне обслуговування, проживання, харчування. Однак для учасників пивних турів передбачено розміщення у спеціальних пивних готелях, гостьових віллах і будинках пивоварів, харчування у пивних ресторанах, пабах. У програми турів включено відвідування плантацій хмелю, дегустація місцевих сортів пива, ознайомлення з технологією виготовлення пива безпосередньо на виробництві, знайомство з історією пивоваріння, відвідування спеціалізованих музеїв, дегустаційних залів, ресторанів, що пропонують послуги дегустації пива, участь у пивних тематичних святах, вечірках, фестивалях, відвідування та участь у спеціалізованих виставках, форумах, конференціях, конкурсах, аукціонах. Пивні тури як правило групові (до 15 осіб) [1].

Основою для пивного туризму є продукт – пиво − освіжаючий напій з характерним хмельовим ароматом і приємним гіркуватим смаком. Існує безліч класифікацій видів пива.

Згідно з ГОСТ 29018−91 розрізняють пиво світле, напівтемне, темне, безалкогольне, міцне, оригінальне – світле з подовженим терміном зброджування і підвищеною нормою внесення хмелю, пастеризоване – з підвищеною біологічною стійкістю, яка досягається завдяки тепловій обробці, спеціальне – приготоване з застосуванням смакових або ароматичних добавок.

Згідно з ГОСТ 3473−78 виробляється пиво двох типів: світле і темне, є напівтемні тони. Асортимент пива дуже різноманітний. Особливо багато випускається світлих сортів пива, кожен сорт характеризується певним ароматом, смаком, кольором, масовою часткою сухих речовин і вмістом спирту.

Залежно від масової частки сухих речовин в початковому суслі пиво поділяють на наступні основні групи: 8 % світле; 10 % світле; 11 % світле; 12 % світле; 13 % світле; 14 % світле; 15 % світле; 16 % світле; 17 % світле; 18 % світле; 20 % світле; 12 % темне; 13 % темне; 14 % темне; 15 % темне; 16 % темне; 17 % темне; 18 % темне; 20 % темне; 21 % темне.

Розглянемо міжнародну класифікацію пива, яка використовується в більшості країн світу. Залежно від способу бродіння всі традиційні сорти пива ділять на ель і лагер. Але є кілька сортів, які не можна віднести до жодної з цих груп.

ALE (ель) − пиво верхнього бродіння, зібране при відносно високій температурі (15−25 °С). Відрізняється підвищеним вмістом спирту і фруктовим присмаком. Виробляється з ячмінного солоду. До ALE відносяться такі сорти пива, як BITTER, PORTER, STOUT, BARLEY WINE, TRAPPISTE і ALT. До групи BITTER (Гірке) відносяться декілька сортів з кольором від світло-жовтого до світло-коричневого (палевого). Всі вони сухі, з помітною гірчинкою (післясмаком) і популярні як пляшкові сорти. Для приготування використовується світлий і очищений ячмінь, який дає світлий солод, і відносно велика кількість хмелю, що надає напою специфічний хмільний смак. BARLEY WINE (Ячмінне Вино) – це абсолютно незвичний сорт пива з дуже високим вмістом алкоголю і високою щільністю. Має темний колір та гранатовий і винний смак. PORTER (Портер) − темне міцне щільне пиво з сильним хмільним смаком. У лондонських «будинках елю» (Ale-House) на початку XVIII століття було популярно замовляти пінту (568 грам) «Three threads», що означало суміш трьох сортів − елю, пива та twopenny (міцне пиво, що коштувало два пенси за кварту). Приблизно в 1720 році у пивовара Harwood з'явилася ідея приготувати пиво, що об'єднує смак всіх трьох сортів. Він назвав це пиво «Entire». На протязі декількох років пиво придбало назву PORTER, скорочене від Porter's Ale − ель носильників, так як користувалося в останніх особливою популярністю. Вони черпали нові сили для виконання завдань, випиваючи кухоль темного пива. STOUT (Стаут) **–** група самих темних сортів пива, готується з суміші звичайного і обсмаженого солоду, несолодженого підсмаженого ячменю і нерідко карамельного солоду, має сильний хмільний смак. STOUT − переважно англійський напій і, в основному, більше ніде не вариться. З групи STOUT найтемнішим сортом є Extra Stout, до якого, до речі, належить і великий GUINNESS. Напій був введений Артуром Гіннесом як найтемніший різновид портера. Цей вид пива був набагато темнішим, з більш гармонійним смаковим букетом і з більшим вмістом хмелю, ніж портер. Dry stout (Сухий стаут) – ірландський сорт пива, більш гіркий і з більшим вмістом спирту, ніж в англійському солодкому темному пиві верхового бродіння. Готують його з добре прожареного ячменю. Цей сорт не найміцніший (містить 5 % алкоголю), але найпопулярніший зі стаутів, особливо в Ірландії. TRAPPISTE (трапіст) **–** різновид пива «ale», яке виготовляється монахами-трапістами. Існує п'ять видів цього напою в Бельгії і один в Нідерландах.

Хоча і вважається, що LAGER (Лагер) **–** просте легке пиво, воно корінним чином відрізняється від Елів і є продуктом зовсім іншої системи пивоваріння. На відміну від Елів LAGER готується виварюванням і нижньої ферментацією (нижнє бродіння) з повільною вторинною ферментацією при низькій температурі протягом декількох місяців. Іншими словами, це пиво використовує технологію виробництва вина. В основному LAGER – світло-жовте, хоча і зустрічаються темні сорти. Пиво готується з невеликим додаванням хмелю і тому має м'який, легкий смак. До LAGER відносяться такі стилі, як BOCKS, DOPPELBOCKS, а також велика кількість PILSNER. LAGER − пиво найпопулярніше у світі (80 % продажів). До нього відносяться кращі види пива, представлені марками Amstel, Carlsberg, Budweiser, Becks, Stella Artois, Heineken та інші. Premium (преміум) − це термін, який використовується для пива і говорить про високоякісний «lager», більш золотистий і насичений, ніж інші його види. PILSNER чи Pils (Пілзнер) вперше було зварене в місті Плзень в Чехії і було першим прозорим пивом. Це сорт пива низької щільності, світло-жовтого кольору. Будучи дуже схожим з пивом «lager», назва «pils» означає сьогодні будь-яке світле пиво, яке виготовлене в результаті бродіння за низьких температур. Термін «pilsener» чи «pilsner» в Німеччині – це показник якості і стосується пива з великим вмістом хмелю. Унікальні екологічні умови і новітні технології зробили «Warsteiner» однією з найпопулярніших марок цього сорту в світі. BOCK (бок) традиційно готується в Німеччині наприкінці збирання врожаю, коли і ячмінь, і хміль мають «повну силу». Пиво відстоюється протягом всієї зими і є основним напоєм на святі весни. BOCK буває світлим (helles) і темним (dunkles). Доппельбок (Doppelbock, букв. «подвійний бок») – міцніший за традиційний бок різновид пива (вміст алкоголю від 7,0 до 10,0 %), який також характеризується більшою щільністю, яка обумовлює насиченіший смак напою. Марки його мають у своїй назві закінчення «−ator»: «Celebrator», «Optimator», «Salvator», «Kulmmator», «Animator», «Triumphator». OCTOBERFEST/MARZEN (Жовтневе / Березневе) – янтарне міцне мюнхенське пиво. Marzenbier – вид пива, яке варилося в Німеччині до винаходу холодильників. Напій дозрівав довгі зимові місяці, перш ніж набував необхідну витримку. Вживається під час щорічного фестивалю в жовтні.

Нетрадиційні сорти пива. LAMBIC (Ламбік) − бельгійський сорт пива, вариться методом мимовільного бродіння. Пивні дріжджі не додають, мікроорганізми потрапляють в сусло з повітря. Для бродіння підходять тільки бочки, в яких раніше зберігалося вино. В якості сировини використовується ячмінь і непророслі пшеничні зерна. Щоб зменшити гіркоту напою хміль для ламбіка сушать більше трьох років. Бродіння триває близько тижня, отримане пиво витримують кілька років. GUEUZE (гез) – бельгійське пиво, яке отримане шляхом змішування молодих і старих сортів пива «lambic», воно розливається в пляшки,

подібні на пляшки для шампанського. Дуже добре старіє. KRIEK (крік) − сорт пива «lambic», в якому пивовари протягом декількох місяців вимочують черешню. Його успіх започаткував створення нових видів цього пива з малиною, чорною смородиною і навіть з бананом. FARO (Фаро) – суміш ламбіка з різними добавками. Таке пиво готується з додаванням в сусло перед бродінням білого або коричневого цукру і карамелі. Смак готового пива солодкий, з ледь відчутною хмелевою гіркотою, колір коливається від світло-золотавого до бурштинового, а вміст алкоголю зазвичай знаходиться в межах 5 %. Типовий представник «Lin-demans Faro Lambic». ПШЕНИЧНЕ ПИВО виготовляється на основі пшеничного солоду. При його варенні використовується метод доброджування в пляшці, тобто напій повністю дозріває, перебуваючи вже в пляшці. У більшості випадків пшеничне пиво має світло-каламутний колір. Але в деяких пивоварнях його фільтрують і навіть роблять чорним. Це традиційне баварське річне пиво. WEISSE (Біле) − берлінське пшеничне пиво верхнього бродіння з невеликим вмістом алкоголю. Готується з 25 % пшеничного солоду. Дуже піниться, має кислий смак, викликаний бродінням за участю бактерій молочної кислоти. Берлінці додають у таке пиво малиновий сироп або есенцію маренки запашної. WEIZEN, WEISS (Пшеничне) − пшеничне пиво Південної Німеччини, яке вміщує 50−67 % пшеничного солоду. Зазвичай це світле пиво, але готують і темне (dunkel weizen). Деякі марки пшеничного пива проходять доброджування у пляшках (hefeweizen), у цьому пиві дріжджовий осад залишається в підвішеному стані. Пшеничне пиво містить мало хмелю та має аромат гвоздики від спеціального виду дріжджів.

Також існують гібридні сорти, що є комбінацією інгредієнтів і технологій пивоваріння, і особливі сорти – пиво з різними добавками. RAUCHBIER(Копчене) − пиво з копченим присмаком, який надає пиву солод, підсмажений на вогні від спалювання букової деревини. Поширене в районі Бамберга в Німеччині. Подається виключно до копченого м'яса або шашлику з житнім хлібом і гострими сирами. DRY (Сухе) – легке пиво, в якому цукор з солодом при зброджуванні перетворюються на алкоголь. Для цього типу береться менше солоду. Має низьку початкову щільність і мало би дуже слабкий аромат, якби не велика кількість хмелю. Було впроваджено в Німеччині і Швейцарії в 70-х роках XX ст. як пиво для діабетиків: «Michelob Dry» (США), «Sapporo Dry» (Японія), «La Dry 33» (Франція). ICE BEER (Льодяне пиво) − легке пиво, яке після закінчення варіння, але до фінального бродіння, швидко охолоджують до температури майже замерзання. Утворені кристалики льоду видаляються і виходить пиво з майже подвійним вмістом алкоголю в порівнянні з іншими видами легкого пива.

Пиво вважають третім за популярністю напоєм у світі (після води і чаю) та найпопулярнішим алкогольним напоєм у світі. Серед усіх алкогольних продуктів в Україні пиво посідає перше місце за продажами і становить 46,1 % у сегменті алкогольних напоїв [3]. З огляду на таку популярність, важливо проаналізувати демографічний та географічний портрет середньостатистичного споживача пива, а отже і потенційного клієнта пивного туру.

Близько 61 % населення України споживають пивні напої. З них на чоловічу частину населення припадає 76 % та, відповідно, 24 % – на жіночу (рис. 1). Необхідно зазначити, що ця тенденція зберігається також відповідно і до віку, хоча загалом цільова аудиторія споживачів напою молода. Приблизно 71 % споживачів пива – люди у віці від 21 до 29 років. До найбільш стриманого сегмента споживачів можна віднести населення у віці 51−59 років – таких усього 3 % (рис. 2) [3].

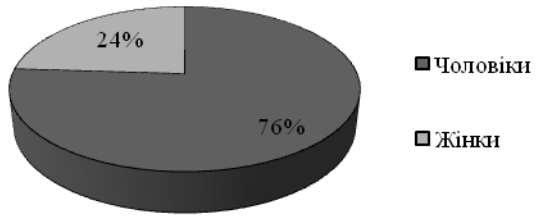


Рис. 1. Статева структура споживання пивних напоїв в Україні

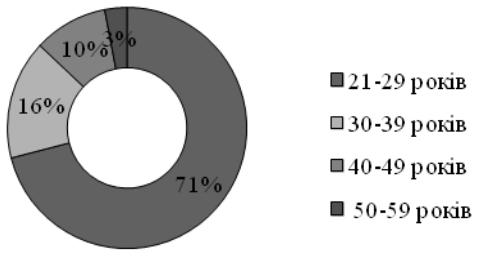


Рис. 2. Вікова структура споживання пивних напоїв в Україні

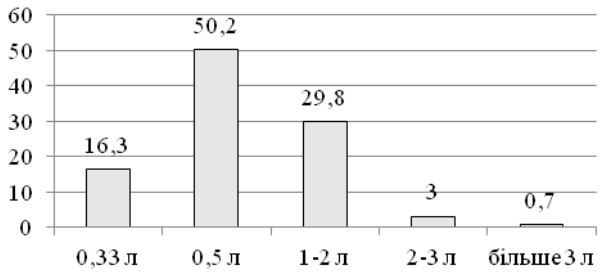


Рис. 3. Структура споживання пива в залежності від обсягу, л

Рис. 4. Розподіл споживачів за улюбленими сортами пива, %

За територіальним розподілом ***найбільше вживають пиво в північних областях − 63,5 % і найменше на півдні*** − 53,8 %.

Залежно від рівня достатку в родині, пиво частіше вживають особи з високим рівнем доходу (64,7 %), рідко – люди з доходом нижче середнього (54 %) [3, 4].

Найчастіше пиво п'ють в обсязі 0,5 літра (50,2 %), найменше – в обсязі 2−3 літри (3 %) і більше 3-х літрів (0,7 %) (див. рис. 3) [3].

Найпопулярнішим типом пива серед українців залишається звичайне світле пиво (див. рис. 2). Його найчастіше вживають майже 70 % споживачів. На частку темного пива доводиться майже 10 % споживання, з пониженим вмістом алкоголю – 11 %, з високим вмістом алкоголю – 7 %. При цьому звичайне світле пиво однаково активно вживають і чоловіки, і жінки. Всупереч поширеній думці, що темне пиво більше люблять жінки, результати соцопитувань показують, що воно однаково популярне серед представників обох статей. Пиво із заниженим вмістом алкоголю можна вважати переважно жіночим продуктом, тоді як пиво з високим вмістом алкоголю – чоловічим продуктом. Аналогічно, суто жіночим можна вважати фруктові смаки пива. Серед споживачів неміцного пива частка жінок у 2,5 рази більша, ніж чоловіків, а серед споживачів пива з високим вмістом алкоголю чоловіків у 3 рази більше, ніж жінок [3].

Частіше за все українці п'ють пиво вдома (54,2 %) і в закладах харчування (17,2 %). Інші ***місця споживання пива*** представлені на діаграмі (рис. 5) [3, 4].

При виборі пива важливу роль відіграють акційні пропозиції. 36 % споживачів постійно знаходяться в пошуках акцій і промо-пропозицій.

Останні п’ять років дедалі більше українців віддають перевагу дорогому пиву. Саме із стійкою тенденцією зростання продажу преміум і суперпреміум сегментів пива пов’язане зменшення частки продажів дешевого пива. Попри це, основну масу продажів поки що становить продукція середньо- та нижньоцінового сегментів, сукупна частка яких у 2020 році становила приблизно 70 % від загального продажу [3].

За даними асоціації Укрпиво, найпопулярнішими брендами в Україні були визнані торговельні марки «Оболонь», «Чернігівське», «Львівське», «Сармат» (середньоціновий сегмент) та «Рогань», «Арсенал» (нижній ціновий сегмент) [3].

Додатково відзначимо, що основний обсяг споживання за видами тари в Україні припадає на пиво в скляній пляшці, частка якого в 2004 році становила 52 % від загального обсягу продажів (рис. 6). Поряд з цим і далі збільшується частка пива у ПЕТ-упаковці (цей сегмент пивної тари набирає обертів – у 2004 р. він відвоював 5,5 % ринку упаковки для пива) і, відповідно, зменшується частка пива, розлитого у пляшки [3, 4].

Зазначимо також, лише торік в Україні на 20 % зросла кількість спеціалізованих пивних закладів 86 (пабів). Цей показник свідчить про те, що із зростанням добробуту населення частка споживання пива у закладах HoReCa (готелі, ресторани, кафе) лише збільшуватиметься.

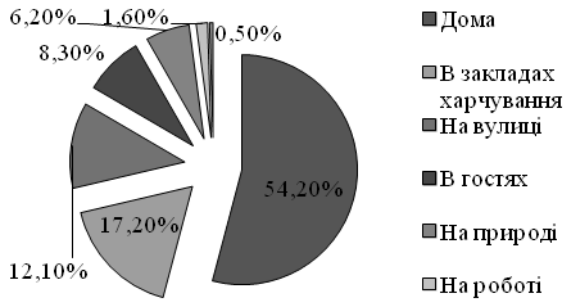


Рис. 5. Розподіл споживачів за місцем вживання пива, %

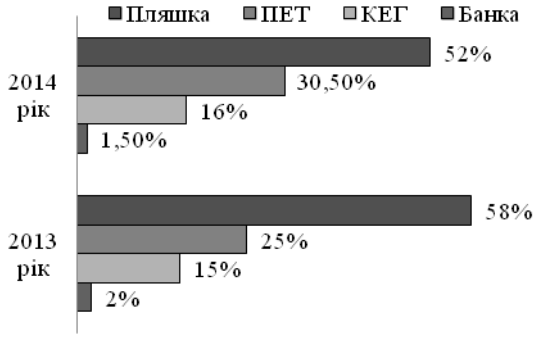


Рис. 6. Структура продажу пива за видами упаковки, 2013−2014 рр.

Слід також відзначити деякі географічні особливості споживання напою за видами упаковки:

– на Сході України більшою популярністю користується розливне пиво;

– у Києві завдяки вищим доходам населення продається 25 % усього пляшкового пива;

– на Західній Україні споживачі практично не купують пива у дволітрових ПЕТ-пляшках. Популярним є крафтове пиво [3].

Загалом, в Україні виробляється більше 800 сортів пива. Проте, протягом останніх 12 років пивний ринок України перебуває в складній ситуації, Останній раз український ринок пива зростав у 2008 році, коли було вироблено 330 млн дал. пива, після цього він почав знижуватися. Зокрема, з 2012 року в пивоварінні спостерігалось поступове зниження виробництва, а 2014 рік став найважчим для всіх національних виробників пива. Криза в країні, анексія Криму, військові дії на Сході країни негативно вплинули на результати пивної економічної діяльності. По-перше, експорт пива суттєво зменшився оскільки саме Росія була одним із головних ринків збуту української продукції. По-друге, на скорочення пивного ринку

вплинула втрата територій, оскільки основне виробництво одного з лідерів ринку, компанії Anadolu Efes Ukraine, перебувало в Донецьку. Обсяг виробництва пива в Україні в 2018 році становив 175 млн дол., що майже в 1,9 раза менше обсягів виробництва у 2008 році [5].

На 2019 рік вітчизняна пивоварна промисловість представлена чотирма великими виробниками пива: САН ІнБев Україна, Carlsberg Ukraine (Карлсберг Україна), Oasis CIS («Перша Приватна Броварня») та Оболонь [5].

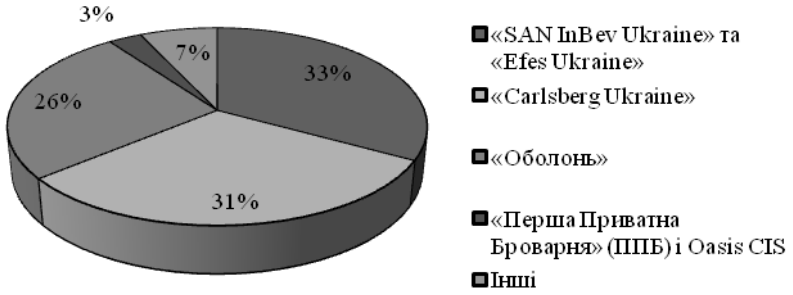


Рис. 7. Структура ринку пива в Україні у % (2018 р.)

Об'єднані «SAN InBev Ukraine» та «Efes Ukraine» – найбільша пивна корпорація в Україні. Заводи «SAN InBev Ukraine» розташовані в Чернігові, Харкові та Миколаєві. Компанія виробляє 7 з 10 найбільш популярних пивних брендів у світі і входить до п'ятірки найбільших FMCG (англ. Fast Moving Consumer Goods – товари повсякденного попиту) компаній у світі. Компанія працює на українському ринку з 2000 року і ***є лідером на українському ринку пива.*** Штаб квартира компанії знаходиться в місті Льовен, Бельгія. Приблизно 120 000 чоловік у 23 країнах світу щодня працюють на загальний прибуток цієї компанії. Британська пивоварна компанія, SABMiller є другою за величиною пивоварною компанією в світі після AB InBev. В Україні SABMiller почав свою діяльність з 2008 року, придбавши майже 100 % акцій пивоварні ЗАТ «Сармат» в Донецьку. 7 березня 2012 було офіційно повідомлено про передачу ряду активів SABMiller, включаючи ПрАТ «Miller Brands Ukraine», у власність турецької компанії Anadolu Efes. Згідно з умовами передачі SABMiller в свою чергу отримав 24 % акцій Efes. Efes є одним з найбільших виробників пива в Європі, а також входить в десятку найбільших у світі бутиліровщика продукції Coca-Cola [5, 6].

2018 р. керівництво SAN InBev прийняло рішення про злиття з Efes. ***Портфель брендів об'єднаної компанії*** включає як національні бренди «***Чернігівське***», «***Рогань***» і «***Янтар***», «Жигулівське Оригінальне», так і міжнародні бренди «Bud», «Stella Artois», «Staropramen», «Beck's», «***Leffe***», «***HoegaardeniLowenbrau***» ***та інші***. Підприємство також продовжило випуск пива під торговою маркою «Сармат», а також розпочало випуск окремих сортів пива чеського торгової марки «Velkopopovický Kozel», що належить SABMiller [6].

«Carlsberg Ukraine» – частина групи «Carlsberg Group» в Україні – однієї з найбільших компаній в Європі, четверта в світі за розміром капіталу пивоварна група. В Carlsberg Group працює понад 40 тис. людей, продукти компанії експортуються більш ніж на 150 ринків. Компанія володіє трьома заводами, розташованими в Києві, Львові та Запоріжжі − ПАТ ПБК «Славутич» у Запоріжжі, Київський пивоварний завод і Львівський пивзавод. Carlsberg лідирує на ринку України з 2009 року, а з 2016 року став лідером за обсягами виробництва. Згідно з даними агентства Nielsen, у 2017 році частка компанії на ринку становила майже 30 %. В її портфелі налічується 500 пивних брендів і значна кількість безалкогольних напоїв. З них в Україні найбільш відомі національні − «Балтика», «Львівське», «Арсенал», «Славутич», «***Хмільне***», ***та*** світові «Tuborg», «Holsten», «Carlsberg», «Doms», «Kronenbourg», «***Corona***», «***Negra Modelo***», «***Guinness***», «***Zatecky Gus***», «***Kilkenny***, ***Harp***», «***Warsteiner***», «***Grimbergen***» та ін. [7].

«Оболонь» – український виробник пива з 1980 р. «Оболонь» – єдина українська пивоварна корпорація, яка входить в сорок найбільших пивоварних концернів світу і є одним з лідерів пивного ринку України. До складу корпорації «Оболонь» входять головний завод у Києві − ПАТ «Оболонь», який є найбільшим пивзаводом в Україні, два дочірніх підприємства − ДП ПАТ «Пивоварня Зіберта» (Фастів, Київська область) та ДП ПАТ «Красилівське» (Красилів, Хмельницька область), шість підприємств з корпоративними правами − ПАТ «Охтирський пивоварний завод», ПАТ «Севастопольський завод напоїв», ПрАТ «Бершадський комбінат», ПАТ «Дятьківці», ТОВ «Оболонь Агро», ПрАТ «Рокитнівський скляний завод» і два відокремлених цехи – завод в Олександрії в Кіровоградській області і солодовий завод в смт. Чемерівці на Хмельниччині. У компанії є власний завод пивного солоду, який за рік виробляє понад 100 тис. тонн сировини. «Оболонь» експортує як пиво, так і солод. В цілому в корпорації працює близько 7,5 тис. людей. Виробник випускає пиво під кількома брендами: «Оболонь», «Магнат», «Hike», «Zibert», «Carling», «Zlata Praha», «Жигулівське», «Десант» та інші. Бренд оновлює продуктову лінійку та змінює дизайн, щоб впевнено почувати себе серед різноманіття європейських марок. Відносно недавно, на ринок було виведено кардинально новий сорт пива – «Obolon Premium Extra Brew», який завоював любов українців. Тепер прийшов час оновлення «Оболонь Світле» – найбільш популярного пива в асортименті компанії [8, 9].

Окрім «трійки» лідерів, важливу нішу на пивному ринку України займає Перша приватна броварня. ТОВ «Перша приватна броварня» – підприємство харчової промисловості України, яке функціонує з 2004 р. і зайняте в сфері виробництва і реалізації напоїв натурального бродіння (пива і квасу). ППБ є одним з невеликих, але щасливих гравців на ринку виробництва пива, які зараз наполегливо прагнуть вибратися за межі локального підприємства. У квітні 2012 року, за рівної участі компаній в капіталі, відбулося об'єднання активів «Перша Приватна Броварня» (ППБ) і Oasis CIS. В об'єднану компанію увійшли Львівський пивзавод і пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль», загальна продуктивність яких по пиву – 2 млн гектолітрів. Кількість працівників – 260 осіб [5].

Об'єднаний портфель брендів компанії тепер включає в себе такі ***торгові марки пива***, як «***Перша приватна броварня***», «***Жигулі Барне***», «***Галицька корона***», «***Радомишль***», «***Закарпатське***», «***Stare Misto***», «***Oettinger***» і «***Cervena Selka***», а також дві торговельні марки квасу − «Львівський» і «Древлянський». Oasis CIS в своєму портфелі вже має такі відомі бренди, як «Budweiser Budvar», «Kirin Ichiban», «Spaten», «Erdinger», «Bernard» і «Bitburger», і можна припустити, що з часом інші зарубіжні партнери погодяться передати компанії контракти на дистрибуцію або навіть ліцензію на виробництво своїх брендів в Україні [5].

В Україні частка крафтового пива складає лише 1 % від усього ринку пива. Проте, мода на вживання пива, звареного в маленьких броварнях, постійно зростає [10]. На жаль, через низку прийнятих законів у 2015 році, розвиток малих пивоварень був неможливий, але в 2017 році був прийнятий закон, що дозволяє пивоварам, які виготовляють менше 3000 гектолітрів на рік отримати ліцензію за 30 000 грн на рік. Це має стимулювати розвиток крафтового пивоваріння. За 2018 рік великі крафт-броварні і більш малі виробники в загальному зварили біля 17 мільйонів літрів хмільного напою. В той же час рівень споживання крафтового пива, навпаки, продемонстрував зростання [11].

Малі пивоварні заводи зосереджені переважно на заході України, де ще з часів середньовіччя існували католицькі та православні монастирі, у яких варили пиво [1].

Рис. 8. Основні крафтові пивоварні України

Ринок крафтового пивоваріння України представлений 8-а компаніями, однак дрібних гравців, що поставляють пиво до окремих пабів, клубів та інших закладів для відпочинку – значна кількість, зокрема: 6 серйозних великих броварень, серед яких First Dnipro Brewery, Варвар, Ципа, Бирвилль, Правда, Кумпель; біля десяти броварень середнього розміру, які вже володіють власними виробничими потужностями, на яких вони варять власне пиво і постійно розширюють виробництво; від 10 до 15 маленьких крафт-броварень, у яких відсутні власні виробничі потужності. Вимушені орендувати обладнання у ведучих гравців крафтового ринку (це називають контрактними варками); від 10 до 15 приватних броварів, які варять крафт в домашніх умовах практично у відрах. Основні крафтові пивоварні України представлені на рис. 8 [10].

Отож, усі основні крафтові гравці вирізняються тим, що варять особливі сорти пива, що мають свій власний ринок для збуту. Більшість продукції не реалізується у великих супермаркетах та торговельних точках. Їх можна придбати у індивідуальному порядку в замовника, або в спеціалізованих місцях продажу, власних пабах та ресторанах. Не дивлячись на те, що крафтове пиво можуть собі дозволити не всі, його популярність невпинно росте. Проте саме це і породжує низку проблем. В разі швидкого зростання інтересу до крафтового пива, саме це поняття може бути знищено великою кількістю низькосортних підробок. Броварні, які займаються варінням якісного продукту, без сумніву будуть процвітати, а ті виробники, які просто хочуть заробити на мейнстрімі з часом, коли реклама і акції перестануть конвертуватись в гроші, просто перекваліфікуються на якусь нову «фішку». У крафтового пива є всі шанси на щасливе майбутнє, але тільки у випадку, якщо це дійсно якісний і цікавий крафт [10].

Проаналізувавши загальний пивний ринок країни можна зробити висновок, що обсяги виробництва в найближчому майбутньому будуть найбільше залежати від рівня потреб в продукції на внутрішньому ринку. А це напряму залежить від того, якою буде купівельна спроможність громадян. Другим фактором, який може здійснювати вплив на динаміку росту об'ємів виробництва як крафтового пива, так і пива в цілому, є можливість виходу на міжнародний ринок, чому сприяє зона вільної торгівлі з Євросоюзом. На стан галузі також матиме серйозний вплив державне регулювання, а саме: серйозне підвищення акцизу і обмеження кількості точок збуту, а також часу реалізації в торгових точках. Загалом, серйозного підвищення попиту на дороге крафт-пиво в найближчі декілька років чекати не варто – ще декілька років цей продукт буде залишатись тільки нішевим.

Спробуємо здійснити характеристику найбільш топових для потенційного туриста пивних атракцій України. Найтиповіше для Волинської області пиво – «Павлівське». Крім нього, завод, що діє в селі Павлівка Іваничівського району, випускає ще й джерельну мінеральну воду. Як стверджують любителі, саме у цьому – один із секретів смаку, адже у виробництві хмільного напою дуже багато залежить від якості води. Візитна картка фірми – «Павлівське світле». Зазвичай його подають у літрових кухлях, адже, на думку виробників, це найправильніший об'єм для світлого легкого. Луцька броварня заснована 1888 року чехом Вацлавом Земаном. На сьогоднішній день − націоналізована. Від 2004-го тут налагоджено випуск пива під ТМ Zeman, названою на честь фундатора закладу. Основний ринок збуту – територія Волинської області; продукція обмежено присутня в інших регіонах України.

Найвідоміший виробник Рівненщини – завод «Рівень». Комплекс його споруд зведений 1900 року Акціонерним товариством «Парового пивоварного заводу «Бергшлосс». В радянські часи вона випускала пиво марок «Жигулівське», «Українське», «Слов'янське».

Хмельниччина відома одразу кількома різними марками. Перш за все – Славутський пивзавод, заснований 1885 року. Він широко представлений на українському ринку таким живим пивом, як «Князь Сангушко». «Сангушко» не є «нейтральним» слабоалкогольним пивом, має 4,8 % обертів й неповторний смак із легким винним присмаком.

Найвідомішим серед житомирських виробників є Бердичівський пивзавод. Друга відома фірма області – завод «Житомирпиво». Нині завод випускає такі сорти пива, як «Житомирське світле» та «Житомирське оксамитове».

Центр черкаського пивоваріння знаходиться в місті Умань. «Жигулівське» заводу «Уманьпиво» є найпопулярнішим у цій та сусідній Вінницькій областях, а сорт Waissburg уже добре знаний і в столиці, й у багатьох регіонах.

На Закарпатті колись було кілька малих заводів, але найбільш вартий уваги виробник відомого всій Україні пива Zip − «Карпатська пивоварня», розташована в місті Берегове. Це одне з найновіших у країні підприємств галузі.

Центр Івано-Франківського пивоваріння − це місто Калуш. Місцевий пивзавод – один із найстаріших у країні. Калуське пиво відрізняється цікавим солодовим смаком і великою густиною за порівняно низького «градуса».

Загально-визнаним лідером Тернопільщини за кількістю продукції живого пива є Микулинецький завод, але є ще один фаворит – пивоварня «Опілля» в обласному центрі. Микулинецький пивзавод вийшов на «велику сцену» одним із перших незалежних українських виробників. Відомо, що на початку минулого століття на цих потужностях виготовляли бочкове і пляшкове пиво трьох сортів: «Лежак», «Фірмове» та «Бок». Броварня розташовується на території Микулинецької об'єднаної територіальної громади, до складу якої входить сім селищ. На всіх підприємствах «Микулинецького Бровара» працює близько тисячі осіб, 220 з яких задіяні у виготовленні пива. Інші задіяні на сільськогосподарських підприємствах, у сироварні,

процесах дистрибуції тощо. «Микулинецький Бровар» виготовляє 20 сортів пива, серед яких переважає лагер. Варять як крафтові авторські пива, так і напої за закордонними ліцензіями, зокрема чеською (Koruna Česka) і німецькою (Kaltenberg). Також на підприємстві є окрема лінійка безалкогольних напоїв. Особливість броварні у Микулинцях полягає у майже повністю закритому циклі виробництва. Практично усі складові для пивоваріння вони вирощують самі. Також важливим фактором є вода, бо вона є основою будь-якого напою. Наразі частка «Микулинецького Броваря» на пивному ринку України не перевищує 0,5 % загального обсягу виробництва. З 2003 року у смт. Великі Бірки функціонує сімейна броварня «Тарпан». Пивний двір WELLyki BEERky спеціалізується на виготовленні світлого, темного медового, пшеничного пива і портера (темне пиво з винним присмаком, сильним ароматом солоду та додаванням паленого цукру). Наступним пунктом на території Тернопільщини стане Стара пивниця у с. Козова. Власне медове пиво і вино броварі почали варити у 2017 р.

Мандруючи пивними місцями України, не можна оминути Львова. Мережа закладів харчування «Локаль», відома цікавою стилістикою дизайну, підбіркою сучасної української музики та витриманістю в місцевій культурі, запрошує гостей на живий напій, що його виробляє у Львові «Перша приватна броварня». Це одне з молодих українських підприємств пивної галузі. 2005 року на заводі встановлено нову лінію розливу німецького виробництва. ППБ організовує щорічний міжнародний рок-фестиваль Stare Misto у Львові, за назвою одного зі своїх сортів пива.

Столичні шанувальники хмільного напою традиційно рекомендують Київський пивзавод на Подолі. Знавці кажуть, що один із секретів подольського пива – вода з артезіанської криниці на території заводу.

Звісно, окрім згаданих вище є ще відомі живим пивом заводи в Радомишлі, Полтаві, та безліч авторських сортів, що їх варять у пабах, як-от: «Броварське», «Київський Сундук» чи «Гойра» в Чернівцях.

Одним із популярних напрямків пивного туризму є відвідування пивних фестивалів.

Є два основні види фестивалів: перший – фестивалі, які ведуть освітню діяльність (де представлені різноманітні сорти, пивоварні з усього світу, часом читають лекції і проходять зустрічі з пивоварами); другий – фестивалі, які включають виключно розважальну і культурну програму.

Останнім часом в Україні проходить значна кількість пивних фестивалів. Мінуси практично всіх фестивалів в нашій країні в тому, що їх швидше можна назвати виставкою «пивної індустрії», коли люди приходять домовлятися про співпрацю, а не отримувати задоволення. Багато пивоварів «продають» свою продукцію відвідувачам і роздають візитки, а публіка на 50 % складається з власників магазинів і барів або підприємців та інвесторів.

Щорічно у Києві на початку вересня відбувається фестиваль крафтових пивоварень. На останньому фестивалі свою продукцію представили 40 пивоварень зі всієї України. Гості ознайомилися більш ніж зі 150 сортами хмільного напою, а пивовари довели, що пиво буває не тільки темним, світлим і нефільтрованим, а ще фруктовим, квітковим, шоколадним, із паленим солодом або молочним. Nos Tywyll Craft Brewery підготували до фесту пиво з досить дивним фруктом – дуріаном, що вражає диким ароматом і незвичайним смаком. Ще одна новинка – чіча, схожий на пиво напій інків із кукурудзи. Рівненська пивоварня КАНТ привезла грейпфрутовий MILKSHAKE NEIPA 100, DiD – пиво з чорною смородиною. Імпортери Крафтгараж – сезонний Nettles in the Kettles із кропивою. Серед інших смаколиків – пиво з кокосом, м'ятою, еспресо, шоколадом і різноманітними фруктами. Всього за два дні фестивалю гостями було продегустовано близько 12 тонн крафтового пива [9].

Odessa Beer Festival відбувається 23−24 серпня в Південному парку в Одесі. У випадку з Одесою цитата «Якби було море пива» має майже пряме значення. У курортному місті в розпал курортного сезону понад 300 представників приватних броварень, пабів і пивних ресторанів з усієї України представлять своє найсмачніше пиво. До пива пропонують, звісно ж, традиційні чорноморські бички і креветки, але ще тут працює багатий фудкорт з величезним різноманіттям страв [12].

Craft Beer&Vinyl Music Festival відбувається у Львові двічі за рік^ весною – травень та восени − вересень. Фестиваль пропонує привабливе поєднання крафтового пива і музики з вінілу. Цікаво, що організатори фестивалю крафтового пива Craft Beer & Vinyl Music Festival щороку придумують якісь інтерактивні розваги для гостей. Зокрема, у 2019 році організатори оголосили набір «агентів пивного патруля», одним із обов'язків яких була дегустація пива. «Пивний патруль» повинен непомітно виявляти неуважних пивоварів, які не доливають гостям фестивалю пива до мітки в 150 грам, слідкувати чи пивовари наливають пиво лише в офіційні бокали фестивалю і виявляти інші «пивні» порушення. Також одним із основних завдань агентів буде перевірка свіжості крафтового пива [12].

Ще один київський фестиваль − Kyiv Beer Festival – відбувається у вересні на території Арт Заводу Платформа. Великий пивний фестиваль, мета якого познайомити з пивною культурою і дати спробувати крафтового пиво, звареного за авторськими рецептами і зібраного з усієї України. А до широкого різноманіття пива організатори пропонують відповідний фудкорт. Фестиваль щоразу стає справжнім майстер-класом з Beer&Food Pairing і традиційно виявляє найвдаліші поєднання страв і продуктів з певними сортами пива.

Фестиваль Варишське пиво проходить 13−15 вересня в Мукачево. Фестиваль буде не лише хмільним, а радше гастрономічним, оскільки асортимент закусок вражає: курячі крильця, баранячі і свині ребра, м'ясна нарізка, мариновані закуски, сири, риба в'ялена, копчена і тушкована, раки, овочі на грилі і печена картопля.

Фестиваль Craft Культура проходить 14−15 вересня на стадіоні «Дніпро-Арена» в місті Дніпро. Фестиваль культури крафтового пива збирає з найкращих пивоварів країни, а також імпортерів та представників інших країн [12].

Треба відзначити, що у структурі туристичного попиту відбувається зміщення пріоритету зі «стандартних» турів на користь подієвого туризму. Саме тому такими популярними є різноманітні пивні вечірки, свята, фестивалі та карнавали, яких повинно ставати все більше на туристичній карті України.

Пивний туризм стикається із значною кількістю проблем свого розвитку. Для промоції пивного туризму в Україні варто взяти до уваги глобальні тенденції інформатизації.

Суттєвим інструментом популяризації українського пивного туризму може бути проєкт BEER INSIDE. Ідея полягає у презентації кращих пивоварень, пивзаводів, пабів, пивоварів-контрактників – за географічною ознакою. Щоб кожен житель того чи того регіону, кожен гість регіону швидко зорієнтувався, де тут можна випити найкращого пива. Каталог BEER INSIDE – це пивна мапа України, яка має на меті презентацію успіхів пивоварної галузі України, яка поступово відмовляється від масового продукту на користь ексклюзивного, високоякісного, крафтового. Завдання, яке ставлять перед собою автори каталогу, – через формат книги, у друкованому і в електронному вигляді, а також власне пивної мапи, створеної в Google, донести до потенційних читачів, споживачів України, інформацію про найкращі пивоварні та пивні заклади країни, ознайомити їх з кращими зразками продукції – авторським натуральним пивом найвищої якості.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок

Звичайно, масштаби даного туристичного напряму пивних турів в Україні не надто досліджені, адже статистична інформація, що базується на обліку прибутків та видатків, не дає змоги проаналізувати чи це достовірні відомості поточного моменту. Проте, за належної організаційної роботи пивний туризм та відповідно пивні тури країною можуть суттєво поповнити суми надходжень податків до місцевого та державного бюджетів, що приведе до формування ефективної політики та пожвавлення ділової активності, що позначається на національній економіці.

Література

1. Романів О. Я. Пивний туризм як перспективний туристичний продукт України. – 2017. – URL : https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/202-1.pdf.

2. Гурова Д. Крафтовий пивний туризм / Д. Гурова, В. Зайцева, Д. Яценко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Географічні науки». – 2018. – (9). – С. 227–232.

3. Березовська Ю. Пивовари зменшують обороти / Ю. Березовська // Український діловий тижневик “Контракти”. – 2005. – № 19.

4. Офіційний сайт Приватного акціонерного товариства «Українська галузева компанія по виробництву пива, безалкогольних напоїв та мінеральних вод “УКРПИВО”». – URL : http://www.ukrpivo.com.

5. Ляшко К. Дослідження українського ринку пива: тенденції та прогноз. – 2016. – URL : https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/issledovanie-ukrainskogo-rynka-piva.html

6. Офіційний сайт компанії САН ІнБев Україна. – URL : http://www.suninbev.com.ua.

7. Офіційний сайт компанії Карлсберг Україна. – URL : http://carlsbergukraine.com.

8. Вісник корпорації «Оболонь» / за ред. А. Церковної. – Студія корпоративних комунікацій. – 2015. – № 30 (жовтень-грудень). – 47 с.

9. Офіційний сайт компанії ПрАТ «Оболонь». – URL : http://obolon.ua.

10. Кульчицька А. Є. Специфіка та тенденції розвитку ринку крафтової продукції в Україні / А. Є. Кульчицька, Т. О. Царьова // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2018. – 12. – С. 3–14. – URL : http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24658/1/2018-12_3-14.pdf

11. Проект Закону про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання виробництва та обігу пива. – URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55807.

12. Нєкращук О. Нуль градусів. В Україні зростає споживання безалкогольного пива. Інтерв’ю із А. Чорним. – 2019. – URL : https://nv.ua/ukr/biz/economics/bez-alkogolyu-chomu-zrostayepopit-na-bezalkogolne-pivo-novini-ukrajini-50046802.html

References

1. Romaniv O. Ya. Pyvnyi turyzm yak perspektyvnyi turystychnyi produkt Ukrainy. – 2017. – URL : https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/202-1.pdf.

2. Hurova D. Kraftovyi pyvnyi turyzm / D. Hurova, V. Zaitseva, D. Yatsenko // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Heohrafichni nauky». – 2018. – (9). – C. 227–232.

3. Berezovska Yu. Pyvovary zmenshuiut oboroty / Yu. Berezovska // Ukrainskyi dilovyi tyzhnevyk “Kontrakty”. – 2005. – № 19.

4. Ofitsiinyi sait Pryvatnoho aktsionernoho tovarystva «Ukrainska haluzeva kompaniia po vyrobnytstvu pyva, bezalkoholnykh napoiv ta mineralnykh vod “UKRPYVO”». – URL : http://www.ukrpivo.com.

5. Liashko K. Doslidzhennia ukrainskoho rynku pyva: tendentsii ta prohnoz. – 2016. – URL : https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/issledovanie-ukrainskogo-rynka-piva.html

6. Ofitsiinyi sait kompanii SAN InBev Ukraina. – URL : http://www.suninbev.com.ua.
7. Ofitsiinyi sait kompanii Karlsberh Ukraina. – URL : http://carlsbergukraine.com.
8. Visnyk korporatsii «Obolon» / za red. A. Tserkovnoi. – Studiia korporatyvnykh komunikatsii. – 2015. – № 30 (zhovten-hruden). – 47 c.
9. Ofitsiinyi sait kompanii PrAT «Obolon». – URL : http://obolon.ua.
10. Kulchytska A. Ye. Spetsyfika ta tendentsii rozvytku rynku kraftovoi produktsii v Ukraini / A. Ye. Kulchytska, T. O. Tsarova // Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia. – 2018. – 12. – C. 3–14. – URL : http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24658/1/2018-12_3-14.pdf
11. Proekt Zakonu pro vnesennia zmin do deiakykh zakoniv Ukrainy shchodo rehuliuvannia vyrobnytstva ta obihu pyva. – URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55807.
12. Niekrashchuk O. Nul hradusiv. V Ukraini zrostaie spozhyvannia bezalkoholnoho pyva. Interviu iz A. Chornym. – 2019. – URL : https://nv.ua/ukr/biz/economics/bez-alkogolyu-chomu-zrostayepopit-na-bezalkogolne-pivo-novini-ukrajini-50046802.html

Надійшла / Paper received : 12.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 339(100):004.738.5
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-21

САГЕР Л. Ю.
ORCID ID: 0000-0002-5628-5477
e-mail: lyudmila.sager@gmail.com;
СИГИДА Л. О.
ORCID ID: 0000-0002-0319-8070
e-mail: liubov.syh@gmail.com;
РЕШЕТНЯК Я. В.
ORCID ID: 0000-0003-0806-0801
e-mail: ya.reshetniak@ntsa.sumdu.edu.ua
ШЕВЧЕНКО К. В.
e-mail: kateshevchenkooo@gmail.com
Сумський державний університет, м. Суми, Україна

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

У статті здійснено аналіз світового ринку електронної торгівлі. Визначено обсяги продажу товарів онлайн в динаміці з 2014 р. Досліджено обсяги продажів на ринку електронної торгівлі за регіонами світу. Встановлено, що на глобальні показники продажів суттєво впливають Китай та США, які займають перші два місця серед країн світу за обсягом продажу товарів на ринку електронної комерції. Проаналізовано аналогічні показники для ринку електронної комерції в Європі. Визначено динаміку зростання онлайн-покупців у різних країнах Європи, а також способи оплати, які вони використовують найчастіше.

Ключові слова: світова торгівля, електронна комерція, роздрібна торгівля, способи оплати, онлайн-купівлі.

LIUDMYLA SAHER,
LIUBOV SYHYDA,
YAROSLAV RESHETNIAK,
KATERYNA SHEVCHENKO
Sumy State University, Sumy, Ukraine

STATISTICAL ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF THE WORLD ELECTRONIC TRADE MARKET

Nowadays e-commerce develops rapidly. Volumes of online sales grow globally. E-commerce forms a separate sector of the economy. Moreover, e-commerce is at the peak of its popularity. The article aims to analyze the development of the e-commerce market worldwide and to identify the further prospects of its development. The article analyzes the world e-commerce market. The volumes of products online-sales in the dynamics since 2014 are determined. The volumes of sales in the e-commerce market by regions of the world are studied. The largest one is the Asia-Pacific region. It accounts for 62.6% of all e-commerce sales. It is followed by the North American region (19.1% of all global e-commerce sales) and the Western Europe region (12.7% of all global e-commerce sales). It is established that global sales figures are significantly influenced by China and the United States of America. These countries rank the first and the second places responsively in the world in terms of products' sales in the e-commerce market. Similar indicators for the European e-commerce market are analyzed. The dynamics of the growth of online shoppers in different European countries are determined. The payment methods that online shoppers use most often are highlighted. The most popular methods in many countries are debit and credit card payments. Nevertheless, German online shoppers prefer ELV payments, and online shoppers from the Netherlands choose IDEAL. The most popular categories of online products are small appliances, books, clothing and shoes, computers and accessories, tickets. People like to buy online products at lower prices and universe products. The reason is that the target audience of universe products is not limited by age, body composition, psychological complexes, and other factors that can potentially reduce interest in the products. The results of this study determine the expediency and perspective directions of world e-commerce development.

Keywords: world trade, e-commerce, retailing, payment methods, online purchase.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.

Технологічний розвиток, інновації – це основні фактори, що стимулюють економічний розвиток країн світу. Розвиток технологій, у тому числі Інтернету, прямо впливає на розвиток електронної торгівлі в світі, пришвидшуючи її та полегшуючи як для продавців, так і для покупців. Покупці отримують можливість здійснювати купівлю різноманітних товарів у зручний для них час, знаходячись удома. А продавці зменшують власні витрати на формування запасів й організацію розподільчих процесів та збільшують товарообіг. Відповідно електронна торгівля стає потужним інструментом нарощування конкурентоспроможності продавців та їх інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблеми глобалізації та особливості розвитку економіки в умовах Індустрії 4.0, досягнення макроекономічної стабільності на основі використання відповідних бізнес-моделей, потенційні можливості

діджиталізації детально опрацьовані у таких працях [1–5]. Питання міжнародної торгівлі та її впливу на загальносвітовий економічний розвиток висвітлені у роботах [6–8]. Вплив пандемії COVID-19 на динаміку світової торгівлі проаналізовано у таких працях [9, 10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Однак, враховуючи те, що на даний час традиційна торгівля поступово «витісняється» новими формами торгівлі, серед яких важлива роль належить електронній торгівлі, важливим питанням є дослідження поточних напрямків розвитку і темпів зростання світового ринку електронної торгівлі та визначення на цій основі подальший тенденцій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання)

Метою статті є аналіз розвитку ринку електронної торгівлі у світовому масштабі.

Виклад основного матеріалу

Основними тенденціями онлайн-торгівлі у світі є:

1. Щорічне зростання ринку електронної торгівлі.
2. Усунення бар'єрів – процес покупок стає більш простим через використання мобільних додатків, соціальних мереж та месенджерів.
3. Удосконалення доставки товарів або послуг.
4. Врахування чинника екології при виборі покупок.
5. Використання функції «доповнена реальність» для вирішення проблеми візуалізації товарів.

Станом на 2020 рік, Китай є домінантною силою на ринку електронної торгівлі, він отримує 40 % світового доходу від онлайн-торгівлі. На другому місці США – 561 млрд дол. Третє місце займає Великобританія – 93 млрд дол. У Європі за Великобританією слідують Німеччина з 77 млрд дол. і Франція з 55 млрд дол. Японія також має значний ринок у 87 млрд дол., а Південна Корея – 69 млрд дол. Російська Федерація і Бразилія набирають непропорційно малі цифри, враховуючи їх розміри і чисельність населення – 19 млрд дол. і 16 млрд дол., відповідно [11].

Динаміка світової роздрібної електронної комерції з 2014 по 2024 роки представлена на рис. 1.

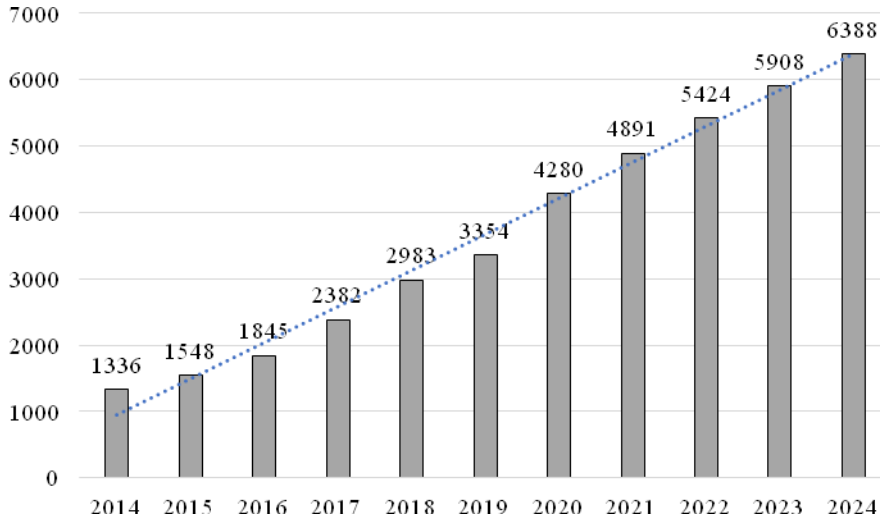


Рис. 1. Динаміка світової роздрібної електронної торгівлі з 2014 по 2024 роки (млрд дол. США) [12]

Так, у 2020 році роздрібні продажі електронної комерції у всьому світі склали 4,28 трлн дол. Очікується, що в 2021 році ринок електронної комерції принесе більше 4,5 тлн доларів, а у 2022 році зросте до 5,4 трлн дол. [12].

Продажі в Китаї та США суттєво впливають на загальні глобальні показники продажів (див. рис. 2). Електронна комерція в Китаї знаходиться на рівні 2,090 трлн дол. Це означає, що Азіатсько-Тихоокеанський регіон забезпечує 62,6 % усіх світових цифрових продажів (2,448 трлн дол. для всього регіону) [13].

У світі встановилося 10 лідерів за обсягом продажу товарів на ринку електронної торгівлі (див. табл. 1), які з кожним роком нарощують свій потенціал та вдосконалюють наявні ресурси.

У дев'яти країнах, серед яких Філіппіни, Малайзія і Іспанія, відбувається зростання роздрібних продажів на ринку електронної комерції більше, ніж на 20 %, незважаючи на те, що кожна з цих країн сильно постраждала від пандемії COVID-19. Це свідчить про позитивну динаміку порівняно з 2019 р. [13].

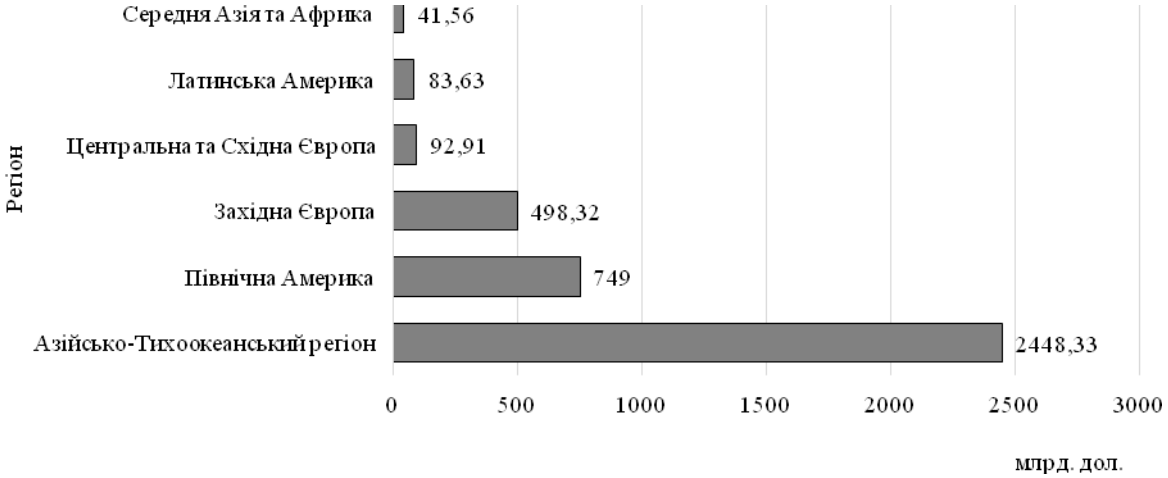


Рис. 2. Обсяги продажів на ринку електронної торгівлі за регіонами світу у 2020 р. [13]

Таблиця 1

Топ-10 країн світу за обсягом продажу товарів на ринку електронної торгівлі, млрд дол., складено на основі [13]

Країна	Обсяги продажу у 2018 р., млрд дол.	Обсяги продажу у 2019 р., млрд дол.
Китай	1,520.10	1,934.78
США	514.84	586.92
Великобританія	127.98	141.93
Японія	110.96	115.40
Південна Корея	87.60	103.48
Німеччина	75.93	81.85
Франція	62.27	69.43
Канада	41.12	49.80
Індія	34.91	46.05
Росія	22.68	26.92

Найбільш популярними категоріями онлайн-товарів є одяг та взуття, домашня електроніка та книги (табл. 2).

Таблиця 2

Найбільш популярні товари в Інтернеті (складено на основі [14])

№ з/п	Товар	Частка, %
1	Дрібна побутова техніка	14,97
2	Книги, канцтовари	12,66
3	Одяг, взуття	12,04
4	Комп'ютери та комплектуючі	11,15
5	Білети	10,14
6	Інше	7,25
7	Велика побутова техніка	7,14
8	Косметика та парфумерія	6,69
9	Іграшки	5,12
10	Програмне забезпечення	4,13
11	Ліки	3,01
12	Меблі	2,89
13	Продукти харчування	2,79

Отже, першою характеристикою найбільш популярних товарів є, звичайно ж, ціна. Користувачі активно купують в Інтернеті товари, вартість яких не перевищує в середньому 600$–1000$. Друга характеристика – універсальність продукту. Побутова техніка, електроніка, комп'ютерні та мобільні пристрої купуються набагато частіше, оскільки цільова аудиторія таких товарів не обмежена віком, комплекцією тіла, психологічними комплексами та іншими факторами, які потенційно можуть знизити зацікавленість у тому чи іншому товарі.

Далі зосередимо увагу на ринку електронної комерції в Європі (див. рис. 3).

Найбільше зростання спостерігається в східній частині Європи. Ринки електронної комерції в Румунії і Болгарії зросли на 30 % у 2019 році, що є найвищим показником зростання у всій Європі. Однак також це дві країни з найнижчою часткою онлайн-покупців (відповідно, 31 і 29 %).

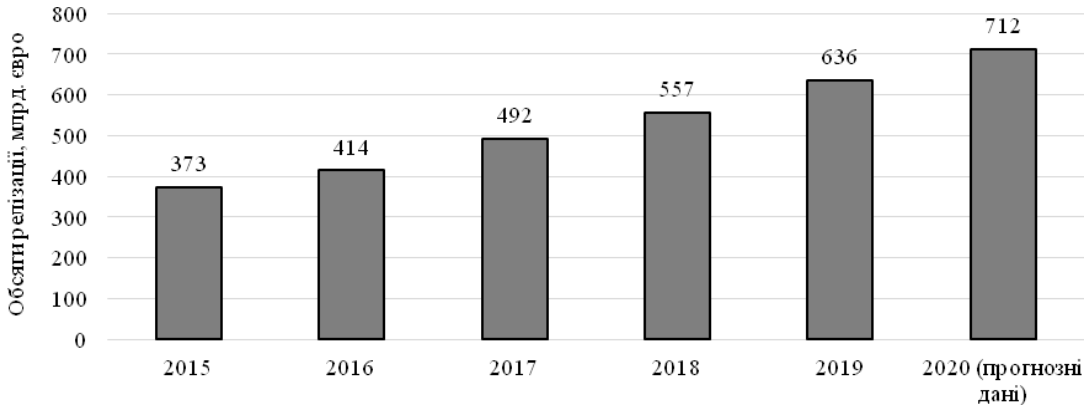


Рис. 3. Динаміка обсягів електронної комерції в Європі, млрд євро [15]

Іспанія демонструє потужний розвиток ринку, який збільшившись на 29 % у 2019 р. Найнижчий показник зростання спостерігається в Бельгії (7 %), Ірландії (7 %), Австрії (4 %) і Ісландії (3 %) [15].

За популярністю національних і зарубіжних інтернет-магазинів серед покупців, у Нідерландах споживачі вважають за краще робити покупки на місцевих сайтах (95 %), і ця тенденція також помітна в Польщі (94 %). У невеликих країнах, зокрема на Мальті і Кіпрі, онлайн-покупці (96 і 95 %, відповідно) в основному здійснюють покупки на іноземних сайтах електронної комерції.

В Європі роздрібним торговцям доцільно використовувати різні платіжні переваги, залежно від специфіки ринків, на яких реалізують товари (рис. 4).

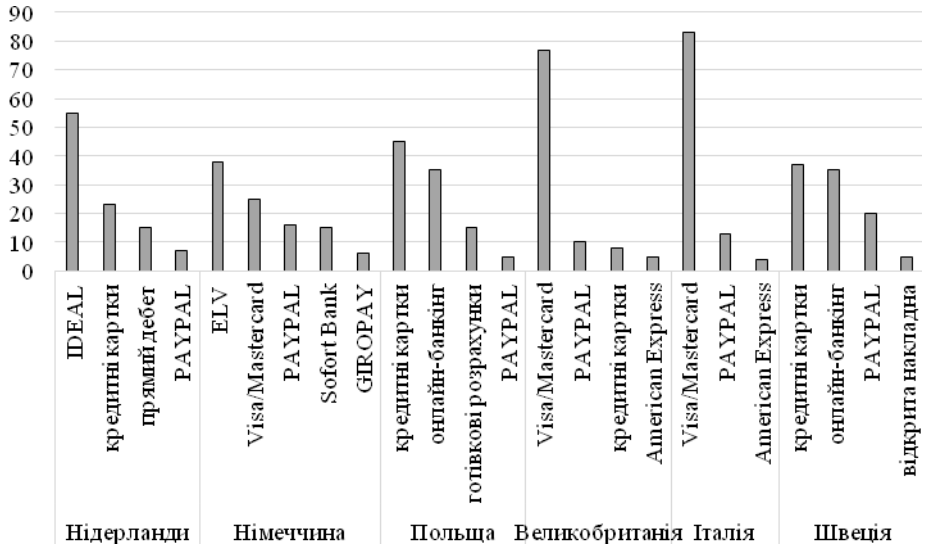


Рис. 4. Способи оплати за регіонами Європи (складено на основі [16])

Наприклад, у той час як платежі дебетовими і кредитними картами є найбільш популярними методами в багатьох країнах, німецькі онлайн-покупці надають перевагу ELV (різновид банківського переказу), а багато покупців з Нідерландів обирають IDEAL.

У зв'язку с пандемією у світі фізичний та електронний ритейл зазнав змін. За даними опитування постачальників у Європі «Чи вважаєте ви 2020 рік фінансово успішним для вашої компанії?», більшість (63%) відповідає «Так», і лише 6 % відповідає «Ні».

Крім того, розглянемо компанії, які мають найбільший вплив на ринках електронної комерції – це Amazon, Google та Facebook.

***1. Amazon*:** третій за величиною оператор розміщення реклами в США. Також Amazon забезпечує доставку не тільки безпілотниками, але й вантажними літаками і автофургонами. Amazon акцентує увагу на швидкій та дешевій доставці для покупців.

***2. Google*:** декілька років тому пошукова система почала показувати покупцям, де знаходиться найкращий продукт за кращою ціною. Також з'явилась універсальна корзина, яка допомагає робити покупки незалежно від того, використовує покупець мобільний додаток чи стаціонарний комп'ютер.

***3. Facebook*:** продавцям почали пропонувати широкий спектр інструментів для представлення продукції покупцям – від динамічної реклами до «stories in Instagram». Також у дочірньому додатку

Instagram набирає популярність сервіс Checkout – нова опція, яка допомагає здійснювати миттєву покупку прямо з додатку.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок

Таким чином, електронна торгівля стає потужним інструментом нарощування обсягів збуту продукції у світовому масштабі. Починаючи з 2014 р. відбувається щорічне зростання обсягів світової роздрібної електронної торгівлі. Крім того, у 2024 р. очікується, що ринок становитиме 6,3 трлн дол. Лідером за обсягами продажів на ринку електронної торгівлі є Азіатсько-Тихоокеанський регіон, що на 85% забезпечується Китаєм. Крім того, до 10 країн із найбільшим обсягом продажів товарів на ринку електронної торгівлі відносяться США, Канада, три країни Європи, три країни Азії та Росія. Обсяги продажів електронної комерції в Європі відповідають світовим трендам. Однак темпи розвитку електронної торгівлі в розрізі окремих країн відрізняються. Так само різняться способи оплати онлайн-покупок.

Подальші дослідження будуть здійснені у розрізі визначення тенденцій подальшого розвитку електронної торгівлі в Україні та світі з урахуванням викликів пандемії COVID-19.

Література

1. Косик Я.В., & Чигрин О.Ю. Глобалізація як закономірність розвитку сучасної економіки України. Механізм регулювання економіки, 2011, (2), 191–196.

2. Dzwigol H., Dzwigol-Barosz M., Miskiewicz R., & Kwilinski A. Manager Competency Assessment Model in the Conditions of Industry 4.0. Entrepreneurship and Sustainability Issues, 2020, 7(4), 2630–2644. https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4(5)

3. Bilan Y., Pimonenko T., & Starchenko L. Sustainable business models for innovation and success: Bibliometric analysis. Paper presented at the E3S Web of Conferences, 2020, 159 DOI: 10.1051/e3sconf/202015904037

4. Petroye O., Lyulyov O., Lytvynchuk I., Paida Y., & Pakhomov V. Effects of information security and innovations on Country's image: Governance aspect. International Journal of Safety and Security Engineering, 2020, 10(4), 459-466. DOI: 10.18280/ijsse.100404

5. Kwilinski A., Vyshnevskyi O., & Dzwigol H. Digitalization of the EU Economies and People at Risk of Poverty or Social Exclusion. Journal of Risk and Financial Management, 2020, 13(7), 142. https://doi.org/10.3390/jrfm13070142

6. World Trade Statistical Review 2020. World Trade Organization, 2020, 156. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

7. World trade report 2020. Government policies to promote innovation in the digital age. World Trade Organization, 2020, 208. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr20_e/wtr20_e.pdf

8. Рибак І.В., Бабінська О.В. Місце України в системі міжнародної торгівлі. Мистецтво наукової думки, 2020, №9, 13–16. DOI: 10.36074/2617-7064.09.002

9. COVID-19 pandemic and world trade: Some analytical notes. Barua, Suborna University of Dhaka, Bangladesh, 15 April 2020. MPRA Paper No. 99761, 35. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99761/1/MPRA_paper_99761.pdf

10. Maliszewska M., Mattoo A., van der Mensbrugghe D. The Potential Impact of COVID-19 on GDP and Trade A Preliminary Assessment East Asia and the Pacific Region Office of the Chief Economist & Macroeconomics, Trade and Investment Global Practice, April 2020, Policy Research Working Paper 9211, 26. URL: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/33605/The-Potential-Impact-of-COVID-19-on-GDP-and-Trade-A-Preliminary-Assessment.pdf

11. Інформаційний портал електронної комерції. URL: https://ecomhub.ru/samyj-polnyj-obzor-statistiki-jelektronnoj-torgovli-v-mire-za2019/

12. Tugba Sabanoglu. Global retail e-commerce sales 2014-2024. Mar 26, 2021. URL: https://www./statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/

13. Emarketer: Global Ecommerce 2020. URL: https://www.emarketer.com/content/global-ecommerce-2020

14. Блог Владимира Хомиченка. Рейтинг ТОП товаров наиболее продающихся в интернете. URL: https://khomichenko.com/ru/blog/ecommerce/rejting-top-tovarov-naibolee-prodayushchikhsya-v-internete

15. Ecommerce News. Ecommerce in Europe. URL: https://ecommercenews.eu/ecommerce-in-europe-e717-billion-in-2020/

16. Ecommerce Guides. Ecommerce Payment Stats: Which Methods do Shoppers Want? URL: https://ecommerceguide.com/guides/ecommerce-paymentstats-which-methods-do-shoppers-want/

References

1. Kosyk Ya.V., & Chyhryn O.Iu. Hlobalizatsiia yak zakonomirnist rozvytku suchasnoi ekonomiky Ukrainy. Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky, 2011, (2), 191–196.

2. Dzwigol H., Dzwigol-Barosz M., Miskiewicz R., & Kwilinski A. Manager Competency Assessment Model in the Conditions of Industry 4.0. Entrepreneurship and Sustainability Issues, 2020, 7(4), 2630–2644. https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4(5)

3. Bilan Y., Pimonenko T., & Starchenko L. Sustainable business models for innovation and success: Bibliometric analysis. Paper presented at the E3S Web of Conferences, 2020, 159 DOI: 10.1051/e3sconf/202015904037

4. Petroye O., Lyulyov O., Lytvynchuk I., Paida Y., & Pakhomov V. Effects of information security and innovations on Countrys image: Governance aspect. International Journal of Safety and Security Engineering, 2020, 10(4), 459-466. DOI: 10.18280/ijsse.100404

5. Kwilinski A., Vyshnevskyi O., & Dzwigol H. Digitalization of the EU Economies and People at Risk of Poverty or Social Exclusion. Journal of Risk and Financial Management, 2020, 13(7), 142. https://doi.org/10.3390/jrfm13070142

6. World Trade Statistical Review 2020. World Trade Organization, 2020, 156. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

7. World trade report 2020. Government policies to promote innovation in the digital age. World Trade Organization, 2020, 208. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr20_e/wtr20_e.pdf

8. Rybak I.V., Babinska O.V. Mistse Ukrainy v systemi mizhnarodnoi torhivli. Mystetstvo naukovoi dumky, 2020, №9, 13–16. DOI: 10.36074/2617-7064.09.002

9. COVID-19 pandemic and world trade: Some analytical notes. Barua, Suborna University of Dhaka, Bangladesh, 15 April 2020. MPRA Paper No. 99761, 35. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99761/1/MPRA_paper_99761.pdf

10. Maliszewska M., Mattoo A., van der Mensbrugghe D. The Potential Impact of COVID-19 on GDP and Trade A Preliminary Assessment East Asia and the Pacific Region Office of the Chief Economist & Macroeconomics, Trade and Investment Global Practice, April 2020, Policy Research Working Paper 9211, 26. URL: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/33605/The-Potential-Impact-of-COVID-19-on-GDP-and-Trade-A-Preliminary-Assessment.pdf

11. Informatsiinyi portal elektronnoi komertsii. URL: https://ecomhub.ru/samyj-polnyj-obzor-statistiki-jelektronnoj-torgovli-v-mire-za2019/

12. Tugba Sabanoglu. Global retail e-commerce sales 2014-2024. Mar 26, 2021. URL: https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/

13. Emarketer: Global Ecommerce 2020. URL: https://www.emarketer.com/content/global-ecommerce-2020

14. Blog Vladimira Homichenka. Rejting TOP tovarov naibolee prodayushihsya v internete. URL: https://khomichenko.com/ru/blog/ecommerce/rejting-top-tovarov-naibolee-prodayushchikhsya-v-internete

15. Ecommerce News. Ecommerce in Europe. URL: https://ecommercenews.eu/ecommerce-in-europe-e717-billion-in-2020/

16. Ecommerce Guides. Ecommerce Payment Stats: Which Methods do Shoppers Want? URL: https://ecommerceguide.com/guides/ecommerce-paymentstats-which-methods-do-shoppers-want/

Надійшла / Paper received : 14.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 334.012.32
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-22

ШУБА Т. П.
ORCID ID: 0000-0002-7163-2721
e-mail: shubatatiana11@gmail.com
МИКИША А. Д.
e-mail: a.mikisha03@gmail.com
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

РЕАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РОЗРІЗІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті проаналізовані особливості реалізації міжнародної підприємницької діяльності в розрізі європейської інтеграції. Виявлені основні шляхи покращення та спрощення умов виходу підприємств на зовнішній ринок. Можливість перейняти досвід від країн ЄС та встановити нові стандарти, адже міжнародний ринок вимагає високого рівня розвитку підприємства та високої якості послуг та товарів. Розглянуті питання щодо формування стратегій розвитку підприємств та термінового вирішення актуальних проблем, що можуть стати на заваді здійснення успішної міжнародної підприємницької діяльності. Європейська інтеграція є головною метою України; це може стати можливістю для побудови економічно розвинутої держави, зміцнення та знаходження нових зв'язків у світовій системі міжнародних відносин. Євроінтеграція є вигідним шляхом для тих підприємств, що хочуть реалізувати себе на міжнародному ринку та є одним із головних шляхів розвитку та покращення підприємницької діяльності.

Ключові слова: європейська інтеграція, міжнародне підприємництво, Європейський Союз, бізнес, державне регулювання.

TETYANA SHUBA,
A. MIKISHA
V.N. Karazin Kharkiv National University

IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE CONTRACT OF EUROPEAN INTEGRATION

The article analyzes the peculiarities of the implementation of international business activities in the context of European integration. The main ways to improve and simplify the conditions for enterprises to enter the foreign market are identified. Opportunity to learn from EU countries and set new standards, as the international market requires a high level of enterprise development and high quality services and goods. The issues concerning the formation of strategies for the development of enterprises and the urgent solution of current problems that may hinder the implementation of successful international business activities are considered. European integration is an opportunity to realize the entrepreneurial potential of the country and ensure its economic development. Therefore, the main task for modern entrepreneurs is to enter the international market, because it ensures the dynamic development of their business in the context of the spread of integration processes. Intensification of European integration processes allows to find effective ways of stimulation on the basis of studying the experience of European countries. The purpose of these processes is to establish close cooperation between the EU and Ukraine in the economic sphere. This cooperation does not provide any guarantees for the economic development of the country, but opens up opportunities for this to be realized. EU integration tools can increase the efficiency and competitiveness of enterprises, and the existing structural funds support these processes. European integration is only a complement to the implementation of international business, it can not replace domestic efforts and entrepreneurial activity in the country. Currently, the main task for Ukraine is to formalize agreements with the EU on the implementation of the principles set out in the AMB. European integration is the main goal of Ukraine - it can be an opportunity to build an economically developed state, strengthen and find new ties in the world system of international relations. European integration is a profitable way for those companies that want to realize themselves in the international market and is one of the main ways to develop and improve business.

Key words: European integration, international entrepreneurship, European Union, business, state regulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.

Євроінтеграція – це передусім вибір шляху розвитку в напрямку європейської моделі, йдучи яким, можна досягти значного прогресу в реалізації міжнародної підприємницької діяльності. Підприємства у наш час мають достатній потенціал, щоб здійснити цей прорив до нових технологій у промисловому виробництві, до нових відносин у сфері економіки, до нових поглядів на якість товарів та послуг.

Інтеграція України в європейський простір є одним із важливих компонентів євроінтеграції як стратегії економічного розвитку. Розширення ЄС дає можливість підприємствам вийти на міжнародний, новий рівень, перейняти досвід у найуспішніших та найвідоміших зарубіжних компаній, покращити виробництво та якість продукції та послуг, щоб бути конкурентоспроможними. Тому на цій основі актуальним є дослідження реалізації міжнародної підприємницької діяльності в розрізі європейської інтеграції, рівень конкурентоспроможності українських підприємств та розширення понять про значимість та важливість виходу їх виходу на зовнішній ринок.

Аналіз останніх досліджень

Проблемі євроінтеграційних процесів у сфері підприємницької діяльності присвятили свої праці такі дослідники, як І.Ю. Анацька, Д.А. Антонюк, І.С. Біла, С.В. Громенкова, Т.І. Кужда, Н.М. Салатюк, О.А. Сороківська, В.В. Турчак та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання)

Метою статті є дослідження особливостей реалізації міжнародної підприємницької діяльності, спираючись на досвід країн ЄС.

Виклад основного матеріалу

Підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому в кожній країні питання створення належних умов для поширення підприємницької діяльності, створення соціально-орієнтованої стратегії, яка буде спрямовуватись на вирішення як поточних, так і довгострокових задач бізнесу завжди належали до першочергових. Така стратегія передбачає вирішення цілого комплексу складних, нерідко суперечливих проблем з урахуванням загальнодержавних та регіональних інтересів [1].

Небезпідставними були б сподівання щодо змін у внутрішній організації забезпечення співпраці Союзу з Україною, збільшення обсягу фінансової допомоги, більшого залучення інституцій ЄС до здійснення Україною необхідних реформ тощо.

Нині для України набуває особливої актуальності і прийняття термінових рішень щодо вирішення проблем підприємництва, а саме вирішення проблем малих та середніх підприємств (МСП) та формування стратегії розвитку МСП у розрізі нинішньої інтеграції України з Європейським Союзом.

В період економічної кризи такі проблеми значно загострилися. Пошуки чинників подолання кризових явищ в економіці, передусім, спрямовані на створення сприятливих умов для підприємництва та забезпечення умов для адаптації підприємств до євроінтеграційних процесів .

З іншого боку, європейський ринок вимагає більш високого рівня кількісного та якісного розвитку підприємств, тому важливим аспектом стають проблеми державних механізмів впливу на МСП та їх здатність забезпечити сталий розвиток підприємств в умовах євроінтеграції . У зв'язку з цим необхідною є зміна стратегії розвитку підприємства з боку держави, що має підпорядковуватися не тільки реалізації інтересів бізнесу, а і вирішення загальнодержавних, регіональних та соціальних проблем [1].

Активний розвиток взаємовідносин між компаніями і корпораціями, зростання можливостей комунікацій, потреба спільного розв'язання актуальних питань існування людства породили необхідність міждержавного, а деколи наддержавного регулювання, яке орієнтується на тому, щоб забезпечити вільне переміщення товарів і послуг, капіталів та робочої сили між країнами в рамках певного регіону.

Одним з дієвих механізмів інтеграції України в світогосподарські зв'язки є членство в інтеграційних об'єднаннях, що дозволяє вийти на новий рівень взаємодії, використовуючи при цьому переваги міжнародного співробітництва, зокрема в сфері зовнішньої торгівлі та інвестування [2].

Важливим напрямом державної політики у сфері малого та середнього підприємництва повинен стати євроінтеграційний, на якому потрібно зосередити особливу увагу, адже через підписання та імплементацію Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами виникають нові ризики для сектору малого та середнього підприємництва. Адже зазначена Угода суттєво змінює регуляторне середовище з таких питань, як політика у сфері конкуренції, державна допомога, державні закупівлі, санітарні заходи, технічне регулювання, захист прав інтелектуальної власності, забезпечення сталого розвитку, тому в українських реаліях необхідно відпрацьовувати нові механізми функціонування вітчизняних підприємств. У напрямі реалізації євроінтеграційних прагнень України у сфері малого та середнього підприємництва необхідно здійснити такі дії:

– провести дослідження експортно-орієнтованих суб'єктів малого та середнього підприємництва, проаналізувати їх можливості й потреби, розрахувати економічні витрати господарювання і рівень регуляторного навантаження на їх діяльність. За результатами цих досліджень розробити адаптаційні програми (так звані дорожні карти) для реалізації можливостей вітчизняного підприємництва, особливо малого, конкурувати зі своєю продукцією на європейських ринках, розрахувати кількість необхідних коштів для сертифікації за європейськими стандартами, знайти джерела фінансування й стейкхолдерів цього процесу, передбачити необхідне фінансування у бюджеті на весь період імплементації Угоди про асоціацію, створити резервний фонд для виконання цих програм;

– для розвитку експортних можливостей малого та середнього підприємництва й поліпшення умов проникнення на міжнародні ринки Державній службі України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва разом із Міністерством закордонних справ України із залученням некомерційних організацій підприємців (наприклад, торгово-промислових палат) створити міжнародне агентство для активного представлення інтересів вітчизняного малого підприємництва в усіх державних, міжнародних і професійних організаціях, що спеціалізуються на розвитку міжнародної торгівлі [3].

Для здійснення державної політики в сфері підтримки малого і середнього підприємництва в Європі застосовується орієнтоване на це питання законодавство; реалізується система державних програм

фінансового, технологічного, зовнішньоекономічного, інформаційного, консультаційного, кадрового сприяння малим підприємствам з використанням централізованих джерелі особливих схем фінансування.

Державна підтримка бізнесу в Україні здійснюється на підставі Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». В Законі чітко зазначено, що з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава повинна надати належну підтримку. Але на даному етапі розвитку підприємництва є значні проблеми.

В умовах сьогодення досить гостро постала проблема державного регулювання діяльності малого і середнього підприємництва (МСП). Європейський ринок вимагає більш високого рівня кількісного та якісного розвитку підприємств, тому важливим аспектом стають проблеми державних механізмів впливу на МСП і їх здатність забезпечити сталий розвиток підприємств в умовах євроінтеграції. У зв'язку з цим необхідним є зміна стратегії розвитку підприємства з боку держави, що має підпорядковуватися не тільки реалізації інтересів бізнесу, а і вирішення загальнодержавних, регіональних та соціальних проблем.

Гострими проблемами є, в першу чергу, неефективна політика держави щодо покращення підприємницького клімату, нераціональне використання коштів, відсутність визначеної тактики щодо адаптації вітчизняних підприємств до європейського «поля».

Політика сприяння розвитку МСП, яка є пріоритетною в Європейському Союзі та розвинених державах світу, в Україні фінансується з державного бюджету за залишковим принципом.

Європейська комісія розглядає підприємництво як великі можливості та ідеї та сприяє їх перетворенню у цінність для інших, яка може бути фінансовою, культурною чи соціальною.

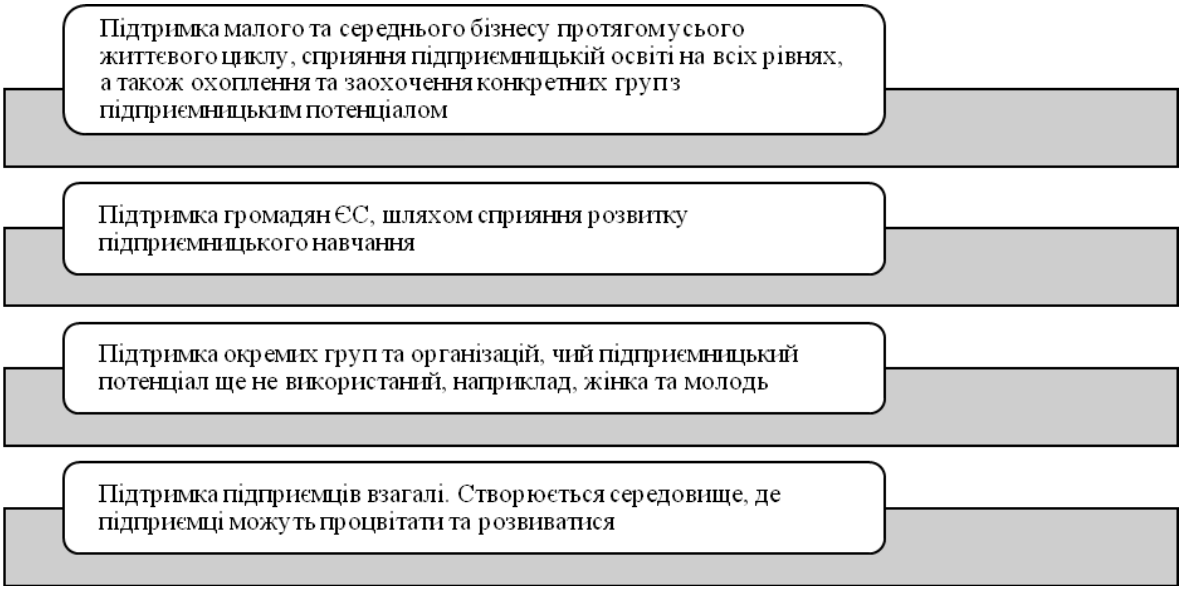


Рис. 1. Напрями підтримки підприємництва Комісією ЄС

Першочерговими завданнями для України в процесі втілення в життя європейських підходів до розвитку малого та середнього бізнесу є досягнення і формалізація домовленостей з ЄС щодо впровадження в Україні принципів, викладених в АМБ. Для України характерною є складна система адміністрування податків, неналежний державний контроль та нагляд, невиправдана кількість технічних бар'єрів, складні процедури регулювання підприємницької діяльності як на загальнодержавному так і регіональному рівнях.

Для вирішення зазначених проблем необхідна консолідація дій політиків в Україні, спрямована законодавче забезпечення та запровадження практичних заходів з їх реалізації таких принципів. Діяльність всіх гілок політичної влади (президентської, парламентської, урядової, місцевих органів влади), а також опозиційних сил, громадських організацій, об'єднань підприємців, роботодавців доцільно сконцентрувати на прийнятті виважених рішень щодо впровадження європейських підходів до розвитку малого та середнього бізнесу в Україні [1].

Європейська інтеграція завжди була стратегічною метою України, найкращим способом реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок

Для нашої країни європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентної спроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед, на ринок ЄС.

Загальнодержавна програма адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу визначає, що однією із пріоритетних сфер, в якій здійснюється адаптація законодавства України, є зокрема сфера «законодавство про компанії».

У зв'язку з цим, та за допомогою Європейського Співтовариства виникла нагода налагодити різні форми діалогу між представниками країн членів ЄС і Україною з метою вироблення найбільш ефективної економічної політики щодо розвитку підприємництва в Україні. Таким чином, з'явилась можливість використати в повній мірі досвід ЄС у виробленні політики зміцнення ділового середовища, в якому функціонує малий бізнес України.

Держава створює правове поле для ведення бізнесу й те, наскільки воно буде досконалим, безпосередньо впливатиме на успішність діяльності підприємця. Досвід зарубіжних країн повинен стати основою для удосконалення організації бізнесу в Україні. Політика держави повинна бути спрямована на всебічну підтримку розвитку підприємництва через спрощення системи оподаткування, пільгове кредитування, державні гарантії від банкрутства, подолання надмірної бюрократизації, стимулювання інноваційної діяльності та інші заходи, щоб підняти економіку України на сучасний європейський рівень.

Література

1. Перспективи впливу євроінтеграції на розвиток підприємства в Україні. URL : http://reposit./nupp.edu.ua/bitstream

2. Проблеми розвитку зовнішньоторговельних відносин України в розрізі міжнародних інтеграційних процесів. URL : http://www.nvngu.in.ua/index.php/ru/component/jdownloads/finish/29-2009/179-2009-11/0#page=89

3. Державна політика розвитку, підтримки малого та середнього підприємництва у контексті європейської інтеграції. 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/efdu_2017_1_32.pdf

4. Міжнародна допомога та її вплив на підприємницьке середовище в Україні. URL : http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/2987/3/10411.pdf

References

1. Perspektyvy vplyvu yevrointehratsii na rozvytok pidpryiemstva v Ukraini. URL:http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream

2. Problemy rozvytku zovnishnotorhovelnykh vidnosyn Ukrainy v rozrizi mizhnarodnykh intehratsiinykh protsesiv. URL:http://www.nvngu.in.ua/index.php/ru/component/jdownloads/finish/29-2009/179-2009-11/0#page=89

3. Derzhavna polityka rozvytku, pidtrymky maloho ta serednoho pidpryiemnytstva u konteksti yevropeiskoi intehratsii. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/efdu_2017_1_32.pdf

4. Mizhnarodna dopomoha ta yii vplyv na pidpryiemnytske seredovyshche v Ukraini. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/2987/3/10411.pdf

Надійшла / Paper received : 11.06.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 338.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-23

МИКОЛЮК О. А.
ORCID ID: 0000-0001-8526-0829
e-mail: oksanamik81@gmail.com
БОБРОВНИК В. М.
ORCID ID: 0000-0002-8996-1531
e-mail: bobrovnikvalia74@gmail.com
Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджується роль цифрових трансформаційних процесів та їх вплив на управління підприємством. Акцентовано, що впровадження інноваційних технологій у діяльність підприємства відкриє нові можливості для подальшого ефективного розвитку та реалізації позитивних змін. Актуалізовано необхідність оптимізації управлінських процесів на підприємстві, шляхом адаптації їх до умов діджиталізації, що вимагає використання якісно нових підходів на шляху цифрової трансформації суб'єктів господарювання. Обґрунтовано значення діджиталізації економіки як інноваційного динамічного процесу, в основі якого покладено активне впровадження інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій у економічну діяльність підприємств. Проаналізовано стан цифрової трансформації на вітчизняних підприємствах, виявлено співвідношення використання діджитал-технологій у діяльності бізнесу. Виявлено основні проблеми, з якими стикаються підприємства на шляху до впровадження інноваційних технологій. Визначено наявність необхідних умов для здійснення вітчизняного цифрового прориву та технологічного переходу підприємств на більш високий рівень..

Ключові слова: управління підприємством; діджиталізація; цифрова трансформація; інвестиційно-інноваційний розвиток; цифрові технології; конкурентоспроможність.

OKSANA MYKOLIUK,
VALENTYNA BOBROVNYK
Khmelnytskyi National University

ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

The article investigates the role of digital transformation processes and their impact on enterprise management. It is emphasized that the introduction of innovative technologies in the enterprise will open new opportunities for further effective development and implementation of positive changes. The need to optimize management processes in the enterprise by adapting them to the conditions of digitalization, which requires the use of qualitatively new approaches to digital transformation of economic entities. The essence and meaning of the term "digitalization" is revealed, the main goals and directions of digital development are defined. The importance of digitalization of the economy as an innovative dynamic process, which is based on the active introduction of innovations and information and communication technologies in the economic activity of enterprises, is substantiated. The main components of the digital economy (support infrastructure, e-business, e-commerce) are identified and their impact on innovative business development is studied. The classification of enterprises according to the level of digitalization is carried out and the necessity of their orientation in the direction of introduction of cyberphysical systems, the Internet of Things, big data, 3D-modeling and 3D-graphics into their own activity is substantiated. The state of digital transformation at domestic enterprises is analyzed, the ratio of the use of digital technologies in business activity is revealed. The main problems faced by enterprises on the way to the introduction of innovative technologies are identified. The presence of the necessary conditions for the implementation of the domestic digital breakthrough and technological transition of enterprises to a higher level has been determined. It is concluded that the digitalization of business is a condition for improving its competitive position in the market and the driving force of the country's economy and its investment attractiveness.

Keywords: enterprise management; digitalization; digital transformation; investment and innovation development; digital technologies; competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Цифрова трансформація, що відбувається у суспільстві, є важливим кроком в економічній діяльності держави та значним поштовхом для розвитку інноваційних процесів та збільшенні конкурентних переваг бізнесу. Більшість світових і національних компаній у перспективі свого функціонування, враховують цифрові зміни. Цифрові трансформаційні процеси, як і глобальні зміни, сприяють інвестиційно-інноваційному розвитку, економічному зростанню і створенню сприятливого конкретного середовища для підприємств [1].

На рівні нашої держави, цифровізація (діджиталізація) закріплена законодавчими та нормативними документами. Так, у Законі України «Про національну програму інформатизації» [2] передбачено запровадження національної програми інформатизації, що створюватиме правові, організаційні, науково-технічні, економічні, фінансові, методичні й гуманітарні засади регулювання процесу її формування та реалізації. Виконання поставлених завдань у цьому напрямі, сприятиме зростанню економіки країни в цілому та формуватиме високий рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку. Останнім часом, у динаміці розвитку вітчизняного бізнесу спостерігаються позитивні зрушення у напрямку впровадження та розповсюдження інтернет-технологій, електронного документообігу, матеріального забезпечення та вдосконалення обслуговування споживачів [3–5]. Дедалі складніше уявити функціонування

підприємств без використання сучасних інформаційних технологій з метою вдосконалення як виробничої діяльності, так і управлінської складової підприємства. Саме тому, питання управління підприємствами в умовах глобалізації та адаптація їх до умов діджиталізації є дуже актуальним.

Відтак, спрямованість до інноваційного розвитку, вимагає від менеджменту підприємств виконання нових, більш складних завдань, важливість яких пов'язана з підвищенням конкурентоспроможності на міжнародному та вітчизняному ринках. Впровадження інноваційних технологій відкриває нові можливості для подальшого ефективного розвитку та є дієвим механізмом у реалізації позитивних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням трансформації та виявлення особливостей впливу діджиталізації економіки на підприємницький сектор присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів: І. Б. Маркович, І. В. Струтинська, Н. В. Чеснокова, Т. І. Батракова, А. В. Кузнецова. У роботах авторів досліджуються проблеми розвитку цифрової економіки та сучасний стан цифровізації вітчизняної економіки. Проте, незважаючи на чисельні напрацювання у даній сфері, додаткового вивчення потребують питання управління підприємствами саме в умовах цифровізації та глобальних економічних перетворень, що дасть змогу оптимізувати, автоматизувати управлінські процеси, покращити продуктивність праці основою яких є прийняття нових управлінських рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

У науковій літературі досліджено різні аспекти цифрової економіки, проте в Україні дані процеси не набули ще повноцінного рівня в порівнянні з розвинутими зарубіжними країнами. Діджиталізація вимагає використання якісно нових підходів, що будуть драйверами цифрової трансформації на підприємствах. Визначення ролі діджиталізації у конкурентній боротьбі, окреслення передумов, можливостей, викликів та проблем цифрового розвитку, обґрунтування завдань щодо впровадження на підприємствах сучасних цифрових технологій зумовило актуальність теми дослідження.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення впливу діджиталізації на процес управління підприємством, виявлення особливостей застосування цифрових технологій для зростання його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу

Цифрові технології відкривають нові перспективи та можливості для розвитку вітчизняної економіки й підвищення якості життя населення. Швидкі та глибинні наслідки переходу до цифровізації будуть можливими лише тоді, коли діджиталізація стане основою життєдіяльності нашого суспільства, бізнесу та державних установ. Цифровізація – один із головних векторів розвитку української економіки в наступні десятиліття. Цифровий розвиток України полягає у створенні ринкових стимулів, мотивацій, попиту та формуванні потреб щодо використання цифрових технологій, продуктів і послуг серед українських секторів промисловості, сфер життєдіяльності, бізнесу та суспільства задля їх ефективності, конкурентоздатності й національного розвитку. Цифровізація передбачає використання електронно-цифрових пристроїв, засобів, систем, а також налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливлює інтегральну взаємодію віртуального й фізичного, тобто створює кіберфізичний простір [6, 7].

Термін «діджиталізація» походить від англійського слова «digitalization», що перекладається, як оцифровування. Тобто дослівно в перекладі «діджиталізація» – це процес перенесення інформації у цифрову форму, перетворення паперових книжок у електронні, фотографії у зображення на екрані [7]. «Діджиталізація» визнається науковцями як процес використання, перенесення та переведення інформації у цифровий формат; система збору, зберігання, аналізу даних, застосування штучного інтелекту; трансформація проникнення цифрових технологій щодо оптимізації бізнес-процесів. Під поняттям «діджиталізація» розуміється процес систематизації, використання, обробки інформації у цифровий формат, з метою вдосконалення обслуговування споживачів у бізнес-середовищі [8].

Діджиталізація передбачає виконання комплексу завдань, що позитивно вплинуть на економіку, бізнес, суспільство та життєдіяльність країни в цілому. Головні цілі та напрями цифрового розвитку полягають у наступному (табл. 1).

Таблиця 1

Завдання та напрями цифрового розвитку

Завдання діджиталізації	Напрями цифрового розвитку
Економічне зростання та залучення інвестицій	Подолання «цифрового розриву» за рахунок розвитку цифрових інфраструктур
Підвищення конкурентоспроможності секторів економіки	Розвиток цифрових компетенцій
Створення високотехнологічних виробництв, технологічна та цифрова модернізація промисловості	Упровадження концепції «цифрових» робочих місць
Доступність для населення переваг і можливостей цифрового світу	Цифровізація в реальному секторі економіки
Реалізація людського капіталу, розвиток цифрової індустрії і цифрового підприємництва	Реалізація проектів цифрових трансформацій

Таким чином, діджиталізація економіки – це інноваційний динамічний процес, що базується на активному впровадженні інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій у всі види економічної діяльності та сфери життєдіяльності суспільства, що дозволяє підвищити ефективність і конкурентоспроможність підприємств, економіки та рівень життя населення [2; 6; 8].

Водночас, цифрова економіка є основою Четвертої промислової революції [4] та третьої хвилі глобалізації. Характерною особливістю цифрової економіки є її зв'язок з економікою на вимогу (on-demand economy), яка передбачає не продаж товарів і послуг, а отримання доступу до них саме в той момент, коли це необхідно. Отримання замовлень відбувається онлайн, а їх виконання – офлайн [5].

Міжнародна організація OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) виділяє три основні компоненти цифрової економіки:

– підтримувальна інфраструктура (апаратне та програмне забезпечення, телекомунікації, мережі тощо);

– електронний бізнес або e-business (ведення господарської діяльності та будь-яких інших бізнес-процесів через комп'ютерні мережі);

– електронна комерція або e-commerce (дистрибуція товарів через Інтернет) [3; 8].

Дослідження показали, що за ознакою впровадження діджиталізації у діяльність підприємств їх можна класифікувати за певними рівнями (рис. 1).

Рис. 1. Класифікація підприємств за рівнем діджиталізації

Таким чином, сучасним підприємствам сьогодні необхідно орієнтуватись на введення у власну діяльність кіберфізичних систем, що дасть змогу миттєво отримувати і передавати інформацію; впроваджувати Інтернет речей, що сприятиме створенню єдиного інформаційного простору в межах підприємства незалежно від рівня управління; впроваджувати великі дані, що підвищить оперативність аналізу даних, які надходять із внутрішнього та зовнішнього середовища; використовувати автономні роботи, що поліпшить процес обслуговування споживачів; проектувати нові послуги за допомогою 3D-моделювання та 3D-графіки, що дозволить зменшити споживання ресурсів.

Незважаючи на зазначене, стан цифрової трансформації на вітчизняних підприємствах можна охарактеризувати такими даними [4]:

– понад 60 % компаній уже використовують діджитал-технології під потреби клієнта;

– до 20 % тільки починають знайомитися з діджитал та роблять перші кроки по впровадженню;

– близько 15 % компаній залучають і обслуговують клієнтів за допомогою цифрових технологій;

– лише 3–4 % компаній повністю діджиталізовані.

Отже, цифрові технології повинні бути доступними як з погляду організаційного, технічного доступу до відповідних цифрових інфраструктур, так і з фінансово-економічного погляду, тобто через створення умов і стимулів, які будуть заохочувати бізнес до цифровізації. Поширення новітніх технологій та систем управління матиме позитивний вплив на якість виробництва та надання послуг, шляхом

інформаційного забезпечення усіх учасників ринкових відносин. Разом з тим, сучасні підприємства стикаються з низкою проблем, що пов'язані із технологічним оснащенням мереж, економічною безпекою, оптимальністю управлінських рішень щодо створення єдиної цифрової інфраструктури.

Зауважимо, що в Україні є всі необхідні умови для здійснення цифрового прориву та технологічного переходу на більш високий рівень, а саме [1; 5; 7, 8]:

– здатність виробляти та використовувати інформаційно-комунікаційні й цифрові технології, наявність професійних кадрів;

– доступ до відповідного обладнання, технологій, поширення технологій у суспільстві і бізнесі;

– достатній рівень системної інтеграції технологічних продуктів і послуг, від проектування до комплексних упроваджень різноманітних технологій, програмних й апаратних засобів;

– креативна культура й уміння генерувати ідеї.

Отже, діджиталізація бізнесу є рушійною силою, що сприяє його просуванню. Головними перевагами діджиталізації підприємств є: автоматизація виробництва й інших внутрішніх процесів підприємства, оптимізація та поліпшення внутрішніх і зовнішніх комунікацій, вихід на новий рівень обслуговування клієнтів, збільшення конкурентних можливостей за рахунок оптимізації управлінського процесу.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Таким чином, діджиталізація виступає одним з ключових факторів у процесі розвитку підприємства, який передбачає не тільки впровадження інноваційних технологій, але й зміну управління ним. Оскільки в результаті цього відбувається трансформація специфіки впливу як на окремі структурні підрозділи підприємства, так і на управлінську систему підприємства в цілому. Цифрова трансформація потребує значних змін ділового економічного середовища, які мають бути спрямовані на відстеження глобальних цифрових трендів, можливостей впровадження інноваційних цифрових технологій, моніторинг та оцінку стабільності функціонування підприємства. Отже, успішне функціонування підприємства залежить від значної кількості факторів, однак мінливість зовнішнього середовища вимагає постійної відповідності всім світовим тенденціям і стандартам, забезпечення конкурентних переваг, що дозволить стабільно підтримувати діяльність бізнесу. Необхідність у цифровій трансформації зумовлюється прагненням до постійного удосконалення процесів, а з боку підприємств – покращення власного конкурентного становища на ринку, що, в свою чергу, позитивно впливає на економіку країни та її інвестиційну привабливість. Розвиток цифрових технологій є важливим напрямом покращення інфраструктури бізнесу, який впливає та визначає темпи розвитку підприємства та країни в цілому.

Перспективи подальших досліджень полягають у дослідженні напрямів розвитку промислових підприємств в умовах діджиталізації, а також виявлення факторів впливу на їх інноваційний розвиток.

Література

1. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020) // Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. – URL : https://ucci.org.ua/uploads/ files/58e78ee3c3922.pdf.

2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : розпорядження КМУ від 17.01.2018 № 67-р. // Урядовий кур'єр. – 2018. – № 88.

3. The Concept of a «Digital Economy». URL: http://odec.org.uk/ theconceptof-a-digital-economy/

4. Краус Н. М., Голобородько О. П., Краус К. М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. – URL : http://www.economy.nayka.com.ua /pdf/1_2018/8.pdf.

5. Діджиталізація бізнесу: сьогодення і майбутнє // Збірник матеріалів круглого столу (м. Київ, 28 січня 2021 року). – К. : «Хай-Тек Прес», 2021. – 88 с.

6. Гудзь О.Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами / О.Є. Гудзь // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2018. – № 2(24). – С. 4–12.

7. Коломієць Г. М. Цифрова економіка: контроверсійність змісту і впливу на господарський розвиток / Г. М. Коломієць, Ю. С. Глушач // Бізнес Інформ. – 2017. – № 7. – С. 137–143.

8. Лігоненко Л. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях / Л. Лігоненко, А. Хріпко, А. Доманський // Інтернаука : міжнародний науковий журнал. Економічні науки. – 2018. – Випуск № 22 (62), 2 т. – С. 21–24.

References

1. Tsyfrova adzhenda Ukrainy – 2020 («Tsyfrovyi poriadok dennyi» – 2020) // Kontseptualni zasady (versiia 1.0). Pershocherhovi sfery, initsiatyvy, proekty «tsyfrovizatsii» Ukrainy do 2020 roku. – URL : https://ucci.org.ua/uploads/ files/58e78ee3c3922.pdf.

2. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoi ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018–2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii : rozporiadzhennia KMU vid 17.01.2018 № 67-r. // Uriadovyi kurier. – 2018. – № 88.

3. The Concept of a «Digital Economy». URL: http://odec.org.uk/ theconceptof-a-digital-economy/

4. Kraus N. M., Holoborodko O. P., Kraus K. M. Tsyfrova ekonomika: trendy ta perspektyvy avanhardnoho kharakteru rozvytku. – URL : http://www.economy.nayka.com.ua /pdf/1_2018/8.pdf.

5. Didzhytalizatsiia biznesu: sohodennia i maibutnie // Zbirnyk materialiv kruhloho stolu (m. Kyiv, 28 sichnia 2021 roku). – K. : «Khai-Tek Pres», 2021. – 88 s.

6. Hudz O.Ie. Tsyfrova ekonomika: zmina tsinnostei ta oriientyriv upravlinnia pidpryiemstvamy / O.Ie. Hudz // Ekonomika. Menedzhment. Biznes. – 2018. – № 2(24). – S. 4–12.

7. Kolomiiets H. M. Tsyfrova ekonomika: kontroversiinist zmistu i vplyvu na hospodarskyi rozvytok / H. M. Kolomiiets, Yu. S. Hlushach // Biznes Inform. – 2017. – № 7. – S. 137–143.

8. Lihonenko L. Zmist ta mekhanizm formuvannia stratehii didzhytalizatsii v biznes-orhanizatsiiakh / L. Lihonenko, A. Khripko, A. Domanskyi // Internauka : mizhnarodnyi naukovyi zhurnal. Ekonomichni nauky. – 2018. – Vypusk № 22 (62), 2 t. – S. 21–24.

Надійшла / Paper received : 12.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 331.10:331.58:334.02
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-24

САМОЛЮК Н. М.
ORCID ID: 0000-0001-8693-8558
e-mail: n.m.samoliuk@nuwm.edu.ua
МІЩУК Г. Ю.
ORCID ID: 0000-0003-4520-3189
e-mail: h.y.mischuk@nuwm.edu.ua
МІЩУК В.А.
ORCID ID: 0000-0003-3626-5652
e-mail: mishchuk_em19@nuwm.edu.ua
Національний університет водного господарства та природокористування

ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЦІННІСНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ РОБОТОДАВЦЯ НА РИНКУ ПРАЦІ

Аргументовано необхідність розробки ціннісної пропозиції роботодавця, зорієнтованої на потреби та уподобання різних цільових груп для розвитку сильного бренду та збільшення привабливості та конкурентоспроможності компанії на ринку праці. Розглянуто основні фактори привабливості роботодавців та систематизовано критерії, що впливають на рішення щодо працевлаштування. Проведено опитування з метою визначення пріоритетності складових бренду роботодавця за гендерною ознакою. Доведено, що релевантна ціннісна пропозиція є одним з стратегічних напрямків діяльності компанії щодо залучення нових та збереження уже наявних працівників.

Ключові слова: ринок праці, роботодавець, працівник, бренд роботодавця, HR-бренд, ціннісна пропозиція роботодавця.

NATALIA SAMOLIUK,
HALYNA MISHCHUK,
VIKTORIIA MISHCHUK
National University of Water and Environmental Engineering

GENDER ASPECTS OF THE EMPLOYER VALUE PROPOSITION FORMATION ON THE LABOR MARKET

In modern conditions, the brand of the employer becomes a tool for differentiation of the company in the labour market, which allows achieving the competitive advantages in the rivalry for skilled workers. The need to develop the employer value proposition focused on the requirements and preferences of different target groups in order to strengthen the brand and increase the attractiveness of the company in the labour market is argued in the article. The priority of the components of the employer brand regarding gender differences is determined due to the survey conducted by the authors. It is proved that the expectations of representatives of different target groups regarding the HR brand may differ due to difference in age, gender, education, culture, employment status. Therefore, forming an HR-brand it is important to understand that it is impossible to attract any employee with one value proposition, i.e. EVP must be special in accordance with the expectations of each target segment. Particularly, the results of our study showed gender differences in perception of the importance of the criteria for selecting a potential job. For example, women prioritize career opportunities and a secure work environment, while men prioritize a company's reputation in the labour market and personal development opportunities. Employer value proposition must be a real embodiment of the benefits offered by the company to the employee; otherwise, it will be impossible to retain the employees involved and maintain their loyalty to the company. It is proved that the relevant value proposition is one of the strategic directions of the company's activity on attracting new and retaining existing employees. Prospects for further research in this area are to improve the mechanism of formation and development of HR-brand, taking into account the value propositions of the employer for different (internal and external) target groups in crisis situations.

Key words: labor market, employer, employee, employer brand, HR brand, employer's value proposition.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Демографічна криза 90-х років та значна кількість трудових мігрантів серед працездатного населення України суттєво загострили конкуренцію між роботодавцями за кваліфікованих фахівців на ринку праці. Адже без кваліфікованих, ініціативних, здатних до розвитку та креативу кадрів компанія швидко втратить свою конкурентоспроможність і збанкротує. Ця ситуація отримала назву «рекрутинговий бум», який зробив актуальним питання формування позитивного іміджу підприємства на ринку праці, використовуючи такий стратегічний інструмент, як HR-бренд.

Аналогічно до того як відомий бренд товару або послуги захоплює свідомість покупців на конкретному ринку, позитивний чи негативний бренд роботодавця здатен залучити або відштовхнути кандидатів на ринку праці. Крім того, сильний бренд роботодавця сприяє зниженню плинності власних кадрів та скорочує ризик їх переманювання конкурентами. В цілому HR-брендинг носить комплексний характер і передбачає глибокі причинно-наслідкові зв'язки. Зокрема, задоволеність працівників від умов роботи в конкретній компанії впливає на якість та продуктивність їх праці, а відтак і на репутацію компанії серед замовників та на її прибуток. Згідно з даними Boston Consulting Group, в тих компаній, що розвивавали

свій бренд роботодавця, спостерігалося суттєве зростання економічних результатів їх діяльності: доходи зросли в 3,5 рази, а прибуток – в 2,5 рази [1]. Також сильний HR-бренд сприяє скороченню витрат на закриття вакансій і дає можливість не переплачувати найманим працівникам через їх бажання працювати у топового «брендованого» роботодавця. Дану тезу підтверджують результати дослідження Harvard Business Review, котрі показують, що компанії з нерозвиненим брендом роботодавця витрачають на зарплати як мінімум на 10% більше в порівнянні з тими, що мають хорошу репутацію на ринку праці [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Сьогодні поняття «бренд роботодавця» стійко ввійшло у професійну лексику багатьох HR-фахівців, хоча даний термін вперше був представлений у 1990 році на щорічній конференції Королівського інституту розвитку персоналу у Великобританії. Проте лише через шість років в журналі «Journal of Brand Management» було опубліковано статтю С. Берроу і Т. Емблера, де вони трактують бренд роботодавця як «низку економічних, функціональних та психологічних переваг, які надає роботодавець і які ототожнюються з ним» [2].

В подальшому дослідженням теоретичних і прикладних аспектів формування позитивного бренду роботодавця, обґрунтуванням його значення для підвищення конкурентоспроможності компанії на ринку праці, займалися провідні закордонні та вітчизняні вчені, а саме: Мартін Г., Хетрік С.[3], Мінчінгтон Б. [4], Сартен Л., Шуманн М.[5], Едвардс М. [6], Мансуров Р., Томпсен К., Келлер К., Балабанова Л., Сардак О. [7], Білорус Т., Фірсова С. [8], Мокіна С. [9], Оберемчук В., Писаренко Н., Татарська М., Сорока О., Лосікова О. [10], Цимбалюк С. [11] та ін. Водночас питанням впливу ціннісної пропозиції роботодавця на ситуацію на ринку праці та формуванню різних аспектів зовнішнього бренду роботодавця присвячені наукові праці Ч. Арасанмі, А. Крішна [12], А. Біну Раджа [13], А. Павара [14], І. Волобоєвої, О. Кравчук [15], Л. Степанової, О. Тужилкіної [16], М. Ткалич, О. Якупової [17] та ін. Однак, незважаючи на численні напрацювання вчених та з огляду на нові виклики та загрози, зумовлені пандемією COVID-19, виникла необхідність вдосконалення існуючих підходів до формування та розвитку HR-бренду на основі ціннісної пропозиції роботодавця, зорієнтованої на потреби та уподобання різних цільових груп.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження складових бренду роботодавця, що можуть слугувати критеріями вибору потенційного місця роботи в гендерному розрізі.

Виклад основного матеріалу

Для обґрунтування своїх конкурентних переваг на ринку праці компанія має сформулювати відмінні атрибути, унікальні вигоди, які визначають її привабливість для цільових груп, тобто сформувати свою ціннісну пропозицію (EVP – Employee Value Proposition). Варто відмітити, що EVP має бути релевантною і значущою для представників цільової групи, інакше вони не відчуватимуть потребу в ньому, тому EVP може бути розділена на суб-EVP для різних цільових груп (випускники навчальних закладів, досвідчені фахівці на ринку праці, власні працівники і т.д.) [16].

Розуміння значимості побудови сильного HR-бренду призводить до потреби в ідентифікації тих його атрибутів, що є важливими для різних цільових аудиторій. Тож насамперед необхідно проаналізувати портрет конкретної цільової аудиторії та виявити її потреби.

Дослідження бренду роботодавця консалтинговою компанією Randstad (Employer Brand Research Global Report), яке у 2020 році охопило більше 185 тис. респондентів з 6136 компаній 33 країн світу, дозволило виділити протиріччя та неузгодженість між найважливішими критеріями вибору роботодавця з точки зору потенційних кандидатів та ціннісними пропозиціями компаній-роботодавців [18].

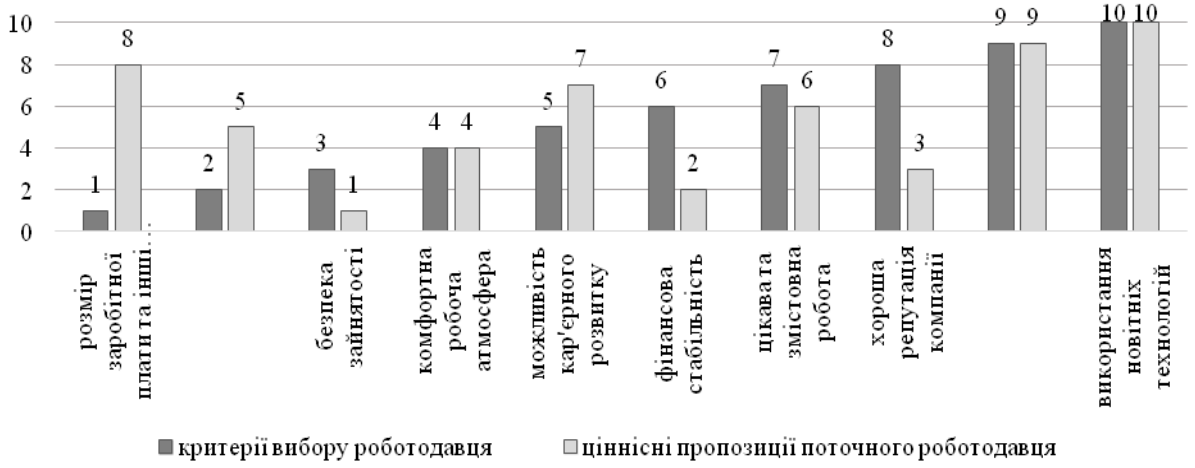


Рис. 1. Ранжування критеріїв вибору потенційного роботодавця кандидатами на посади та ціннісних пропозицій компаній [18]

Як видно з рис. 1, найбільшу цінність для кандидатів має розмір заробітної плати та складові компенсаційного пакета потенційного роботодавця (1 місце), при цьому серед топ-10 ціннісних пропозицій компаній заробітна плата знаходиться в кінці рейтингу – на 8 місці. Водночас, топовою ціннісною пропозицією компаній являється безпека зайнятості, тобто офіційне працевлаштування та безпечні умови праці, що для працівників також важливо. Крім того, ефективними засобами переманювання та приваблення персоналу, на думку роботодавців, є другорядні для кандидатів критерії вибору місця роботи: фінансова стабільність та хороша репутація компанії (відповідно, 2-ге і 3-тє місце). Відтак, в повній мірі компанії задовольняють лише потреби найманих працівників в наявності комфортної робочої атмосфери.

Варто відмітити, що також існує чітка диференціація критерії вибору роботодавця представниками різних поколінь. Так в рамках дослідження «Формула поколінь: цінності та мотиви сучасних генерацій» було виділено найбільш важливі критерії вибору роботи представниками різного віку. Зокрема, покоління Z (народженні після 2000 року) та покоління Y (народженні у 1984–2000 рр.) під час пошуку роботи зважають на кар'єрні можливості в компанії та на можливості особистісного і професійного розвитку. В той же час для покоління X (народженні у 1963–1984) першочерговим є офіційне працевлаштування та баланс між роботою та особистим життям [19]. Крім того, результати Randstad Employer Brand Research показали, що 23 % українських зумерів звертають увагу на забезпечення різноманітності та відкритості на робочому місці в порівнянні з 17 % мілленіалів та 16 % бумерів [1].

Також можна припустити, що оскільки потреби чоловіків та жінок певною мірою відрізняються, то і важливість критерії привабливості робочого місця під час пошуку роботи для різних статей може бути різною. І якщо раптом компанія у своїй програмі формування та розвитку бренду буде акцентуватиметься лише на окремих атрибутах, наприклад лише на економічних, то, у зв'язку із цим, вона може втратити частину власних кваліфікованих фахівців, а також потенційних кандидатів на вакантні посади певної статі. Тож нами проведено оцінку важливості критеріїв вибору місця роботу за гендерною ознакою.

Дослідження проводилося на базі Національного університету водного господарства та природокористування в м. Рівне. Вибірка включала 324 студенти денної форми навчання одного з інститутів університету. Анкетування проведено у грудні 2020 р. з використанням сервісу google-forms.

Аналіз структури респондентів показав, що лише 18,4 % із них чоловіки, а 81,6 % – жінки, в основному це зумовлено статевою структурою студентів, що навчаються за різними спеціальностями в даному інституті. Крім того, з табл. 1 видно, що 63 % опитаних поєднують навчання з роботою в даний час або поєднували в минулому, тобто вони уже працювали і перед ними уже поставала проблема вибору місця роботи. Відтак, можна очікувати, що оцінюючи критерії важливості вибору місця роботи дані респонденти керуватимуться власним досвідом. Варто відмітити і те, що 28 % студентів з досвідом роботи (працювали раніше, або працюють зараз) молодші 20 років, а 35 % – у віці 20 років і старші.

Таблиця 1

Структура вибірки, %

Статус зайнятості	Вік		Стать		Разом
	до 20 років	20 років і більше	Чол.	Жін.	
Навчаюся	22	15	9	28	37
Навчаюся і працюю в даний час	13	23	5	31	36
Навчаюся, але працював(-ла) раніше	15	12	4	23	27
Разом	50	50	18	82	

Дизайн анкети містив окремі критерії вибору місця роботи, об'єднані в шість груп та шкалу оцінки від 1 до 3, що передбачає власну оцінку респондентами наведених критеріїв-тверджень, де 3 – «дуже важливо»; 2 – «важливо, але не відіграє визначальної ролі при прийняті рішення про працевлаштування»; 1 – «абсолютно не важливо».

У групу статусних було включено 5 критеріїв, що характеризують репутацію компанії та її зв'язки. Як видно з рис. 2, репутація компанії як виробника» є дуже важливою при виборі місця роботи для 41,2 % опитаних чоловіків і 46,8 % жінок, і важливою але не визначальною для 50,6 % жінок і 52,9 % чоловіків, тобто за даним критерієм не має суттєвих гендерних відмінностей. Водночас «репутація компанії як роботодавця», тобто бренд роботодавця, є дуже важливим фактором для більшості респондентів обох статей, а саме для 83,5 % жінок та 70,6 % чоловіків.

Однак за важливістю критерію «престиж роботи саме в цій компанії» спостерігається значний гендерний розрив, адже цей фактор є суттєвим і визначальним для 55,7 % жінок і лише для 29,4 % чоловіків. Що стосується соціальної відповідальність компанії, то вона є важливою для більш ніж 50 % опитаних респондентів обох статей. Проте «наявність міжнародних зв'язків» у майбутнього роботодавця є менш визначальною при прийняті рішення для обох статей, особливо для жінок (рис. 2).

Що стосується матеріальних критеріїв, як проілюстровано на рис. 3, обидва з них є дуже важливими для більшості респондентів обох статей. Проте, варто відмітити, що за критерієм «розмір заробітної плати» простежується розрив (майже на 20 %) за гендерною ознакою – він є визначальним при виборі місця роботи для 83,5 % жінок і лише для 64,7 % чоловіків.

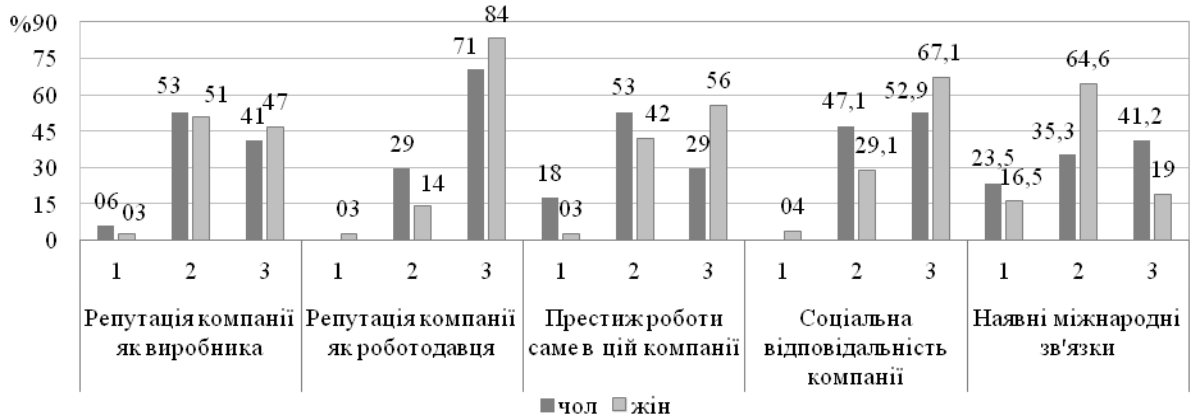


Рис. 2. Статусні критерії компанії при виборі місця роботи

Однак, «наявність соціального пакету» є важливою, але не визначально, тобто бажаною, для майже 42 % жінок і лише для 29 % чоловіків. При цьому 17,6 % чоловіків зазначили, що соціальний пакет для них абсолютно не важливий, а серед жінок таких було тільки 5 %.

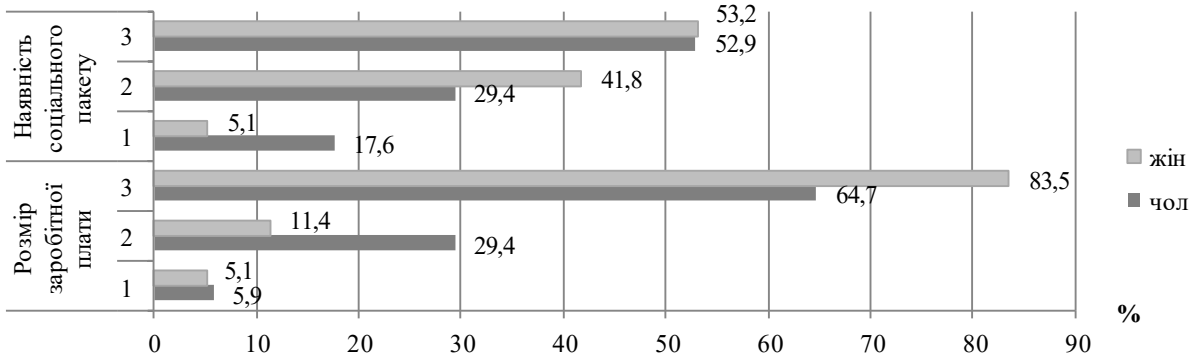


Рис. 3. Матеріальні критерії при виборі місця роботи

Варто відмітити, що окремі критерії самореалізації також відіграють значну роль при виборі майбутнього роботодавця. Як видно з рис. 4, можливості для навчання та особистісного розвитку є дуже важливими для 76 % респонденті не залежно від статі. Проте, можливість кар'єрного зростання хоча і дуже важлива для обох статей, але в більшій мірі (89,9 % проти 64,7 %) для жінок. При цьому, для 29,4 % чоловіків, на даному життєвому етапі, можливість зробити кар'єру є бажаною, але не визначальною.

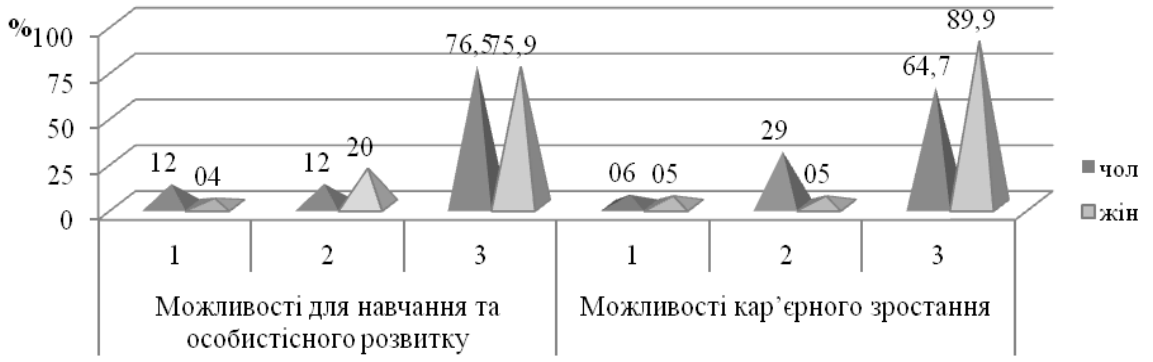


Рис. 4. Критерії самореалізації при виборі місця роботи

Опитування також показало, що професійне оточення при виборі місця роботи більш важливе і визначальне для жінок. Зокрема, репутація майбутнього керівника є дуже важливою для 67 % жінок і лише для 41 % чоловіків. Однак, 53 % респондентів чоловічої статі відмітили бажаність, але не визначальну роль даного критерію при прийнятті рішення щодо працевлаштування. Подібний гендерний розрив спостерігається і при розподілі відповідей респондентів за критерієм наявності колег з якими комфортно працювати. Даний фактор, який є основою позитивного соціально-психологічного клімату в колективі, є дуже важливим для 72 % жінок та для 53 % чоловіків (рис. 5).

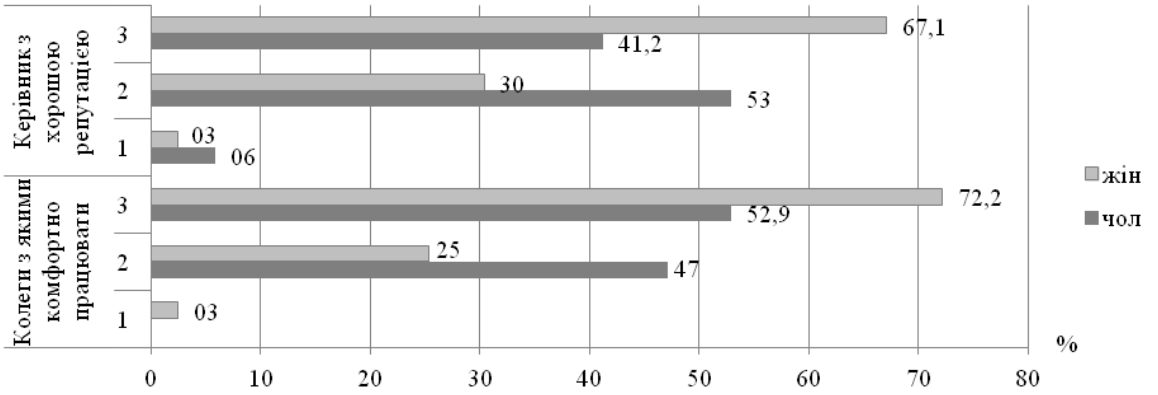


Рис. 5. Критерії професійного оточення при виборі місця роботи

Безпечне робоче/професійне середовище, що є одним з критеріїв безпеки та стабільності, виявилося дуже важливим майже для 89 % опитаних жінок і лише для 47 % чоловіків. З рис. 6 також видно, що для 47 % чоловіків безпека роботи є бажаною, але не визначальною. Відтак, можна зробити висновок, що якщо компанія, яка пропонує вакансію, в основному влаштовуватиме кандидата за всіма критеріями окрім даного, то чоловік вибере її як місце роботи, а жінка, скоріше всього, ні.

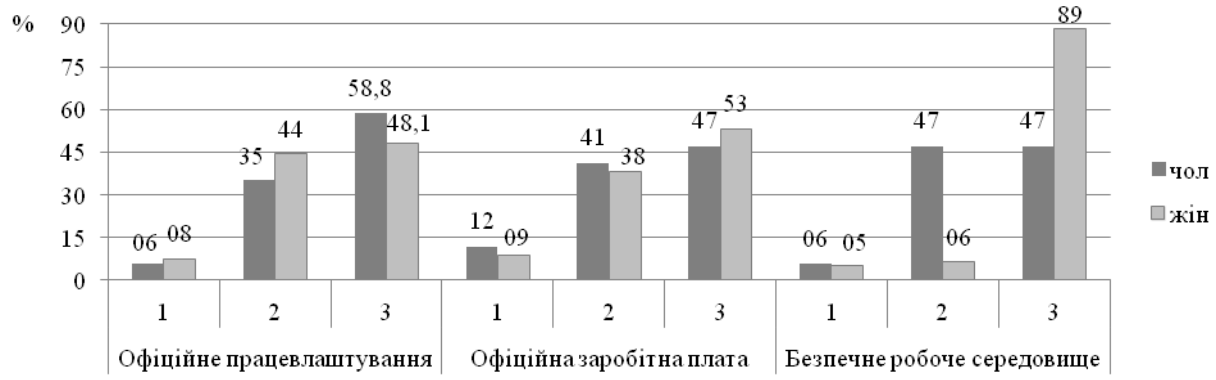


Рис. 6. Критерії безпеки та стабільності при виборі місця роботи

Що стосується «офіційного працевлаштування», то даний критерій є більш важливим для чоловіків – розрив відповідей респондентів за гендерною ознакою 10 %. Водночас, за критерієм «офіційна заробітна плата» розриву у відповідях чоловіків та жінок майже не має. Однак, не можна не відмітити, що для 41 % чоловіків та 38 % жінок обставина виплати «білої» зарплати є важливою, але не визначальною (рис. 6).

Зручний графік роботи є дуже важливим для 77 % жінок, і лише для 41 % чоловіків. Схожа ситуація спостерігається і за критерієм «дотримання балансу між роботою та особистим життям», який також є більш важливим і визначальним при виборі місця роботи саме для жінок (рис. 7).

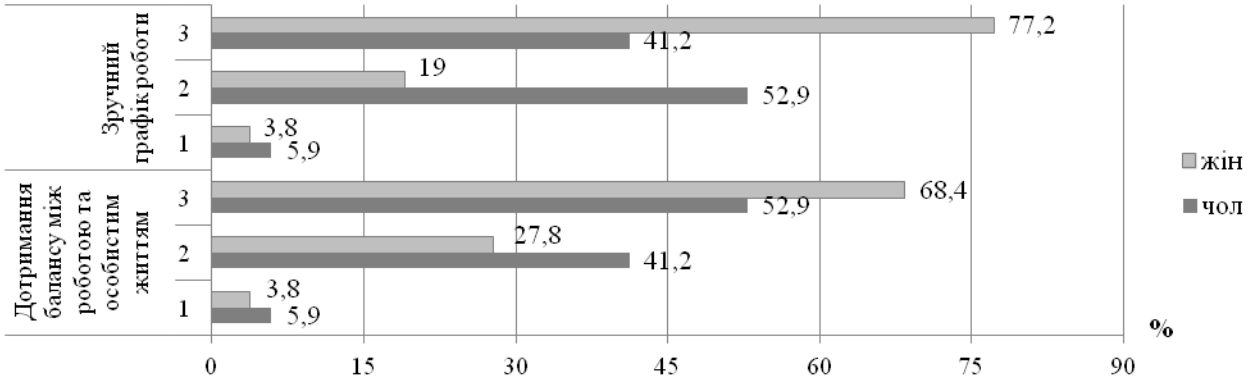


Рис. 7. Критерії часу при виборі місця роботи

Фінальним етапом даного дослідження було ранжування критерії вибору місця роботи в залежності від їх привабливості та важливості для респондентів. Як видно з табл. 2, загалом для опитаних респондентів на 1 місці знаходиться можливість зробити кар'єру, на 2 – репутація компанії як роботодавця, а на 3 –

безпечне робоче середовище. Проте в гендерному розрізі є певні відмінності, а саме: для чоловіків першочергове значення має репутація компанії на ринку праці, на 2 місці вони розмістили можливість розвитку, а на 3 – кар'єрне зростання; для жінок найбільш важливою виявилася можливість побудови кар'єри, на 2 місці опинилася безпека роботи, а репутація компанія як роботодавця посіла третє місце. Водночас, «наявність у компанії міжнародних зв'язків» найменш впливає на вибір місця роботи у жінок, а «престиж роботи саме в цій компанії» – у чоловіків. Відтак, якщо компанія прагне бути конкурентоспроможною на ринку праці та сформувати позитивний HR-бренд, то для цього варто диференціювати критерії, які робитимуть її привабливими в очах різних за статтю претендентів. Адже, як зазначено у звіті міжнародного дослідження Diversity Matters, компанії з гендерним різноманіттям мають на 15% більше шансів отримати економічну віддачу, що перевищує середні показники у їх виді діяльності [20].

Таблиця 2

Ранжування критерії вибору місця роботи залежно від їх важливості

Критерій вибору місця роботи	Ранг		
	обидві статті	Чол.	Жін.
Можливості кар'єрного зростання	1	3	1
Репутація компанії як роботодавця / HR-бренд	2	1	3
Безпечне робоче середовище	3	7	2
Розмір заробітної плати	4	4	4
Можливості для навчання та особистісного розвитку	5	2	5
Зручний графік роботи	6	10	6
Колеги з якими комфортно працювати	7	6	7
Соціальна відповідальність компанії	8	5	8
Дотримання балансу між роботою та особистим життям	9	9	9
Керівник з хорошою репутацією	10	13	10
Престиж роботи саме в цій компанії	11	16	11
Репутація компанії як виробника	12	11	12
Наявність соціального пакету	13	12	13
Офіційна заробітна плата	14	14	14
Офіційне працевлаштування	15	8	15
Наявні міжнародні зв'язки	16	15	16

Для побудови та просування бренду роботодавця використовується цілий комплекс дій та інструментів. Зокрема, залучаються event-інструментарій, реклама (самореклама, зовнішня, advice-реклама), ярмарки вакансій, кар'єрні заходи, підготовка презентаційних матеріалів, PR-акції, залучення Internet-маркетингу, зокрема, просування в соціальних мережах, web-10 презентації. Кожна з цих дій потребує окремої уваги та чітко продуманої послідовності дій.

Правильний вибір і сегментація цільових аудиторій дають змогу виділити найбільш значущі для представників кожної з них переваги роботи в компанії, а також підібрати ефективні канали та інструменти донесення цієї інформації [21]. Наприклад, для залучення в компанію молодих спеціалістів, варто використовувати ті канали комунікацій, які є у них популярними. Зокрема, проведене нами дослідження дозволило виявити основні джерела, котрими користуються студенти для пошуку інформації про майбутнього, потенційного роботодавця (рис. 8).

Рис. 8. Джерела інформацію про компанію, як можливе місце роботи

Можна зробити висновок, що сторінка компанії у соцмережі та сайт компанії можуть як привабити так і відштовхнути значне число потенційних працівників, тому над їх виглядом та наповненням варто постійно працювати. Також позитивні чи негативні відгуки про компанію її працівниками рано чи пізно стають відомі широкому загалу, тому варто моніторити їх думку і вживати заходів щодо підвищення задоволеності працівників компанією як під час їх роботи, так і при їх звільненні.

Без сумніву затяжна пандемія також вплинула на структуру каналів комунікації на ринку праці. Зокрема, за даними дослідження EY, для професіоналів пріоритетність соціальних мереж є трохи вищою, ніж для студентів. Вони більше користуються Facebook та LinkedIn, а студенти – Instagram та Telegram. Популярними лишаються портали з працевлаштування та корпоративні сайти компаній. Останнім часом зросла пріоритетність подій за участю експертів компанії як джерела інформації – проведення онлайн-вебінарів, віртуальних ярмарків вакансій тощо. На таких заходах про роботодавців дізналися 79 % студентів і 74 % професіоналів. Популярним джерелом інформації про роботодавців для студентів є стажування у компанії. Попри це рекомендації від родичів та знайомих є важливими для 50 % професіоналів та 42 % студентів [22].

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Ринок праці в Україні за багатьма професіями є працедефіцитними, і ті компанії, які не приділяють уваги своїй репутації на ринку, розробці привабливих EVP, не тільки не можуть залучити компетентних фахівців, а й ризикують втратити наявних. В таких умовах бренд роботодавця стає інструментом диференціації компанії на ринку праці та дає змогу досягнути необхідних конкурентних переваг у боротьбі за кваліфікованих працівників. При цьому, сильний HR-бренд повинен відповідати образу ідеального місця роботи, який складається в свідомості працівника компанії чи кандидата на ринку праці. Проте, через різницю у віці, статі, освіті, культурі, статусі зайнятості очікування представників різних цільових груп можуть відрізнятися. Тому формуючи HR-бренд потрібно розуміти, що неможливо однією ціннісною пропозицією привабити усіх, тобто EVP має бути особливою відповідно до очікувань кожного цільового сегмента. Зокрема, результати проведеного нами дослідження показали, відмінності у важливості критерії вибору потенційного місця роботи за гендерною ознакою. Наприклад, жінки першочергово зважають на можливість кар'єрного зростання та безпечне робоче середовище, а чоловіки – на репутацію компанії на ринку праці та можливості особистісного розвитку. Отже, бренд роботодавця, котрий формується та розвивається з врахуванням ціннісно-мотиваційні характеристик як власного персоналу, так і зовнішніх цільових аудиторій, дозволить компанії лишатися конкурентоспроможною на ринку праці, завдяки залученню й утриманню кваліфікованих фахівців, зростанню їх лояльності і підвищенню ефективності роботи.

Подальші дослідження мають розвиватися в напрямі удосконалення механізму формування та розвитку HR-бренду з урахуванням ціннісних пропозицій роботодавця для різних (внутрішніх та зовнішніх) цільових груп в умовах кризових ситуацій.

Література

1. Губарєва К. Бренд роботодавця в кризу: навіщо потрібен, з чого почати та як вимірювати ефективність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.globallogic.com/ua/insights/blogs/employer-branding-during-crisis/ – (07.05.2021).

2. Ambler T. The employer brand / T. Ambler, S. Barrow // The Journal of Brand Management. – 1996. – № 4. – P. 185–206.

3. Martin G. Corporate reputations, branding and people management: a strategic approach to HR / G. Martin, S. Hetrick. – Oxford : Butterworth-Heinemann, 2006. – 400 p.

4. Minchington B. Your Employer Brand: Attract, Engage, Retain / Minchington B. – Collective Learning Australia, 2006. – 232 p.

5. Sartain L. Brand from the inside: eight essentials to emotionally connect your employees to your business / L. Sartain, M. Schumann. – San Francisco : John Wiley & Sons, 2006. – 272 p.

6. Edwards M.R. Employer Branding: Developments and Challenges. Managing Human Resources: Human Resource Management in Transition / Edwards M.R. – New York : John Wiley & Sons. – 2012. – P. 389–410.

7. Балабанова Л.В. Діагностика конкурентоспроможності бренду підприємства-роботодавця / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 1-2(1). – С. 94–97.

8. Білорус Т.В. Методичний інструментарій оцінювання рівня задоволеності працівників внутрішнім HR-брендом компанії [Електронний ресурс] / Т.В. Білорус, С.Г. Фірсова // Проблеми системного підходу в економіці. – 2020. – Вип. 2. – С. 54–61. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2020_2_11

9. Мокіна С.М. Концептуальна модель побудови бренда роботодавця / С.М. Мокіна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 353–357.

10. Татаревська М.С. HR-брендінг в системі управління персоналом сучасної організації / М.С. Татаревська, О.В. Сорока, О.О. Лосікова // Економіка і регіон. – 2014. – № 2. – С. 57–62.

11. Цимбалюк С.О. Формування бренда роботодавця на ринку праці / С.О. Цимбалюк // Ринок праці та зайнятість населення. – 2016. – № 1. – С. 21–25.

12. Arasanmi Ch. N. Linking the employee value proposition (EVP) to employee behavioural outcomes / Ch. N. Arasanmi, A. Krishna // Industrial and Commercial Training. – 2019. – Vol. 51 (7/8). – P. 387–395.

13. Binu Raj A. Impact of employee value proposition on employees' intention to stay: moderating role of psychological contract and social identity / A. Binu Raj // South Asian Journal of Business Studies. – 2021. – Vol. 10 (2). – P. 203–226.

14. Pawar A. Employee Value Proposition: A Collaborative Methodology for Strengthening Employer Brand Strategy / A. Pawar // Journal of Resources Development and Management. – 2016. – Vol. 16. – P. 56–62.

15. Волобоєва І.О. Ціннісний вимір бренду роботодавця: вплив на залучення персоналу / І. О. Волобоєва, О.І. Кравчук, Д.В. Варшава // Бізнес Інформ. – 2021. – № 4. – С. 302–309.

16. Степанова Л. В. Формування позитивного бренда роботодавця в сучасних умовах / Л. В. Степанова, О. В. Тужилкіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2018. – № 5. – С. 12–130.

17. Ткалич М. Г. Позитивна ціннісна пропозиція роботодавця (EVP) в програмах балансу «робота – життя» для персоналу організацій / М. Г. Ткалич, О. Ю. Якупова // Проблеми сучасної психології. – 2019. – № 1. – С. 136–141.

18. Randstad Employer Brand Research Global Report 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://cdn2.hubspot.net/hubfs/481927/REBR%202020/Global_report_2020_final.pdf – (07.08.2021).

19. Звіт дослідження 2019 «Формула Поколінь: цінності та мотиви сучасних генерацій» [Електронний ресурс] // Academy DTEK та hh.ua. – Режим доступу : https://hhcdn.ru/file/16834655.pdf – (07.05.2021).

20. McKinsey. Why diversity matters. 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/why-diversity-matters – (07.05.2021).

21. Жовтяк Г.А. Формування бренда роботодавця на ринку праці / Г.А. Жовтяк // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2021. – Випуск 3(30). – С. 74–78.

22. Фокус на працівника: як COVID-19 прискорив еволюцію ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://biz.nv.ua/ukr/markets/yak-znayti-robotu-i-yak-zminivsya-rinok-praci-pislya-covid-19-filip-morris-ukrajina-50169046.html – (07.05.2021).

References

1. Hubarieva K. Brend robotodavtsia v kryzu: navishcho potriben, z choho pochaty ta yak vymiriuvaty efektyvnist [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.globallogic.com/ua/insights/blogs/employer-branding-during-crisis/ – (07.05.2021).

2. Ambler T. The employer brand / T. Ambler, S. Barrow // The Journal of Brand Management. – 1996. – № 4. – R. 185–206.

3. Martin G. Corporate reputations, branding and people management: a strategic approach to HR / G. Martin, S. Hetrick. – Oxford : Butterworth-Heinemann, 2006. – 400 p.

4. Minchington B. Your Employer Brand: Attract, Engage, Retain / Minchington B. – Collective Learning Australia, 2006. – 232 p.

5. Sartain L. Brand from the inside: eight essentials to emotionally connect your employees to your business / L. Sartain, M. Schumann. – San Francisco : John Wiley & Sons, 2006. – 272 p.

6. Edwards M.R. Employer Branding: Developments and Challenges. Managing Human Resources: Human Resource Management in Transition / Edwards M.R. – New York : John Wiley & Sons. – 2012. – P. 389–410.

7. Balabanova L.V. Diahnostyka konkurentospromozhnosti brendu pidpryiemstva-robotodavtsia / L.V. Balabanova, O.V. Sardak // Ekonomichnyi chasopys-XXI. – 2014. – № 1-2(1). – S. 94–97.

8. Bilorus T.V. Metodychnyi instrumentarii otsiniuvannia rivnia zadovolenosti pratsivnykiv vnutrishnim HR-brendom kompanii [Elektronnyi resurs] / T.V. Bilorus, S.H. Firsova // Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. – 2020. – Vyp. 2. – S. 54–61. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2020_2_11

9. Mokina S.M. Kontseptualna model pobudovy brenda robotodavtsia / S.M. Mokina // Biznes Inform. – 2014. – № 9. – S. 353–357.

10. Tatarevska M.S. HR-brendinh v systemi upravlinnia personalom suchasnoi orhanizatsii / M.S. Tatarevska, O.V. Soroka, O.O. Losikova // Ekonomika i rehion. – 2014. – № 2. – S. 57–62.

11. Tsymbaliuk S.O. Formuvannia brenda robotodavtsia na rynku pratsi / S.O. Tsymbaliuk // Rynok pratsi ta zainiatist naselennia. – 2016. – № 1. – S. 21–25.

12. Arasanmi Ch. N. Linking the employee value proposition (EVP) to employee behavioural outcomes / Ch. N. Arasanmi, A. Krishna // Industrial and Commercial Training. – 2019. – Vol. 51 (7/8). – P. 387–395.

13. Binu Raj A. Impact of employee value proposition on employees intention to stay: moderating role of psychological contract and social identity / A. Binu Raj // South Asian Journal of Business Studies. – 2021. – Vol. 10 (2). – P. 203–226.

14. Pawar A. Employee Value Proposition: A Collaborative Methodology for Strengthening Employer Brand Strategy / A. Pawar // Journal of Resources Development and Management. – 2016. – Vol. 16. – P. 56–62.

15. Voloboieva I.O. Tsinnisnyi vymir brendu robotodavtsia: vplyv na zaluchennia personalu / I. O. Voloboieva, O.I. Kravchuk, D.V. Varshava // Biznes Inform. – 2021. – № 4. – C. 302–309.

16. Stepanova L. V. Formuvannia pozytyvnoho brenda robotodavtsia v suchasnykh umovakh / L. V. Stepanova, O. V. Tuzhylkina // Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriia «Ekonomichni nauky». – 2018. – № 5. – S. 12–130.

17. Tkalych M. H. Pozytyvna tsinnisna propozytsiia robotodavtsia (EVP) v prohramakh balansu «robota – zhyttia» dlia personalu orhanizatsii / M. H. Tkalych, O. Yu. Yakupova // Problemy suchasnoi psykholohii. – 2019. – № 1. – S. 136–141.

18. Randstad Employer Brand Research Global Report 2020 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://cdn2.hubspot.net/hubfs/481927/REBR%202020/Global_report_2020_final.pdf – (07.08.2021).

19. Zvit doslidzhennia 2019 «Formula Pokolin: tsinnosti ta motyvy suchasnykh heneratsii» [Elektronnyi resurs] // Academy DTEK ta hh.ua. – Rezhym dostupu : https://hhcdn.ru/file/16834655.pdf – (07.05.2021).

20. McKinsey. Why diversity matters. 2015 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/why-diversity-matters – (07.05.2021).

21. Zhovtiak H.A. Formuvannia brenda robotodavtsia na rynku pratsi / H.A. Zhovtiak // Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. – 2021. – Vypusk 3(30). – S. 74–78.

22. Fokus na pratsivnyka: yak COVID-19 pryskoryv evoliutsiiu rynku pratsi [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://biz.nv.ua/ukr/markets/yak-znayti-robotu-i-yak-zminivsya-rinok-praci-pislya-covid-19-filip-morris-ukrajina-50169046.html – (07.05.2021).

Надійшла / Paper received : 08.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 336.227.2.025
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-25

КУРІЛОВ Є. А.
ORCID ID: 0000-0001-9301-6981
e-mail: gekakur@ukr.net
Департамент податкового аудиту ДПС України

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОПРАЦЮВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ КОНТРОЛЮЮЧИМИ ОРГАНАМИ РИЗИКІВ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

У статті проаналізовано та узагальнено міжнародний досвід роботи контролюючих органів з ризиками трансфертного ціноутворення як складової податкового контролю за дотриманням платниками податків правил трансфертного ціноутворення. Опрацювання та оцінювання ризиків трансфертного ціноутворення сприяють забезпеченню якісного відбору та збільшенню результативності перевірок контрольованих операцій, більшої ефективності використання обмежених ресурсів, а також більшій податковій визначеності та зменшенню кількості необґрунтованих перевірок. В результаті дослідження узагальнено міжнародний досвід та запропоновано орієнтовний процес здійснення опрацювання та оцінювання ризиків трансфертного ціноутворення. Також запропоновано вказаний процес доповнити п'ятим постоціночним етапом.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення; податковий контроль; ризики трансфертного ціноутворення; контрольовані операції; принцип «витягнутої руки».

YEVHEN KURILOV
State Tax Service of Ukraine (Kyiv, Ukraine)

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN PROCESSING AND ASSESSMENT BY REGULATORY AUTHORITIES OF TRANSFER PRICING RISKS

The article analyzes and summarizes the international experience of regulatory authorities in dealing with transfer pricing risks as one of the basic elements of tax control over taxpayers' compliance with transfer pricing rules.

An efficient process for processing and assessing transfer pricing risks helps to ensure quality selection and increase the effectiveness of audits of controlled transactions, increase the efficiency of the use of limited resources, as well as greater tax certainty and reduce the number of unreasonable audits.

As a result of the study: international experience was summarized and an indicative process of processing and assessing transfer pricing risks was determined; the main points of the general approach to the issue of transfer pricing risks, which are currently used in practice by the regulatory authorities of economically developed countries, have been identified; the principles of transfer pricing risk management were determined and the importance of carrying out transfer pricing risk assessment processes on an ongoing and systematic basis was indicated; the approaches to organizing the processing and risk assessment of transfer pricing proposed by the specialists of the OECD, JTPF and the UN are considered.

Also, the author of the article proposed to supplement this process with a fifth post-assessment stage, which should include the following three steps (13–15): internal inspection and quality control of risk assessment processes based on the results of transfer pricing audits; improving the list of transfer pricing risk indicators and descriptions of their features and identification methods; training and professional development of specialists in the assessment of transfer pricing risks. In addition, attention was drawn to the need for proper documentation of the processing and risk assessment of transfer pricing.

The article also concludes that the processes of processing and assessing transfer pricing risks should be integrated into the processes that are carried out within the framework of the functioning of the general risk management system of both the tax authority and any modern large enterprise (group of enterprises).

Key words: transfer pricing; tax control; transfer pricing risks; controlled operations; arm's length principle.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

У 2013 році до Податкового кодексу України [1] внесено положення щодо запровадження в Україні податкового контролю за дотриманням платниками податків правил трансфертного ціноутворення [2] (далі – ТЦ), які є частиною міжнародних правил оподаткування. Опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ є важливою складовою як моніторингу контрольованих операції (далі – КО), так і безпосередньо перевірок КО платників податків з питань дотримання принципу «витягнутої руки».

Опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ відіграє значну роль у забезпеченні якісного відбору та подальшої результативності здійснення перевірок КО платників податків з питань дотримання принципу «витягнутої руки», ефективності використання обмежених ресурсів як контролюючих (податкових) органів, так і платників податків, а також більшої податкової визначеності та зменшення кількості перевірок.

Ознайомлення з міжнародним досвідом опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ за умови його подальшого ефективного використання допоможе Україні послідовно розробити та вбудувати в систему податкового контролю за ТЦ якісні процеси опрацювання та оцінювання його ризиків, що, у свою чергу, дасть змогу раціональніше використовувати наявні ресурси та можливості як контролюючих органів, так і платників податків з урахуванням актуальності цієї теми для вітчизняної податкової практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

На сьогодні питання опрацювання та оцінювання контролюючими органами ризиків ТЦ у наукових та фахових дослідженнях і публікаціях розкрито недостатньою мірою та є предметом лише епізодичного згадування в окремих дослідженнях та публікаціях, які розглядають тему ризиків ТЦ в цілому [3; 4] або як частину податкових ризиків [5].

До вітчизняних та зарубіжних дослідників, які займалися питанням ризиків ТЦ, можна віднести Брєхова С.С., Проскуру К.П. та Сушкову О.Є. [5], Смірнова Д.О. та Бабенко Д.О. [3], Олофінську Ю.П. [6], Чха Ха Ле Тхі (Thu Ha Le Thi), Мортімера К. та Пінто Д. [7] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Незважаючи на наявність досліджень та публікацій щодо ризиків ТЦ подальшого дослідження потребує питання визначення уніфікованих процедур та етапів процесу здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ. Дослідження наявних рекомендацій міжнародних організацій, які прямо чи опосередковано стосуються питання здійснення таких процесів, дозволить визначити національні рекомендації щодо впровадження та вдосконалення процедур та етапів процесу здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ в Державній податковій службі України.

Формулювання цілей статті

Метою статті є ознайомлення із узагальненим міжнародним досвідом опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ та визначення орієнтовного процесу здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ. Ефективні опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ сприяють забезпеченню якісного відбору та збільшенню результативності перевірок КО, ефективності використання обмежених ресурсів, а також більшій податковій визначеності та зменшенню кількості необґрунтованих перевірок.

Виклад основного матеріалу

Міжнародні документи щодо ризиків ТЦ. У світовій практиці податкового контролю за ТЦ питання ризиків ТЦ набуло особливої актуальності, про що свідчать розробка та/або прийняття провідними міжнародними організаціями протягом останніх років низки документів з цього питання, а саме (перелік наведено у хронологічному порядку):

– Кодекс поводження з документацією з ТЦ для асоційованих (пов'язаних) підприємств в Євросоюзі, липень 2006 року (Code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EU TPD), 2006) [8];

– Посібник ОЕСР «Ефективне вирішення проблем ТЦ», Глава 2 «Відбір правильних випадків», січень 2012 року, (Dealing effectively with the challenges of transfer pricing, OECD; Chapter 2 «Selecting the right cases») [9];

– Проєкт для громадського обговорення Рекомендацій ОЕСР із здійснення оцінки ризиків ТЦ, квітень 2013 року (Public consultation: Draft handbook on transfer pricing risk assessment, OECD, 2013) [10];

– Доповідь Спільного форуму Європейської комісії з ТЦ (далі – СФЄК з ТЦ / JTPF) щодо ризик-менеджменту (управління ризиками) в ТЦ, червень 2013 року (Report EU JTPF on transfer pricing risk management, 2013) [11];

– «Білі папери» ОЕСР з документації з ТЦ, липень 2013 року (White paper on transfer pricing documentation, OECD, 2013) [12];

– Звітність в розрізі країн для реалізації Кроку 13 Плану протидії BEPS – Керівництво ОЕСР щодо ефективної оцінки податкових ризиків, 2017 рік (BEPS Action 13. Country-by-Country Reporting – OECD Handbook on Effective Tax Risk Assessment, 2017) [13];

– Керівництво ООН з ТЦ для країн, що розвиваються, Глава 13 «Оцінка ризиків», 2021 рік (UN practical manual on transfer pricing for developing countries, Chapter 13 «Risk Assessment», 2021) [14].

Встановлення, дослідження, аналіз та оцінка впливу ризиків ТЦ на базу оподаткування платника податків займає суттєве місце в процесах податкового контролю за ТЦ та переслідує дві основні цілі: 1) забезпечити належний відбір КО для здійснення аудиту ТЦ; 2) визначитись із переліком питань, які будуть відпрацьовуватись при здійсненні аудиту ТЦ.

Основними вигодами ефективного виявлення ризиків ТЦ згідно з посібником ОЕСР «Ефективне вирішення проблем ТЦ» є: 1) цілеспрямоване й економічно обґрунтоване та ефективне використання обмежених ресурсів контролюючого органу; 2) чітко визначені запити документації, які зменшують вимоги до платників податків щодо її підготовки та подання, а також вимоги щодо часу й інших ресурсів, які використовуються контролюючим органом для перегляду цієї документації; 3) стислі часові рамки здійснення перевірок або запитів та вирішення суперечок [9].

В доповіді СФЄК з ТЦ щодо ризик-менеджменту в ТЦ [11] значною мірою сформовано загальний підхід до ризиків ТЦ, який на сьогодні використовується більшістю країн, та основні моменти якого, зокрема, можна викласти наступним чином:

– термін «ризик(и) ТЦ» охоплює не лише ризики того, що ТЦ не відповідає принципу «витягнутої руки», але й ризики того, що ресурси, задіяні в контролі за ТЦ, не виділяються ефективно для забезпечення належного процесу ТЦ;

– підходи до ризиків ТЦ мають бути спрямованими насамперед на найсуттєвіші випадки (ознаки ризику), включаючи випадки відмови платників податків від співпраці.

– розуміння фактів і обставин, які дають можливість оцінити ризики ТЦ, в значній кількості випадків є більш корисним, ніж володіння чистою арифметикою;

– не вбачається можливим розроблення універсального підходу щодо ефективного управління ризиками в ТЦ;

– проблеми ризиків ТЦ розвиваються та змінюються з часом і ведуть до виникнення нових питань і викликів;

– ситуація з опрацюванням та оцінюванням ризиків ТЦ для контролюючих органів і платників податків може бути поліпшена шляхом розробки та впровадження спеціальних інструментів, процедур, вимог до документації тощо.

СФЄК з ТЦ рекомендовано дотримуватися наступних принципів управління ризиками ТЦ:

1) використовувати так званий спільний підхід (узгодженості дій), заснований на діалозі та довірі між контролюючим органом і платником податків;

2) визначати аспекти, пов'язані з найбільш істотними ризиками ТЦ, та відокремлювати їх від інших ризиків ТЦ;

3) виділяти ресурси для сфер ТЦ з найбільш істотними ризиками;

4) мати правові інструменти для забезпечення ефективного вирішення ситуацій з найбільш істотними ризиками ТЦ;

5) цілеспрямовано виконувати всі дії з управління ризиками ТЦ, уявляючи та враховуючи обставини конкретної операції, наявні ресурси і наслідки, до яких ці дії ведуть;

6) збалансувати запити щодо надання додаткової інформації з урахуванням потреб контролюючого органу, з одного боку, та тягаря з її підготовки та надання для платника податків – з іншого.

До вказаних спеціальних інструментів, процедур, вимог можна віднести: 1) інструменти ефективного обміну інформацією; 2) робочі процедури для дослідження ризиків та аудиту в цілому, а також для координації зусиль між різними підрозділами податкових органів, а також між податковим органом та платником(ами) податків; 3) загальні стандартні вимоги до документації з ТЦ та загальні стандартні вимоги щодо ефективного механізму вирішення суперечок між податковим органом та платниками податків [11].

У проєкті Рекомендацій ОЕСР зі здійснення оцінки ризиків ТЦ [10] вказано на важливість здійснення процесів оцінювання ризиків ТЦ на постійній та системній основі, а саме: послідовного та регулярного здійснення процесів оцінювання ризиків ТЦ крок за кроком, з урахуванням суджень, винесених за підсумками кожного кроку щодо того, рухатись далі та в якому напрямі чи ні; чіткого розуміння процесів оцінювання ризиків ТЦ усіма фахівцями, залученими до зазначених процесів.

Питаннями, які потребують отримання відповідей при опрацюванні питання ризиків ТЦ, є:

– чи КО є реальними (дійсними);

– чи існують ознаки (свідчення) ризику(ів) ТЦ;

– чи потребує даний випадок аудиту;

– які конкретні питання мають бути дослідженими в ході аудиту?

Спрощено можна зазначити, що опрацювання та оцінювання ризиків у сфері ТЦ фактично полягають у: 1) виявленні ознак ризиків у сфері ТЦ; 2) дослідженні виявлених ознак; 3) визначенні операцій, які потребують детальної перевірки; 4) визначенні конкретних питань, що мають бути досліджені в ході аудиту; 5) розробці поступового та практичного плану аудиту окремих КО; 6) виділенні ресурсів, необхідних для здійснення аудиту; 7) стимулюванні платників податків щодо дотримання встановлених вимог та співпраці шляхом здійснення діалогу на ранній стадії.

Оцінювання ризиків ТЦ не є заміною аудиту; рівень її складності має відповідати наявним можливостям та ресурсам конкретного податкового органу, колу платників податків, стадії розвитку податкового контролю за ТЦ); необхідними є зважений підхід та наявність команди досвідчених фахівців.

Джерела інформації для оцінювання ризиків ТЦ. Усі розробники зазначених міжнародних документів займають таку позицію, що джерела інформації є ключовими елементами оцінювання ризику ТЦ та для такого оцінювання можуть та мають бути використані самі різні джерела. Наприклад, це документація з ТЦ; надана платником податків інформація на конкретні податкові запити про надання інформації (звернення щодо розкриття інформації); анкети з питань ТЦ, які надсилаються податковими органами платникам податків для заповнення (або протоколи опитування); результати аудиту платника податків минулих років та інша внутрішньовідомча інформація; інформація, отримана в рамках міждержавного обміну інформацією; комерційні бази даних; загальнодоступна інформація про платника податків, у тому числі Інтернет-ресурси, зокрема сайти платників податків; аналітичні звіти з фінансової звітності, цінних паперів; публікації та повідомлення в ЗМІ; дані щодо виданих патентів тощо; інформація щодо пов'язаності осіб тощо; митні дані; інформація, отримана в ході відвідування компанії та/або зустрічей з її персоналом; відомості, отримані за угодами, укладеними з платниками податків про обмін інформацією (з податковими органами) за згодою та ін. Зокрема, в Кодексі поведінки стосовно документації з ТЦ для асоційованих підприємств в Європейському Союзі зазначено, що документація з ТЦ має містити достатньо деталей, щоб дати змогу податковому органу оцінювати ризики з метою вибору справи (випадку, об'єкта)

для початку податкової перевірки з питань ТЦ. Розвиваючи цю позицію, ОЕСР у «Білих паперах» з документації з ТЦ (липень 2013 р.) вказано на три взаємопов'язані причини необхідності подання документації з ТЦ: забезпечення урядів інформацією, необхідною для проведення обґрунтованої оцінки ризиків ТЦ; гарантування того, що платники податків належним чином дотримуються вимог щодо ТЦ; забезпечення урядів інформацією, яку вони вимагають, для проведення належної повної ревізії практики ТЦ суб'єктів, що підлягають оподаткуванню в межах їх юрисдикції.

Багато країн підходять до оцінювання ризиків ТЦ поетапно і бажають мати більш детальну та конкретну інформацію на кожному етапі оцінювання. Проте податковому органу необхідний доступ до достатнього обсягу інформації на ранніх стадіях аудиту для проведення точного та обґрунтованого оцінювання ризиків ТЦ.

Класифікація індикаторів потенційних ризиків ТЦ. Спроба класифікувати індикатори ризиків ТЦ є корисною для надання додаткового контексту та можливостей ідентифікації потенційних ризиків ТЦ і визначення процесу їх опрацювання та оцінювання. Така класифікація може допомогти у формуванні описів (профілів) ризику, оцінці агресивності та складності ризиків, систематизації відомостей про ризики та ознаки небезпеки, а також в оцінці ймовірності успіху (тобто ймовірності коригування податкових зобов'язань, рівня і кількості ресурсів, які можуть знадобитись для відпрацювання в ході аудиту тощо). Також вона спростить виконання процесів опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ та надасть допомогу у визначенні виправданості відбору операції(й) до перевірки та наявності необхідних ресурсів і експертних знань для здійснення перевірки.

Підходи до організації процесів опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ. Ці процеси є складними, вимагають винесення суджень і не можуть бути зведеними до набору механічних правил. Наявність окремих особливостей, пов'язаних з потенційними ризиками ТЦ, не означає автоматичного визначення доцільності їх поглибленого дослідження. Необхідно проявляти обачність при розгляді ідентифікаторів (ознак, показників) ризику.

Корисно мати структурований підхід до розгляду ризику – це може гарантувати, що оцінювання буде всеохоплюючим, а запити, зроблені на підставі такого оцінювання, матимуть цілеспрямований і конкретний характер, відповідно, будуть результативнішими.

Для контролюючих (податкових) органів до переходу до детального розгляду конкретних обставин операції доцільним є вироблення поглибленого розуміння: бізнес-моделі конкретного платника податків (групи підприємств); конкретного бізнес-середовища (сектора економіки), в якому здійснюються операції з пов'язаними сторонами. Таке розуміння може бути досягнуто шляхом вивчення інформації з різних джерел та зміцнене шляхом спілкування з посадовими особами такої групи підприємств.

Підходи, запропоновані ОЕСР [9]:

– «знизу вгору» (bottom up) – передбачає дослідження інформації про транскордонні операції, які містять специфічні для МНП та юрисдикцій питання, що зазвичай не зустрічаються за операціями між непов'язаними сторонами і можуть призвести до викривлення розподілу прибутку (збитків) між юрисдикціями;

– «зверху вниз» (top down) – включає в себе оцінку рентабельності операцій групи в юрисдикції в контексті загальної рентабельності групи підприємств з урахуванням розподілу функцій, активів і ризиків, а також бізнес-сектора, в якому вона працює. Якщо рентабельність компанії падає значно нижче очікувань, визначених на основі економічного аналізу, необхідним є подальше дослідження причин цього та питань ціноутворення за значними операціями.

ООН запропоновано такі підходи [14]:

– ***транзакційний*** **(*операційний*)**. Для формування компетенцій та отримання досвіду через навчання без відриву від роботи (на робочому місці) корисним може бути прийняття транзакційного підходу, при якому прості операції, що можуть бути перевіреними з меншими витратами, перевіряються в першу чергу. Крім того, увагу може бути сфокусовано на операціях з вищим ступенем ризику та з вищим імовірним отриманням доходів, наприклад на таких, як реструктуризація бізнесу. Нарешті, рішення про дослідження комбінації більш складних і простих операцій можуть прийматися з метою забезпечення більш послідовного потоку робіт і доходів;

– ***юрисдикційний***. Підхід, при якому операції з юридичними особами з певних податкових юрисдикцій, є пріоритетними для перевірок. Одним з найважливіших елементів цього підходу є включення до перевірок як прямих, так і непрямих операцій, укладених з такими юрисдикціями, наприклад схем або структур за участю осіб у таких юрисдикціях, завдяки використанню яких у кінцевому підсумку отримано певні переваги. Це вимагає від підрозділу з питань ТЦ встановлення юрисдикцій, які вважатимуться юрисдикціями з підвищеними ризиками, зокрема на підставі податкових ставок, вітчизняних торговельних потоків та внутрішньої економічної політики. Цілком можливо, що до пріоритетів можуть потрапити і юрисдикції з високими ставками податку, у випадку коли такі юрисдикції використовуються МНП за особливо агресивними (обмеженими) правилами або практикою ТЦ;

– ***ризикоорієнтований***. По суті є гібридом перших двох підходів, але може також розглянути інші чинники, ніж юрисдикція(ї) пов'язаної(их) сторони(ін) або типи операцій.

Взаємодія з платниками податків у ході опрацювання ризиків ТЦ. Існуюча практика економічно розвинутих країн свідчить про необхідність розширеної взаємодії платників податків з контролюючими (податковими) органами в ході здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ, яка фактично веде до так званої більшої податкової визначеності в обмін на прозорість діяльності. Натомість платник податків отримує більшу податкову визначеність на більш ранній стадії при меншому адміністративному тягарі порівняно з тим, коли щодо нього здійснюються традиційні перевірки після подання звітності (документації) про КО.

Процес здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ. У Проекті Рекомендацій ОЕСР із здійснення оцінки ризиків ТЦ [10] та в Керівництві ООН з ТЦ для країн, що розвиваються [14], з урахуванням сучасного досвіду компетентних органів різних країн сформульовано й наведено описи процедур та етапів здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ. За результатами здійснення аналізу вказаних документів автор вважає, що зазначені процедури та етапи процесу здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ в узагальненому вигляді налічують наступні чотири етапи та дванадцять кроків:

– *початковий етап* (*кроки 1–5*):

1) узагальнення кількісних даних з податкових декларацій, фінансової звітності, звітних форм з КО, документації з ТЦ (в т.ч. трирівневої документації з ТЦ, після її впровадження);

2) обробка кількісних даних з метою виявлення ймовірних ознак (індикаторів) та областей високого рівня ризиків ТЦ і початкової ідентифікації ймовірних ризиків;

3) кількісна оцінка ймовірних ризиків високого рівня;

4) якісний аналіз наявної інформації, пошук та збір додаткових відомостей;

5) попереднє рішення щодо доцільності продовження процесу;

– *етап поглибленого дослідження* (*кроки 6, 7*):

6) поглиблене дослідження ризиків, включаючи функціональний аналіз та зіставний аналіз, на підставі документації з метою підтвердження початкових висновків та правильності попереднього рішення.

7) детальніша кількісна оцінка ймовірних ризиків ТЦ;

– *етап взаємодії з платником податків* (*крок 8*):

8) початок взаємодії з посадовими особами платника податків (щодо спільного опрацювання питань, пов'язаних з потенційними ризиками ТЦ) з метою додаткового аналізу та оцінки ризиків ТЦ;

– ***етап підготовки підсумкового документа* (*кроки 9–12*)**

9) підготовка проєкту доповіді (висновку/звіту/огляду) про оцінювання ризиків ТЦ;

10) винесення рішення щодо того, чи слід приступати до перевірки ТЦ та переліку питань, на які має бути спрямовано таку перевірку;

11) внутрішній огляд і контроль якості процесів оцінювання ризиків ТЦ;

12) складання кінцевої доповіді (висновку/звіту/огляду) про оцінювання ризиків ТЦ.

Крім того, автор дослідження пропонує доповнити зазначений процес додатковими п'ятим етапом та трьома кроками (13–15), оскільки хоча в текстах міжнародних організацій з порушеного в статті питання прямо не зазначається необхідність здійснення таких кроків, сама логіка, теорія та набута практика системної роботи з ризиками (ризик-менеджменту), в нашому випадку – ризиками ТЦ, свідчить про необхідність їх вбудування в процес опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ на постійній та системній основі;

– *постоціночний етап* (*кроки 13–15*):

13) внутрішній огляд і контроль якості процесів оцінювання ризиків за результатами перевірок ТЦ;

14) удосконалення/оновлення переліку індикаторів (показників/ознак) ризиків ТЦ та описів їх особливостей і шляхів ідентифікації;

15) навчання/підвищення кваліфікації фахівців в оцінці ризиків ТЦ.

Необхідно розуміти, що на практиці можливі одночасні розгляд та опрацювання декількох різних ризиків, притаманних одній КО (групі КО) та/або одному учаснику КО (групі підприємств), здійснення опрацювання та оцінювання кожного з яких може бути на різних етапах (кроках). Крім того, отримання додаткової інформації може призвести до необхідності повернення до попередніх кроків опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ. Загалом процеси опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ мають бути інтегрованими до процесів, які здійснюються в рамках функціонування загальної системи ризик-менеджменту як контролюючого (податкового) органу, так і будь-якого сучасного великого підприємства (групи підприємств).

Шаблони ключової інформації для потреб здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ. Для забезпечення процесів здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ контролюючий (податковий) орган має розробити шаблони ключової інформації для внутрішніх потреб, які в ідеалі повинні включати відомості про:

– нормативні вимоги щодо подання документації про ТЦ/інформації на запити;

– характер операцій та виявлених ризиків, пов'язаних з цими операціями;

– обсяги та частки операції(й);

– юрисдикції, з якими укладено угоди;

– використану інформацію, наприклад фінансову звітність, податкову декларацію тощо;

– результати процесу ідентифікації та оцінювання ризиків, тобто про те, що було рекомендовано і чому (з яких причин). Це може бути найважливішим аспектом.

Підсумковий документ щодо результатів опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ. Міжнародні організації, які є загальновизнаними лідерами з питань розробки підходів та методології із запровадження податкового контролю за ТЦ (ОЕСР, СФЄК з ТЦ, ООН) [8; 9; 11; 14], особливу увагу звертають на те, що в результаті здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ обов'язково має бути підготовлено відповідний підсумковий документ, який може мати різні назви (наприклад, звіт чи доповідь про оцінювання ризиків – у редакції ОЕСР; висновок за наслідками оцінювання ризиків – у редакції ООН), однак повинен містити: 1) стислу інформацію про роботу, виконану в ході оцінювання ризиків; 2) відомості про встановлені показники (дані), що свідчать про наявність ризику(ів); 3) відомості про причини, які призвели до висновку щодо необхідності подальшого аудиту (перевірки). Зокрема, слід зазначити одну або більше ознак ризику(ів), які призвели до висновку, що певне питання має бути детально досліджено в ході подальшої перевірки.

У Керівництві ООН з ТЦ для країн, що розвиваються, зазначено важливість документального оформлення результатів ідентифікації ризиків та процесу здійснення їх оцінювання в цілях прийняття подальших управлінських рішень і здійснення контролю, а також подальшого зберігання на випадок виникнення потреби в здійсненні аналізу їх обґрунтованості та відповідності правилам ТЦ [14].

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

В результаті проведеного дослідження: проаналізовано та узагальнено міжнародний досвід роботи контролюючих органів з ризиками ТЦ та визначено орієнтовний процес опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ; визначено основні моменти загального підходу до питання ризиків ТЦ, які на сьогодні використовуються в практичній діяльності контролюючими органами економічно розвинутих країн; визначено принципи управління ризиками ТЦ та вказано на важливість здійснення процесів оцінювання ризиків ТЦ на постійній та системній основі; розглянуті підходи до організації процесів опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ запропоновані фахівцями ОЕСР та ООН.

Автор вважає за доцільне запропонувати доповнити орієнтовний процес здійснення опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ п'ятим етапом пост-оцінки, який має налічувати три наступні кроки: внутрішній огляд і контроль якості процесів оцінювання ризиків за результатами перевірок ТЦ; удосконалення переліку індикаторів ризиків ТЦ та описів їх особливостей і шляхів ідентифікації; навчання/підвищення кваліфікації фахівців в оцінці ризиків ТЦ. Також автор, з врахуванням міжнародного досвіду, додатково підкреслює необхідність належного документування процесу опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ та інтеграції процесів опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ до процесів, які здійснюються в рамках функціонування загальної системи ризик-менеджменту податкового органу та/або мультинаціонального підприємства.

Запропонований орієнтовний процес опрацювання та оцінювання ризиків ТЦ в подальшому доцільно використати для подальшої розробки процедур, програмних продуктів та методик відбору платників податків, які здійснюють контрольовані операції, до перевірок трансфертного ціноутворення та оцінки результатів таких перевірок.

Література

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято ВР України від 02.12.2010 № 2755-VI]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. – (23.05.2021 р.).

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято ВР України від 04.07.2013 № 408-VII]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-18#Text. – (23.05.2021 р.).

3. Смирнов Д.А. Инструменты минимизации рисков, связанных с применением правил контроля трансфертного ценообразования [Електронный ресурс] / Д.А. Смирнов, Д.А. Бабенко // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2015. – № 6. – С. 85–93. – Режим доступа : https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-minimizatsii-riskov-svyazannyh-s-primeneniem-pravil-kontrolya-transfertnogo-tsenoobrazovaniya. – (23.05.2021 р.).

4. Баранова А.Б. Риски трансфертного ценообразования: проблемы и возможности минимизации / А.Б. Баранова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – № 10-11 (53). – С. 51–57.

5. Брєхов С.С. Система індикаторів ризиків агресивного податкового планування / С.С. Брєхов, Проскура К.П., Сушкова О.Є. // Економічний аналіз. – 2017. – Том 27. № 1. – С. 107–119.

6. Олофинская Ю.П. Контроль налоговыми органами цен по сделкам: классификация рисков администрирования [Електронный ресурс] / Ю.П. Олофинская // Известия ИГЭА. – 2014. – № 4(96). – С. 51–58. – Режим доступа : https://cyberleninka.ru/article/n/kontrol-nalogovymi-organami-tsen-po-sdelkam-klassifikatsiya-riskov-administrirovaniya. – (23.05.2021 р.).

7. Thu Ha Le Thi, Colleen Mortimer and Dale Pinto. The Role and Design of a Transfer Pricing Risk Assessment Framework for Tax Administrators. The Tax Specialist. October 2014. Vol. 18(2). P. 74–83. URL: https://espace.curtin.edu.au/handle/20.500.11937/5285. (23.05.2021).

8. Code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EU TPD; (2006/C 176/01). EU. July 2006. 7 p. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=/CELEX:42006X0728(01)/ &from=EN. (23.05.2021).

9. Dealing effectively with the challenges of transfer pricing. OECD, 2012; Chapter 2 «Selecting the right cases»). OECD. January 2012. 106 p. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/dealing-effectively-with-the-challenges-of-transfer-pricing_9789264169463-en. (23.05.2021).

10. Public consultation: Draft handbook on transfer pricing risk assessment. OECD. April 2013. 41 p. URL: https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/Draft-Handbook-TP-Risk-Assessment-ENG.pdf. (23.05.2021).

11. Report EU JTPF on transfer pricing risk management. European Commission. June 2013. 17 p. URL: https://www.drtp.ca/wp-content/uploads/2015/02/Report_Transfer_Pricing_Risk_Management.pdf. (23.05.2021).

12. White paper on transfer pricing documentation. OECD. July 2013. 42 p. URL: https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/white-paper-transfer-pricing-documentation.pdf. (23.05.2021).

13. BEPS Action 13. Country-by-Country Reporting – OECD Handbook on Effective Tax Risk Assessment. OECD. 2017. 88 p. URL: https://www.oecd.org/tax/beps/country-by-country-reporting-handbook-on-effective-tax-risk-assessment.pdf. (23.05.2021).

14. UN practical manual on transfer pricing for developing countries, Chapter 13 «Risk Assessment». UN. 2021. 678 p. URL: https://www.un.org/development/desa/financing/sites/www.un.org.development.desa.financing/files/2021-04/TP_2021_final_web%20%281%29.pdf. (23.05.2021).

References

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy : [pryiniato VR Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI]. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. – (23.05.2021 r.).

2. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo transfertnoho tsinoutvorennia [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy : [pryiniato VR Ukrainy vid 04.07.2013 № 408-VII]. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-18#Text. – (23.05.2021 r.).

3. Smirnov D.A. Instrumenty minimizacii riskov, svyazannyh s primeneniem pravil kontrolya transfertnogo cenoobrazovaniya [Elektronnyj resurs] / D.A. Smirnov, D.A. Babenko // Imushestvennye otnosheniya v Rossijskoj Federacii. – 2015. – № 6. – S. 85–93. – Rezhim dostupa : https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-minimizatsii-riskov-svyazannyh-s-primeneniem-pravil-kontrolya-transfertnogo-tsenoobrazovaniya. – (23.05.2021 r.).

4. Baranova A.B. Riski transfertnogo cenoobrazovaniya: problemy i vozmozhnosti minimizacii / A.B. Baranova // Ekonomika i sovremennyj menedzhment: teoriya i praktika. – 2015. – № 10-11 (53). – S. 51–57.

5. Briekhov S.S. Systema indykatoriv ryzykiv ahresyvnoho podatkovoho planuvannia / S.S. Briekhov, Proskura K.P., Sushkova O.Ie. // Ekonomichnyi analiz. – 2017. – Tom 27. № 1. – S. 107–119.

6. Olofinskaya Yu.P. Kontrol nalogovymi organami cen po sdelkam: klassifikaciya riskov administrirovaniya [Elektronnyj resurs] / Yu.P. Olofinskaya // Izvestiya IGEA. – 2014. – № 4(96). – S. 51–58. – Rezhim dostupa : https://cyberleninka.ru/article/n/kontrol-nalogovymi-organami-tsen-po-sdelkam-klassifikatsiya-riskov-administrirovaniya. – (23.05.2021 r.).

7. Thu Ha Le Thi, Colleen Mortimer and Dale Pinto. The Role and Design of a Transfer Pricing Risk Assessment Framework for Tax Administrators. The Tax Specialist. October 2014. Vol. 18(2). P. 74–83. URL: https://espace.curtin.edu.au/handle/20.500.11937/5285. (23.05.2021).

8. Code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EU TPD; (2006/C 176/01). EU. July 2006. 7 p. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:42006X0728(01)&from=EN. (23.05.2021).

9. Dealing effectively with the challenges of transfer pricing. OECD, 2012; Chapter 2 «Selecting the right cases»). OECD. January 2012. 106 p. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/dealing-effectively-with-the-challenges-of-transfer-pricing_9789264169463-en. (23.05.2021).

10. Public consultation: Draft handbook on transfer pricing risk assessment. OECD. April 2013. 41 p. URL: https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/Draft-Handbook-TP-Risk-Assessment-ENG.pdf. (23.05.2021).

11. Report EU JTPF on transfer pricing risk management. European Commission. June 2013. 17 p. URL: https://www.drtp.ca/wp-content/uploads/2015/02/Report_Transfer_Pricing_Risk_Management.pdf. (23.05.2021).

12. White paper on transfer pricing documentation. OECD. July 2013. 42 p. URL: https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/white-paper-transfer-pricing-documentation.pdf. (23.05.2021).

13. BEPS Action 13. Country-by-Country Reporting – OECD Handbook on Effective Tax Risk Assessment. OECD. 2017. 88 p. URL: https://www.oecd.org/tax/beps/country-by-country-reporting-handbook-on-effective-tax-risk-assessment.pdf. (23.05.2021).

14. UN rractical manual on transfer pricing for developing countries, Chapter 13 «Risk Assessment». UN. 2021. 678 p. URL: https://www.un.org/development/desa/financing/sites/www.un.org.development.desa.financing/files/2021-04/TP_2021_final_web%20%281%29.pdf. (23.05.2021).

Надійшла / Paper received : 23.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 314.7:331.55 (477.8)
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-26

ТЕСЛЮК Р. Т.
Державна установа «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»
ORCID ID: 0000-0003-4562-1663
e-mail: r.teslyuk@gmail.com
РУЩИШИН Н. М.
Львівський торговельно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-1198-8582
e-mail: nadiya_r@i.ua

РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Проаналізовано динаміку міграційної активності населення Карпатського регіону України в 2010–2020 роках. Виявлено регіональні відмінності в перебігу стаціонарної міграції областей Карпатського регіону, в тому числі міжнародної міграції, частка якої є найвищою у Чернівецькій та Закарпатській областях. Оцінено рівень внутрішніх міграційних зв'язків між областями регіону, найтіснішими вони є між Львівською та Івано-Франківською областями. Виявлено стабільний міграційний приріст в містах регіону, який зумовлений головно прибуттям мігрантів з інших регіонів країни. У 2020 році внаслідок обмежувальних заходів для запобігання поширенню ГРВІ COVID-19 рівень міграційної активності дещо знизився. На мезорегіональному рівні міграційно-привабливими є обласні центри регіону, окремі середні міста та райони, що прилягають безпосередньо до них. Міграційний відтік найбільше відчутний з гірських районів та промислових міст Карпатського регіону.

Ключові слова: міграційна активність, Карпатський регіон України, прибулі, вибулі, міграційне сальдо, стаціонарна міграція.

ROMAN TESLIUK
State Institution "Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine"
NADIIA RUSHCHYSHYN
Lviv University of Trade and Economics

REGIONAL DIFFERENCES OF POPULATION'S MIGRATION ACTIVITY IN THE CARPATHIAN REGION OF UKRAINE

Analysis of the population's migration activity in the Carpathian region of Ukraine is necessary to determine the spatial basis for the formation and development of territorial communities, development and implementation of demographic and socio-economic policy measures. The level of immigration to the Carpathian region from 2012 to 2020, annually exceeded the level of emigration. During this period, the urban settlements in the region are characterized by a stable migration increase (25 thousand people), while there was a migration reduction of the rural population of the region (by 4 thousand people). The increase is typical for Lviv and Ivano-Frankivsk regions, the negative migration balance is for Zakarpattia and Chernivtsi regions. The share of international migrants in migration flows in the Carpathian region is small, the population of Transcarpathia and Bukovina is more active in this regard.

Interregional migration links are close between Lviv and Ivano-Frankivsk, Lviv and Zakarpattia, Ivano-Frankivsk and Chernivtsi regions. There is a noticeable reduction in the difference between the number of arrivals and departures, but in general the Carpathian region continues to be attractive for migration to residents of other country regions. In general, in 2016-2019, the population of the Carpathian region due to migration increased by 4 people per 10,000 population.

The population's migratory activity in the Carpathian region has a suburbanization character, which indicates the suburban areas attractive for living and working. Along with this, there is a significant leaching of human potential from mountainous areas, northern and north-eastern districts in Ivano-Frankivsk and Chernivtsi regions, industrial cities in the Carpathian region. The main threat to the development of the Carpathian region, caused by internal migration, is primarily the depopulation of some villages in the region, which is now manifested in the aging rural population. In the future, the unfavorable demographic situation in rural areas may lead to the decline of the local economy, social infrastructure and a general decline in the quality of life of residents.

Keywords: migration activity, Carpathian region of Ukraine, arrivals, departures, migration balance, stationary migration.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Однією з головних передумов розробки та успішної реалізації регіональної політики є наявність ґрунтовних аналітичних знань про сучасний стан та динаміку процесів і явищ у різних сферах життєдіяльності суспільства: економічній, соціальній, демографічній, політичній, культурній, екологічній тощо, що мають місце в країні, регіонах та окремих населених пунктах. Виявлення сучасних тенденцій формування чисельності населення країни, її регіонів чи окремих адміністративно-територіальних одиниць (АТО) різного рангу, зокрема визначення ролі стаціонарної міграції у цьому процесі, є актуальним завданням сучасної економічної науки, державного та регіонального управління. Особливо актуальною є проблема міграції у відносно сприятливому в демографічному відношенні Карпатському регіоні, населення якого активно залучено в трудову та освітню міграцію, здебільшого за кордон. Тому, аналіз регіонального та мезорегіонального зрізу міграційних процесів у Карпатському регіоні України є необхідним для визначення

просторових основ формування і розвитку територіальних громад, розробки та реалізації у них заходів демографічної та соціально-економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

В українському науковому дискурсі проблеми української міграції висвітлено достатньо широко. В економіці найвагоміший внесок у вивчення міграційних процесів в Україні та, зокрема, в Карпатському регіоні зроблено вченими ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього» [1–5]. На макрорівні міграція є профільною проблематикою Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи [6]. Окреслена проблема висвітлена у монографічних працях вітчизняних науковців: М. Біль [7], О. Риндзак [8], О. Малиновської [9], І. Майданік [10], С. Западнюк [11], І. Бараняка [12], О. Махонюка [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Зазначені вчені зосереджують свою увагу здебільшого на зовнішній трудовій міграції, її ролі та наслідках для української економіки й добробуту населення країни, а також на зростанні інтенсивності освітньої міграції. Натомість поза увагою залишаються проблеми стаціонарної міграції, що є індикатором міграційної привабливості окремих регіонів та поселень, водночас зміцнюючи їхню демографічну стійкість.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз головних регіональних та мезорегіональних ознак та тенденцій сучасних міграційних процесів в Карпатському регіоні України в 2010–2020 рр.

Виклад основного матеріалу

Загалом у 2010–2020 рр. чисельність населення чотирьох областей Карпатського регіону за рахунок усіх видів міграції зросла на 21,2 тис. осіб, або 35 осіб на 10 тис. населення (табл. 1). За офіційними даними статистики, рівень імміграції в регіон з 2012 по 2020 р. щороку перевищував рівень еміграції. Однак в останні 2 роки значення цього сальдо є незначним. Зниження рівня міграційної активності у 2020 році можна пояснити суттєвими обмеженнями, введеними цього року стосовно переміщень населення задля запобігання поширенню ГРВІ COVID-19.

Таблиця 1

Основні показники загальної міграційної активності населення Карпатського регіону в 2010, 2012, 2014–2020 рр.

Показник	Рік								
	2010	2012	2014	2016	2017	2018	2019	2020	2010–2020
Кількість прибулих, тис. осіб	67,8	70,5	60,7	46,3	56,1	77,6	68,5	50,2	693,2
Кількість вибулих, тис. осіб	68,6	66,8	57,4	42,7	51,7	74,8	67,6	49,8	674,6
Сальдо міграції, осіб	-845	3678	3332	3638	4394	2752	914	328	21152
Інтенсивність прибуття мігрантів, на 1000 осіб	11,2	11,7	10,0	7,7	9,3	12,8	11,3	9,2	10,5
Інтенсивність вибуття мігрантів, на 1000 осіб	11,3	11,0	9,5	7,1	8,6	12,4	11,2	9,3	10,3
Інтенсивність валової міграції населення, на 1000 осіб	22,5	22,7	19,5	14,7	17,8	25,2	22,5	16,0	20,8
Сальдо міграції (міські поселення), осіб	894	3520	3384	561	2245	4338	4328	2134	25192
Сальдо міграції (сільська місцевість), осіб	-1739	158	-52	3077	2149	-1586	-3414	-1806	-4040
Коефіцієнт міграційного приросту у міських поселеннях, на 100 тис. осіб	30	119	114	19	76	146	146	72	85
Коефіцієнт міграційного приросту у сільській місцевості, на 100 тис. осіб	-56	5	-2	100	70	-51	-111	-59	-13

Джерело: побудовано авторами за даними [14–18]

Впродовж останнього десятиріччя у Карпатському регіоні спостерігалися відносно стабільні показники щорічної кількості прибулих та вибулих. Незначний спад міграційної активності в регіоні був 2016–2017 рр., з подальшим піком у 2018 р. Прикметно, що впродовж саме 2016-2017 рр. сальдо міграції в регіоні мало найбільше значення (3,6–4,4 ‰), головно завдяки значному притоку населення у сільську місцевість. У 2018 р. інтенсивність міграції (сума прибулих та вибулих у відношенні до загальної чисельності населення регіону) значно збільшилася, за 2010–2020 рр. в середньому вона склала 20,8 ‰.

Загалом за вказаний період чисельність населення міст та селищ міського типу регіону за рахунок міграції сумарно зросла майже на 25,2 тис. осіб (85 осіб на 100 тис. населення). Причому це відбувається головно за рахунок мігрантів з інших регіонів, адже міграційне скорочення сільського населення регіону за цей період відносно незначне – 4,0 тис. осіб (–13 осіб на 100 тис. населення). Міграційний приріст у селах в 2016–2017 рр. можна пояснити необхідністю зміни (пере)реєстрації громадян для отримання права на житлову субсидію. У 2018–2020 рр. міграційний відтік з сіл регіону суттєво посилився.

У регіональному розрізі виділяється Закарпатська область, яка певною мірою зберігає елементи попереднього етапу демографічного розвитку: порівняно високі рівні народжуваності та смертності, що донедавна забезпечували незначний природний приріст населення. Однак при цьому стійкою є тенденція міграційного скорочення населення – у 2011–2020 рр. населення області за рахунок негативного

міграційного сальдо зменшилося на 7,0 тис. осіб (5,7 тис. у сільських і 1,4 тис. у міських поселеннях). За той же період міграційний приріст збільшив населення Львівської області на 12,2 тис. (головно за рахунок міграції у села – 11,3 тис. осіб). В Івано-Франківській та Чернівецькій областях міграційний приріст в міських поселеннях (10,6 тис. та 13,0 тис. осіб відповідно) набагато перевищує відтік із сіл цих областей (-2,0 тис. і –5,9 тис. осіб). Зміну міграційного сальдо в областях Карпатського регіону показано на рис. 1.

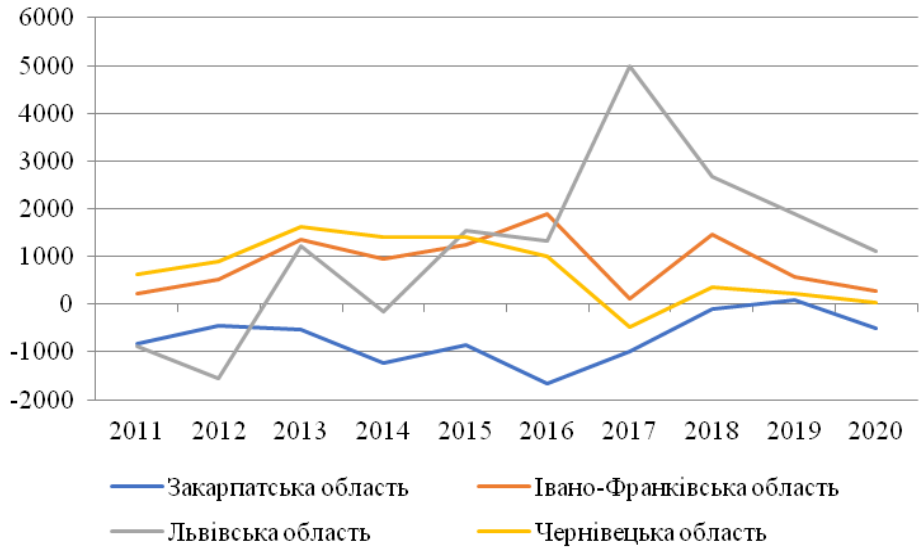


Рис. 1. Сальдо міграції в областях Карпатського регіону України в 2011–2020 рр., осіб
Джерело: побудовано авторами за даними [14–18]

За 2016–2020 роки сумарна кількість прибулих у Карпатському регіоні склала майже 300 тис. осіб, вибулих – 286,7 тис. осіб. У загальних кількостях прибулих та вибулих у Карпатському регіоні більше половини припадає на Львівську область, чверть мігрантів – на Івано-Франківську, по 10–12 % – на Закарпатську то Чернівецьку області (табл. 2).

Таблиця 2

Міграційна активність населення Карпатського регіону в 2016–2020 рр.

Регіон	Кількість прибулих, осіб	Кількість вибулих, осіб	Міграційний приріст (скорочення), осіб	Міграційний приріст (скорочення), ‰
Карпатський регіон	**298715**	**286687**	**12028**	**2,0**
Закарпатська область	30356	32260	-1904	-1,5
Івано-Франківська область	74071	71260	2811	2,0
Львівська область	159769	148272	11497	4,6
Чернівецька область	34519	34895	-376	-0,4

Джерело: побудовано авторами за даними [14–18]

З-поміж усіх видів міграцій в науковому дискурсі головну увагу приділено міжнародній трудовій міграції. Однак для розвитку країни та її регіонів важливим є аналіз усіх міграційних процесів, зокрема й стаціонарної міграції (зміна місця проживання населення). Сучасна вітчизняна статистика обліковує лише частину міжнародних мігрантів – тих, хто документально декларує зміну місця свого проживання. Тому офіційно частка вибулих за кордон та прибулих з-за кордону у структурі всієї міграції України чи її регіонів є невеликою (табл. 3).

У 2019 році частка міжнародних мігрантів у міграційних потоках в Карпатському регіоні склала 6,0–6,2 %. В усіх областях регіону міське населення є активнішим – частки прибулих та вибулих становили по 7,4 %. Особливо це стосується міст та селищ міського типу Закарпатської та Чернівецької областей. Помітною є висока частка вибулих за кордон із сіл Закарпаття – 11,4 %.

У 2020 р. частка міжнародної міграції суттєво зменшилась, причому її зменшення у Карпатському регіоні відбулося різкіше, ніж загалом в Україні. Очевидно, це є наслідком дії запроваджених обмежень з метою запобігання поширення вірусу COVID-19, зокрема, стосовно перетину кордону. Найбільш інтенсивною стаціонарна міжнародна міграція була в Чернівецькій (особливо стосовно прибулих у сільську місцевість) та Закарпатській областях. Населенню саме цих областей, що безпосередньо межують з чотирма країнами (Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією, Молдовою), був властивий найвищий рівень міжнародної міграційної активності.

Аналіз міграційних потоків між областями Карпатського регіону дав змогу оцінити рівень міграційних зв’язків. Найтіснішими вони є між Львівською та Івано-Франківською областями – 31,5 % усіх

вибулих з Івано-Франківської області та 27,5 % прибулих в неї припадає на Львівську. Кожен четвертий вибулий з Закарпаття оселяється у Львівській області, кожен п'ятий прибулий у Закарпатську область – з Львівщини. Подібна тіснота зв'язків характерна для Чернівецької та Івано-Франківської областей – 20 % вибулих з Буковини та стільки ж прибулих припадає на Івано-Франківську область. Найслабкіші міграційні зв'язки між Закарпатською та Чернівецькою областями, Закарпатською й Івано-Франківською, Львівською і Чернівецькою.

Таблиця 3

Частка стаціонарної міжнародної міграції в структурі прибулих та вибулих у Карпатському регіоні в 2019–2020 рр., у %% до усіх міграційних потоків

Регіон	2019 рік						2020 рік					
	Частка прибулих			Частка вибулих			Частка прибулих			Частка вибулих		
	всього	міське	сільське	всього	міське	сільське	всього	міське	сільське	всього	міське	сільське
Україна	**7,8**	9,7	3,1	**4,8**	6,1	2,3	**6,1**	7,5	2,7	**4,5**	6,2	1,1
Карпатський регіон	**6,0**	7,4	3,3	**6,2**	7,4	4,5	**3,9**	4,3	3,3	**3,7**	5,0	1,8
Закарпатська область	**9,3**	12,3	3,5	**11,9**	12,4	11,4	**6,7**	7,6	4,7	**6,8**	8,1	5,3
Івано-Франківська область	**5,4**	7,6	2,1	**5,8**	8,5	2,6	**2,5**	2,9	1,9	**3,6**	5,7	1,4
Львівська область	**4,1**	5,0	2,1	**4,4**	5,2	2,7	**3,0**	3,7	1,4	**2,7**	3,6	0,8
Чернівецька область	**11,3**	12,6	9,2	**8,8**	10,8	6,4	**8,5**	6,4	11,0	**5,1**	7,4	2,1

Джерело: побудовано авторами за даними [14–18]

Міграція в межах області для Львівської та Івано-Франківської областей у 2,5–3 рази перевищує міжрегіональну, для Чернівецької та Закарпатської областей це співвідношення значно менше – 1,8–2,2.

Помітним є зменшення різниці між кількістю прибулих та вибулих, однак загалом Карпатський регіон продовжує залишатися міграційно привабливим для мешканців інших областей країни за рахунок позитивного сальдо в найбільш населених Львівській та Івано-Франківській областях.

Головною тенденцією, як зазначалося вище, є динамічне зростання до 2018 р. кількості прибулих та вибулих у всіх областях регіону (табл. 4). Найвищий рівень міграційної активності в Карпатському регіоні був у 2018–2019 рр. Зростання кількості вибулих у Львівській та Івано-Франківській областях було дещо стрімкішим, що відобразилось на зменшенні сальдо міжрегіональної міграції. Натомість у Закарпатській та Чернівецькій областях кількість прибулих зростала більшими темпами, ніж кількість вибулих, що зумовило зміну міграційного сальдо на позитивне у 2018 р. у Закарпатській та у 2018–2019 рр. у Чернівецькій областях. Однак надалі, у 2016–2019 рр. населення Карпатського регіону завдяки міграції зросло на 4 особи в розрахунку на 10000 осіб населення.

Таблиця 4

Коефіцієнти прибуття, вибуття та міграційне сальдо в Карпатському регіоні України у 2016–2020 рр., ‰

Рік		Карпатський регіон	Закарпатська область	Івано-Франківська область	Львівська область	Чернівецька область
2016	прибулі	**7,61**	2,63	6,65	12,25	3,05
	вибулі	**7,01**	3,41	6,56	10,28	3,59
	сальдо	***0,60***	*-0,78*	*0,09*	*1,97*	*-0,53*
2017	прибулі	**9,23**	4,78	11,01	11,48	6,43
	вибулі	**8,51**	4,86	9,95	10,43	6,03
	сальдо	***0,72***	*-0,08*	*1,06*	*1,05*	*0,40*
2018	прибулі	**12,79**	6,61	14,93	15,30	11,13
	вибулі	**12,34**	6,55	14,52	14,55	10,89
	сальдо	***0,45***	*0,07*	*0,41*	*0,75*	*0,25*
2019	прибулі	**11,34**	5,77	12,09	13,94	10,66
	вибулі	**11,18**	6,17	11,90	13,50	10,61
	сальдо	***0,15***	*-0,40*	*0,20*	*0,44*	*0,05*
2020	прибулі	**8,33**	4,37	9,22	10,34	6,89
	вибулі	**8,28**	4,69	8,93	10,00	7,48
	сальдо	***0,05***	*-0,33*	*0,29*	*0,34*	*-0,58*
2016-2020 (середнє)	прибулі	**9,86**	4,83	10,78	12,66	7,63
	вибулі	**9,46**	5,14	10,37	11,75	7,71
	сальдо	***0,40***	*-0,30*	*0,41*	*0,91*	*-0,08*

Джерело: побудовано авторами за даними [14–18]

Помітні значні територіальні відмінності у ***мезорегіональному вимірі внутрішніх переміщень*.** На рис. 2 показано сальдо стаціонарної міграції в районах та містах обласного значення Карпатського регіону за 2016–2020 рр. в межах адміністративно-територіального устрою, чинного до 17 липня 2020 року (наведено також межі сучасних районів). У 2016–2020 рр. міграційно найпривабливішими адміністративно територіальними одиницями Карпатського регіону України традиційно залишалися обласні центри, окремі середні міста (Стрий, Мукачеве, Коломия, Хуст, Самбір) та райони, що прилягають безпосередньо до них

(Пустомитівський, Кам'янка-Бузький, Ужгородський, Тисменицький, Дрогобицький, Сторожинецький). Іноді позитивний міграційний приріст у таких районах проявляється на тлі негативного сальдо міграцій у сусідніх середніх містах (у випадку Дрогобича, Трускавця, Борислава, Нового Роздолу). Такий процес субурбанізації пояснюється бажання проживати у приміській зоні чи в безпосередній близькості до неї, а також позбавленням значної частини працездатного населення необхідності змінювати місце проживання в зв'язку з роботою в місті, тобто розвитком маятникової міграції.

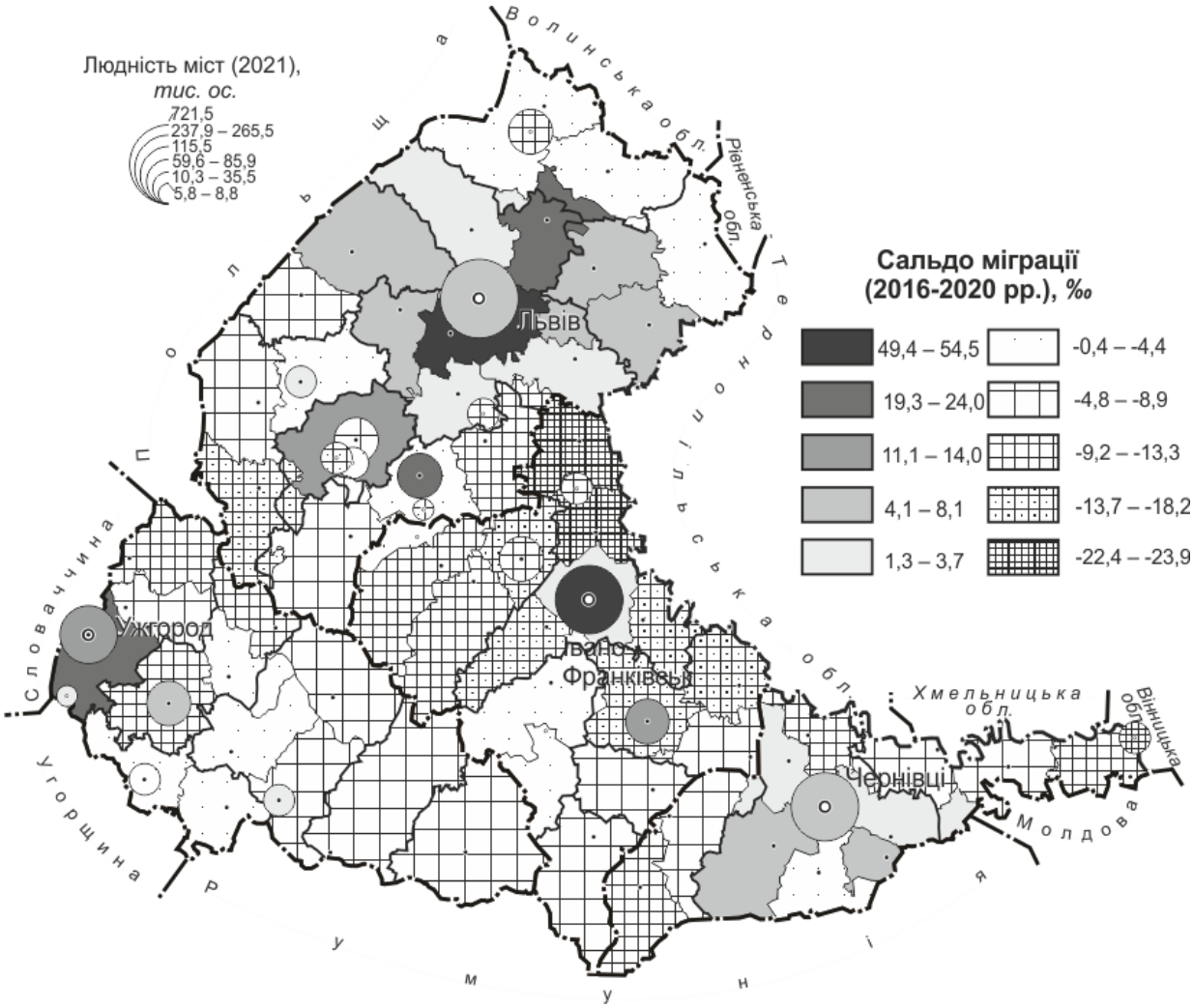


Рис. 2. Сальдо міграції Карпатського регіону України у 2016–2020 рр.
Джерело: побудовано авторами за даними [14-18]

В розрізі областей Карпатського регіону слід окремо виділити Львівську область, де у 13 з 29 АТО чисельність населення в результаті міграції у 2016–2020 рр. зросла. Водночас вздовж гірських хребтів у всіх районах Карпатського регіону сальдо міграції було від'ємним.

Протилежна міграційна ситуація характерна для більшості районів та міст Івано-Франківської та Чернівецької областей. Лише 2 міста обласного значення та 1 район Івано-Франківщини, 1 місто та 4 райони Буковини мають позитивний міграційний приріст. Більше половини районів та міст цих областей відчувають значний міграційний відтік населення, що особливо характерно для їх північних та східних частин. На Закарпатті привабливими для внутрішніх мігрантів є передусім міста та Ужгородський район.

Міграційно непривабливими є багато промислових міст регіону: Червоноград, Дрогобич, Борислав, Новий Розділ, Калуш, Бурштин, Новодністровськ. Натомість прикордонні міста та райони з розвиненою відповідною інфраструктурою все більше приваблюють внутрішніх мігрантів (Чоп, Ужгородський район, Берегово та Берегівський район, Мостиський та Яворівський райони).

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

В останні 10 років спостерігається зростання внутрішньої міграційної активності населення Карпатського регіону. За цей період для міських поселень регіону властивий стабільний міграційний приріст (25 тис. осіб), натомість відбулося міграційне скорочення сільського населення регіону (на 4 тис. осіб). Приріст характерний для Львівської та Івано-Франківської областей, негативне міграційне сальдо –

для Закарпатської та Чернівецької областей. Частка міжнародних мігрантів у міграційних потоках в Карпатському регіоні є невеликою, активнішим у цьому відношенні є населення Закарпаття та Буковини.

Тісними є міжрегіональні міграційні зв'язки між Львівською та Івано-Франківською, Львівською та Закарпатською, Івано-Франківською та Чернівецькою областями. Помітним є зменшення різниці між кількістю прибулих та вибулих, однак загалом Карпатський регіон продовжує залишатися міграційно привабливим для мешканців інших областей країни. Загалом у 2016–2019 рр. населення Карпатського регіону завдяки міграції зросло на 4 особи в розрахунку на 10000 осіб населення.

Міграційна активність населення Карпатського регіону з одного боку має субурбанізаційний характер, вказуючи на привабливі для життя та праці приміські райони, а з іншого свідчить про значне вимивання людського потенціалу з гірських районів, північних та північно-східних районів Івано-Франківської й Чернівецької областей, промислових міст Карпатського регіону. Зростання міграційної активності з часом призводить до змін в поселенській структурі території.

Головною загрозою для розвитку Карпатського регіону, що зумовлена внутрішніми міграціями, є передусім обезлюднення окремих сіл регіону, яка виявляється зараз у старінні сільського населення. У подальшому несприятлива демографічна ситуація на сільських територіях може призвести до занепаду місцевої економіки, соціальної інфраструктури та загалом зниження якості життя мешканців. Іншою загрозою є негативне сальдо внутрішньої міграції у Закарпатській та Чернівецькій областях, яке у поєднанні з природним скороченням населення суттєво прискорює процес депопуляції в цих регіонах.

Подальші дослідження міграційної активності варто зосередити на головних чинниках міграційної привабливості та пошуках розв'язання проблем депопуляції, що набувають нового змісту в контексті децентралізації та зростання можливостей для людського розвитку в межах утворених територіальних громад.

Література

1. Міграційна активність населення Карпатського регіону України: тенденції, загрози, методи регулювання : наукове видання / [за ред. Васильціва Т.Г.]. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», 2020. – 128 с.

2. Міграційна активність студентської та учнівської молоді Карпатського регіону України (результати соціологічного дослідження) : науково-аналітичне видання / [за ред. Васильціва Т.Г., Риндзак О.Т.]. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2020. – 60 с.

3. Ukrainian labour migration and the future of labour market: social-economic, geographic and institutional dimensions: academic edition. Ed. Sadova U.Ya. Lviv: SI "Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine", 2020. 59 pp.

4. Міграція в умовах трансформації регіональних ринків праці України: механізми регулювання / [наук. ред. У. Я. Садова]. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2019. – 263 с.

5. Регіональна міграційна політика та механізми її реалізації / [наук. ред. У. Я. Садова]. – Львів : Ін-т регіон. досліджень НАН України, 2011. – 528 с.

6. Українське суспільство: міграційний вимір : нац. доповідь / [гол. ред. Пирожков С.І.]. – Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2018. – 396 с.

7. Біль М. М. Просторова мобільність населення: теорія, методологія, практика : монографія / Біль М. М. – Львів : ПАІС, 2018. – 392 с.

8. Риндзак О. Міграційна політика в Україні: виклики та інтеграційні перспективи : монографія. – Львів : Каменяр, 2019. 420 с.

9. Малиновська О.А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : монографія / Малиновська О.А. – Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2018. – 472 с.

10. Майданік І.П. Темпоральні характеристики зовнішньої трудової міграції в Україні / Майданік І.П. – Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2020. – 255 с.

11. Западнюк С.О. Міграції населення України: передумови, динаміка та наслідки розвитку / Западнюк С.О. – Київ : Академперіодика, 2011. – 240 с.

12. Бараняк І. Є. Демографічне відтворення в умовах формування та розвитку територіальних міграційних систем : дис. … канд. економ. Наук : 08.00.07 / Донецький національний університет імені Василя Стуса / Бараняк І. Є. – Вінниця, 2020. – 235 с.

13. Махонюк О. В. Формування та розвиток ринку міграційних послуг в Україні : дис. … канд. економ. Наук : 08.00.07 / Донецький національний університет імені Василя Стуса / Махонюк О. В. – Вінниця, 2019. – 211 с.

14. Державна служба статистики : офіц. сайт. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 29.01.2021).

15. Головне управління статистики у Закарпатській області : офіц. сайт. URL : http://www.uz.ukrstat./ gov.ua/ (дата звернення 29.01.2021).

16. Головне управління статистики у Івано-Франківській : офіц. сайт. URL : http://www.ifstat.gov.ua/ (дата звернення 29.01.2021).

17. Головне управління статистики у Львівській : офіц. сайт. URL : https://www.lv.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 29.01.2021).

18. Головне управління статистики у Чернівецькій : офіц. сайт. URL : http://www.cv.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 29.01.2021).

References

1. Vasiltsiv, T.G. (Ed.) (2020). Mihratsiyna aktyvnist naselennya Karpatskoho rehionu Ukrayiny: tendentsiyi, zahrozy, metody rehulyuvannya [Population's migration activity in the Carpathian region of Ukraine: trends, threats, methods of regulation]. Lviv: SI "Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine".

2. Vasiltsiv, T.G., Ryndzak, O.T. (Eds.) (2020). Mihratsiyna aktyvnist studentskoyi ta uchnivskoyi molodi Karpatskoho rehionu Ukrayiny (rezultaty sotsiolohichnoho doslidzhennya) [Migration activity of student and pupil youth of the Carpathian region of Ukraine (results of sociological research)] Lviv: SI "Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine".

3. Sadova, U.Ya. (2020). Ukrainian labour migration and the future of labour market: social-economic, geographic and institutional dimensions. Lviv: SI "Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine".

4. Sadova, U.Ya. (2019). Mihratsiya v umovakh transformatsiyi rehionalnykh rynkiv pratsi Ukrayiny: mekhanizmy rehulyuvannya [Migration in the conditions of transformation of regional labor markets of Ukraine: mechanisms of regulation]. Lviv: SI "Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine".

5. Sadova, U.Ya. (2011). Rehionalna mihratsiyna polityka ta mekhanizmy yiyi realizatsiyi [Regional migration policy and mechanisms for its implementation]. Lviv: SI "Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine".

6. Pyrozhkov, S.I. (2018). Ukrayinske suspilstvo: mihratsiynyi vymir [Ukrainian society: the migration dimension]. Kyiv: Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the NAS of Ukraine.

7. Bil, M.M. (2018). Prostorova mobilnist naselennya: teoriya, metodolohiya, praktyka [Spatial mobility of the population: theory, methodology, practice]. Lviv: PAIS.

8. Ryndzak, O. (2019). Mihratsiyna polityka v Ukrayini: vyklyky ta intehratsiyni perspektyvy [Migration policy in Ukraine: challenges and integration prospects]. Lviv: Kamenyar.

9. Malynovska, O.A. (2018). Mihratsiyna polityka: hlobalnyi kontekst ta ukrayinski realiyi [Migration policy: global context and Ukrainian realities]. Kyiv: National Institute for Strategic Studies.

10. Maidanik, I.P. (2020). Temporalni kharakterystyky zovnishnoyi trudovoyi mihratsiyi v Ukrayini [Temporal characteristics of external labor migration in Ukraine]. Kyiv: Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the NAS of Ukraine.

11. Zapadnyuk, S.O. (2011). Mihratsiyi naselennya Ukrayiny: peredumovy, dynamika ta naslidky rozvytku [Migrations of the population of Ukraine: preconditions, dynamics and consequences of development]. Kyiv: Akademperiodyka.

12. Baranyak, I.Ye. (2020). Demohrafichne vidtvorennya v umovakh formuvannya ta rozvytku terytorialnykh mihratsiynykh system [Demographic reproduction in the conditions of formation and development of territorial migration systems]. (Candsdate's thesis). Vasyl Stus Donetsk National University. Vinnytsia.

13. Makhonyuk, O.V. (2019). Formuvannya ta rozvytok rynku mihratsiynykh posluh v Ukrayini [Formation and development of the market of migration services in Ukraine]. (Candsdate's thesis). Vasyl Stus Donetsk National University. Vinnytsia.

14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. (2021). Ofitsiynyi sait [State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/.

15. Holovne upravlinnya statystyky u Zakarpatskiy oblasti. (2021). Ofitsiynyi sait [Main Department of Statistics in the Transcarpathian region]. Retrieved from: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/.

16. Holovne upravlinnya statystyky v Ivano-Frankivskiy oblasti. (2021). Ofitsiynyi sait [Main Department of Statistics in Ivano-Frankivsk region]. Retrieved from: http://www.ifstat.gov.ua/.

17. Holovne upravlinnya statystyky u Lvivskiy oblasti. (2021). Ofitsiynyi sait [Main Department of Statistics in Lviv region]. Retrieved from: https://www.lv.ukrstat.gov.ua/.

18. Holovne upravlinnya statystyky u Chernivetskiy oblasti. (2021). Ofitsiynyi sait [Main Department of Statistics in Chernivtsi region]. Retrieved from: http://www.cv.ukrstat.gov.ua/.

Надійшла / Paper received : 11.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 005:932:621:658
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-27

НИЖНИК О. В., НИЖНИК І. В.
Хмельницький національний університет

ВИБІР СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО БЕЗПЕКОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Визначення ефективної стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємств є найголовнішим завданням їх функціонування в сучасних умовах господарювання з урахуванням існуючих ризиків такої діяльності. У статті здійснено аналіз існуючих стратегій інноваційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу. Визначена безпекова складова такого розвитку, наголошено на важливості дотримання рівня економічної безпеки розвитку підприємств малого і середнього бізнесу. Запропоновано основні форми стратегічного планування інноваційного безпекового розвитку підприємств малого і середнього бізнесу.

Ключові слова: стратегія інноваційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу, економічна безпека підприємства.

OLEG NYZHNYK, IRYNA NYZHNYK
Khmelnytskyi National University

THE CHOICE OF STRATEGY FOR INNOVATIVE SECURITY DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Determining an effective strategy for innovative security development of enterprises is the main task of their operation in modern business conditions, taking into account the existing risks of such activities. The basis of functioning and selection and formation of the strategy of innovative security development is the general strategy of the enterprise, which strategy should have a comprehensive action plan of the enterprise, which will ensure the implementation of its mission and goals and be focused on improving its long-term effectiveness. The task of innovation strategies at a certain level is not only to establish the competitive advantage of the enterprise in goods and markets, but also to maintain a competitive advantage and ensure economic security.

The article analyzes the existing strategies for innovative development of small and medium enterprises. The security component of such development is defined, the importance of observing the level of economic security of development of small and medium business enterprises is emphasized. The basic forms of strategic planning of innovative safe development of small and medium business enterprises are offered. Competitive strategies are closely related to the efficient use of available and potential resources and provide for customer satisfaction by gaining market leadership.

The introduction of certain management technologies in the development and selection of a strategy for innovative security development of small and medium-sized businesses will build a certain algorithm of actions that can affect the level of their innovative development and economic security. The analysis of scientific views on the problems of choosing enterprise development strategies allowed to identify real approaches to finding factors influencing the level of innovative development and the level of their economic security, to determine the components of developing a strategy for innovative security development of enterprises and to offer existing management technologies. small and medium enterprises.

Key words: strategy of innovative development of small and medium business enterprises, economic security of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Інноваційний розвиток підприємств малого і середнього бізнесу в сучасних трансформаційних умовах функціонування є важливим шляхом до їх виживання і подальшого процвітання. Без формування ефективної стратегії інноваційного розвитку, без використання певних інструментів, важелів впливу та постійного контролю показників, економічної безпеки підприємства малого і середнього бізнесу навряд чи зможуть активно працювати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Вибір стратегії інноваційного безпекового розвитку в економічній ситуації, яка сьогодні спостерігається в Україні і яка негативно вплинула на роботу багатьох підприємств і спровокувала зростання боргів, нестачу грошових ресурсів, зростання протермінованої кредиторської заборгованості, спад обсягів продажів, є надто важливим завданням, яке слід вирішувати. Все це ще більше загострило проблеми розвитку малого і середнього бізнесу в Україні, традиційними серед яких є застарілість основних засобів, низька інноваційна активність підприємств, залежність вітчизняних підприємств від трансакційних постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн, відсутність партнерських відносин у ланцюгу поставок, а відтак висока собівартість продукції тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Сучасні підприємства малого і середнього бізнесу, залежно від сфер виробництва, повинні розробляти власну стратегію розвитку, яка формується під впливом ситуації функціонування підприємств, враховуючи характерні риси стратегії (рис. 1) та типову схему розроблення стратегії, яка передбачає певні конкретні етапи (рис. 2).

Портер М. розглядає процес формування інноваційної стратегії як виконання таких етапів: аналіз структури і рушійних сил галузі, виявлення та оцінка альтернатив досягнення конкурентної переваги, аналіз видів конкурентних стратегій, вибір оптимальних альтернатив і формування системи конкурентних стратегій [1].

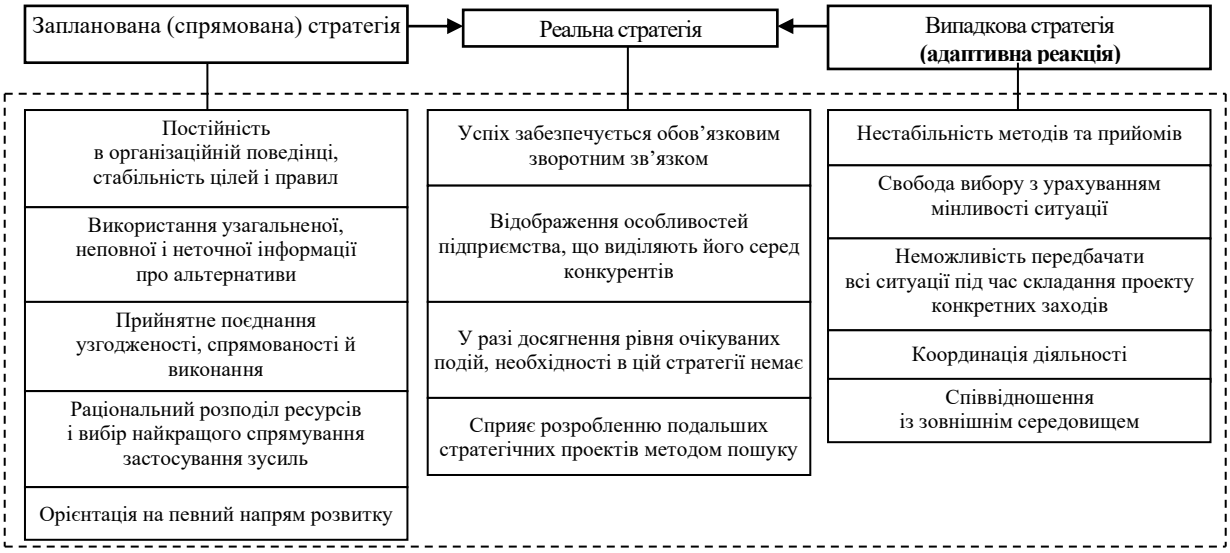


Рис. 1. Особливості запланованої, реальної і випадкової стратегії інноваційного розвитку підприємства

Василенко В.О. та Ткаченко Т.І. для формування базової конкурентної стратегії пропонують таку покрокову процедуру, як фіксація продуктового портфелю, вибір базової конкурентної стратегії, прийняття рішень щодо реалізації обраної стратегії [2]. Іванов Ю.Б. виокремлює чотири етапи формування стратегії: оцінка стратегії, що існує, формування стратегії, оцінка ризику, вибір стратегічних альтернатив [3].

Аналіз наукових підходів, наведених у науковій літературі, показав, що вчені пропонують укрупнені етапи формування конкурентної стратегії без виділення таких обов'язкових етапів, як аналіз внутрішнього середовища, його сильних та слабких сторін та оцінка конкурентоспроможності продукції, що випускається підприємством (див. рис. 2). Також без необхідної деталізації пропонується етап вибору стратегічних альтернатив. При цьому дані теоретичні розробки через їх укрупнений характер досить складно застосовувати в підприємницькій діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, оскільки не розкриті інструменти оцінки як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

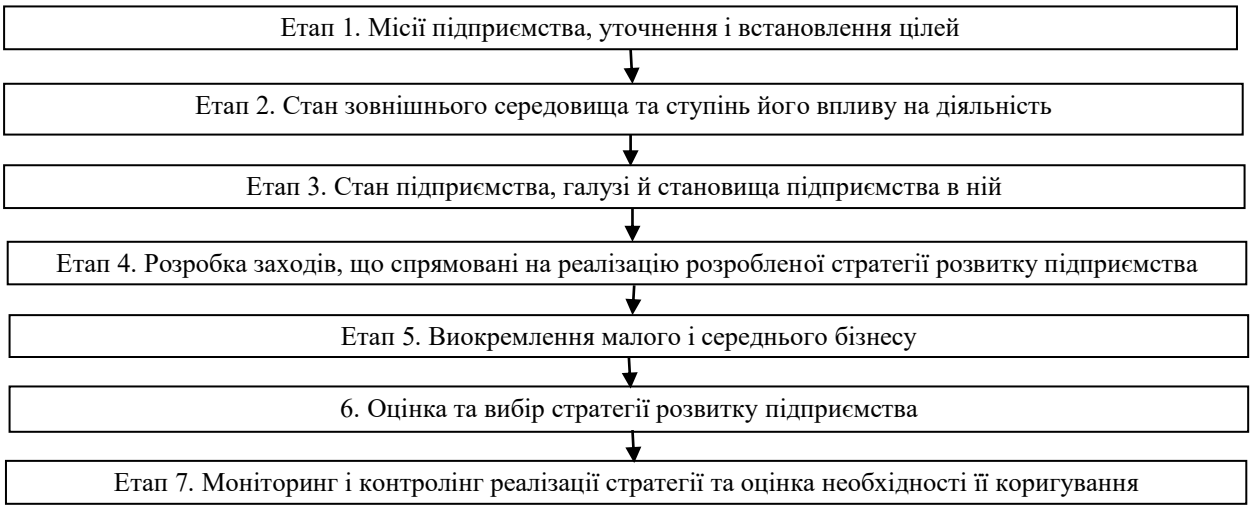


Рис. 2. Етапи розробки стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємств малого і середнього бізнесу

Система формування конкурентної стратегії, запропонована Дубровою О.С., полягає в поетапному виконанні таких дій: встановлення цілей, аналіз зовнішнього середовища, дослідження внутрішнього середовища, визначення мети та постановка завдань, аналіз альтернатив та планування й реалізація стратегії [4].

Арістов О.В. пропонує такі методи формування конкурентної стратегії підприємства: аналіз кон'юнктури ринку; аналіз конкурентного середовища підприємства; оцінка сильних і слабких сторін підприємства; аналіз конкурентних переваг підприємства; вибір конкурентної стратегії; розробка конкурентних альтернатив і розрахунок їх ефективності [5]. Перевагами даних методів є врахування умов внутрішнього та зовнішнього середовищ, проте залишається незрозумілим, за допомогою яких інструментів він буде здійснений, а також що слугує критерієм відбору стратегії.

Наразі науковцями обґрунтовано велику кількість методів та інструментів, які доцільно

використовувати в процесі вибору стратегії інноваційного без пекового розвитку підприємств в цілому [6].

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає у формуванні наукових підходів до вибору стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємств малого і середнього бізнесу.

Виклад основного матеріалу

З метою спрощення практичного використання процесу вибору стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємств необхідно систематизувати інструментарій вибору відповідно до етапів даного процесу. Крім того, вченими пропонується достатньо великий перелік альтернативних варіантів інноваційних стратегій, який ускладнює вибір. Це обумовлює необхідність розробки практичного алгоритму вибору стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємства з урахуванням можливих варіантів відбору відповідно до ситуації, що склалася на конкретному підприємстві та в його оточенні.

Відтак, базовим фактором інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу є розробка без пекових стратегій, що базуються на інтеграції науково-технічних, організаційних, управлінських новацій в процесі функціонування та забезпечення поточних та перспективних конкурентних переваг продукції за інтегральними показниками, що містять економічні, експлуатаційні, естетичні, екологічні та інші характеристики. Однак слід зазначити, що ці обставини схильні до трансформації завдань управління інноваційним розвитком малих та середніх підприємств в клас неструктурованих задач, що оперують слабко-формалізованими критеріями в умовах багатокритеріальності та невизначеності.

На нашу думку, в основі функціонування і вибору та формування стратегії інноваційного безпекового розвитку лежить загальна стратегія підприємства. Так, така стратегія повинна мати комплексний план дій підприємства, що забезпечуватиме реалізацію його місії та цілей і бути орієнтованою на підвищення довгострокової його ефективності. Відтак зауважимо, інноваційний безпековий розвиток підприємств залежить від ефективного управління ними. Зі змінами парадигми управління підприємством змінюються й концептуальні основи цього процесу та підходи до формування економічної безпеки підприємств.

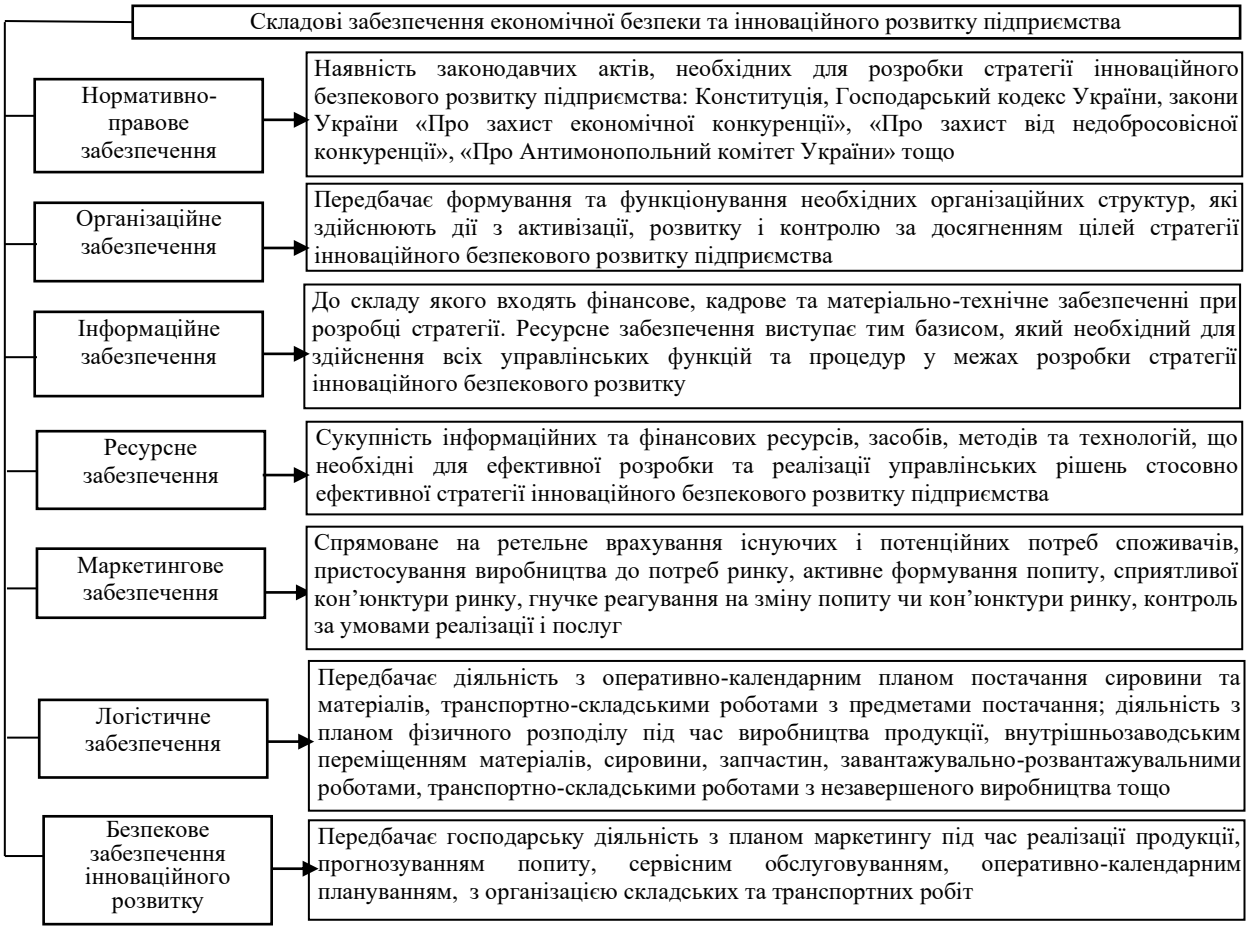


Рис. 3. Складові забезпечення розробки стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємств малого і середнього бізнесу

Пошуком можливих джерел економічної безпеки на галузевому рівні займається теорія ключових факторів успіху. Завдання менеджменту малого чи середнього підприємства полягає у визначенні факторів,

що дають у даній галузі ключ до успіху в конкуренції. Через те, варто визначати 3–5 найбільш важливих на найближчу перспективу ключових факторів, наприклад, шляхом ранжування всіх виділених факторів, що мають значення для малих і середніх підприємств. Саме вони повинні бути в основі побудови стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємств. До таких факторів економічної безпеки інноваційного-активного підприємства слід віднести:

1. ***Виробничі*** (повне використання виробничого ефекту масштабу й досвіду, висока якість виробництва, оптимальне використання виробничих потужностей, висока продуктивність, доступ до кваліфікованої робочої сили).

2. ***Технологічні*** (досвід організації наукових досліджень, можливість упровадження інновацій, розробка нових товарів, ступінь оволодіння новими технологіями, здатність швидко здійснити технологічні зміни).

3. ***Маркетингові*** (високий рівень післяпродажного обслуговування, добре організована власна виробнича розподільча мережа, привабливий дизайн товару або упакування, гарантії для покупця, доступний і добре організований сервіс, висока кваліфікація працівників відділу реалізації).

4. ***Організаційно-управлінські*** (рівень інформаційних систем, уміння швидко реагувати на ринкову ситуацію, що змінюється, великий досвід і «ноу-хау» у сфері менеджменту, вміння швидко виводити товар на ринок, доступ на фінансові ринки й до фінансових ресурсів).

5. ***Професійні*** (професійна перевага, володіння секретами виробництва, особливий талант, «ноу-хау» у сфері контролю за якістю, компетентність у сфері дизайну, здатність створювати ефективну рекламу, здатність швидко переводити нові товари зі стадії розробки в промислове виробництво).

6. ***Реалізаційні*** (мережа дистриб'юторів або дилерів, низькі видатки на реалізацію, швидка доставка).

7. ***Іміджеві*** (сприятливий імідж підприємства і товару у покупця, вміння захистити інтелектуальну власність, стійкі конкурентні позиції на ринку) та ін.

Ефективна розробка стратегії інноваційного безпекового розвитку малого чи середнього підприємства визначається наявністю відповідного забезпечення цього процесу (див. рис. 3).

Рис. 4. Управлінські технології розробки і вибору стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємства

Процес розробки і вибору стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємства окрім того, що має бути спрямованим на вирішення завдання формування ефективної системи інноваційного розвитку господарської діяльності, має забезпечувати економічну безпеку підприємства. На нашу думку, завдання інноваційних стратегій певний рівень полягає в тому, щоб не тільки встановити конкурентну перевагу

підприємства по товарах і ринках, але і зберегти конкурентну перевагу та забезпечити економічну безпеку.

В процесі розробки і вибору стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємства пропонується враховувати й певні управлінські технології (див. рис. 4).

Конкурентні стратегії тісно пов'язані з ефективним використанням наявних і потенційних ресурсів і передбачають задоволення споживачів за рахунок завоювання лідируючих ринкових позицій.

Як бачимо запровадження окремих управлінських технологій у розробку і вибір стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємства малого та середнього бізнесу дозволить вибудувати певний алгоритм дій, за допомогою яких можна буде впливати на рівень їх інноваційного розвитку та економічної безпеки.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Проведений аналіз наукових поглядів на проблеми вибору стратегій розвитку підприємств дозволив виокремити реальні підходи щодо пошуку факторів впливу на рівень інноваційного розвитку та рівень їх економічної безпеки, визначитися зі складовими забезпечення розробки стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємств та запропонувати існуючі управлінські технології розробки і вибору стратегії інноваційного безпекового розвитку підприємств малого і середнього бізнесу.

Література

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – Москва : Вильямс, 2005. – 608 с.

2. Василенко В. І. Стратегічне управління підприємством / В.І. Василенко, Т.І. Ткаченко. – Київ : ЦУЛ, 2004. – 356 с.

3. Іванов Ю. Б. Стратегія формування конкурентних переваг підприємства в умовах інтенсивної конкурентної боротьби / Ю. Б. Іванов // Проблема економіки. – 2012. – № 4. – С. 121–128.

4. Дуброва О. С. Процес розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства [Електронний ресурс] / О.С. Дуброва // Ефективна економіка. – 2010. – № 8. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=274

5. Аристов О. В. Конкурентность и конкурентоспособность / О.В. Аристов. – Москва : Тенс, 2009. – 203 с.

References

1. Porter M. Konkurenciya / M. Porter. – Moskva : Vilyams, 2005. – 608 s.

2. Vasylenko V. I. Stratehichne upravlinnia pidpryiemstvom / V.I. Vasylenko, T.I. Tkachenko. – Kyiv : TsUL, 2004. – 356 s.

3. Ivanov Yu. B. Stratehiia formuvannia konkurentnykh perevah pidpryiemstva v umovakh intensyvnoi konkurentnoi borotby / Yu. B. Ivanov // Problema ekonomiky. – 2012. – № 4. – S. 121–128.

4. Dubrova O. S. Protses rozrobky ta realizatsii konkurentnoi stratehii pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / O.S. Dubrova // Efektyvna ekonomika. – 2010. – № 8. – Rezhym dostupu : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=274

5. Aristov O. V. Konkurentnost i konkurentosposobnost / O.V. Aristov. – Moskva : Tens, 2009. –203 s.

Надійшла / Paper received : 03.05.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 65.014.1:338.31
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-28

САВІЦЬКИЙ А. В.
ORCID ID: 0000-0002-2265-4270
e-mail: andrewsavitsky@ukr.net
Хмельницький політехнічний фаховий коледж Національного університету «Львівська політехніка»

РОЗРОБКА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено сутність окремих елементів розробки експортоорієнтованої стратегії розвитку в управлінні прибутковою діяльністю промислових виробників. Виділено основні тенденції здійснення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств за умов інтеграційних процесів. Охарактеризовано аспекти екстенсивного та інтенсивного зростання промислових підприємств на основі посилення їх експортоорієнтованості. Актуалізовано зв'язок експортоорієнтованої стратегії розвитку та прибутковості. Наведено залежність економічних умов інтеграційних циклів, складності рівнів експортоорієнтованої стратегії розвитку та управління прибутковою діяльністю підприємства. Деталізовано значення макро- та мікрорівнів управління для запуску процесу розробки експортоорієнтованої стратегії розвитку у підвищенні прибутковості підприємства та зображено у структурі.

Ключові слова: інтеграційні процеси, екстенсивне та інтенсивне зростання, прибутковість, експортоорієнтована стратегія розвитку, управління.

ANDRII SAVITSKYI
Khmelnytskyi Polytechnic Professional College by Lviv Politechnic National University

EXPORT-ORIENTED STRATEGY OF DEVELOPMENT MAKING IN THE MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' PROFITABLE ACTIVITY

The essence of separate elements of export-oriented strategy of development making in management of profitable activity of industrial enterprises has been researched. The main tendencies of foreign economic activity of national enterprises under the conditions of integration processes have been underlined. The role of macroeconomic and regional institutions that deals with foreign trade activity of industrial enterprises has been studied. The main possibilities that are given for national manufactures with integration processes in the sphere of export activity have been formed. Aspects of extensive and intensive growth of industrial enterprises on the basis of strengthening their export orientation have been characterized. The essence of export-oriented strategy of development from the basic scientific views has been researched. The connection between export-oriented strategy of development and profitability has been actualized. The meaning of transformation changes of economy under the influence of integration stages through the activity of industrial enterprises and its export-oriented strategy making have been detailed. The dependence of economic conditions of integration cycles, complexity of levels of export-oriented strategy of development and management of enterprise's profitable activity has been emphasized. There were proposed macro- and micro-levels of management that are aimed to study demands of external environment and implement its aspects to the operating and manufacturing activity of export-oriented enterprises' performance. The importance of macro- and micro-levels of management for starting the process of making export-oriented strategy of development in order to increase the enterprise's profitability has been detailed and presented in structure that provided and intensified by direct and returned feedback.

Key words: integration processes, extensive and intensive growth, profitability, export-oriented strategy of development, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

На сучасному етапі розвитку світогосподарських зв'язків дедалі більше виникає питань про тісну та результативну взаємодію підприємств на закордонному рівні, адже за умов інтеграції до європейських структур ринку створено значну кількість можливостей для екстенсивного і інтенсивного зростання, розширення видів діяльності та генерування необхідної величини прибутку. Такі тенденції свідчать про те, що на сьогодні, для національного виробника вже не достатньо опиратись лише на короткострокові оперативні плани, а необхідно розробити ретельно продуману стратегію розвитку, яка здатна посилити його експортоорієнтованість та включатиме аспекти впливу змін зовнішнього середовища і адаптації внутрішнього потенціалу. Через те, практика промислових підприємств потребує деталізації елементів розробки їх експортоорієнтованої стратегії розвитку, яка б забезпечила підвищення прибутку від реалізації на зростання загального рівня прибутковості. З цих позицій, слід вважати, що окреслена тематика є актуальною для наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Основні проблеми, які пов'язані з дослідженням поняття інтеграційних процесів, зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), експортоорієнтованості, управління, розробки стратегії розвитку та формування вищих фінансових результатів знайшли відображення в роботах таких вчених, дослідників та економістів, як Бурмака М. М. [1], Ковтун О. І. [4], Мельник Т. [5], Мізюк М. Б. [6], Нижник В. М. [7], Овчарук В. В. [8], Траут Д. [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Основним завданням статті є дослідження окремих елементів розробки експортоорієнтованої стратегії розвитку та її місце в структурі управління прибутковою діяльністю промислового підприємства, урахування аспектів інтеграційних процесів та відповідних економічних умов.

Виклад основного матеріалу дослідження

За сучасних умов розвитку зовнішньоторговельних відносин вітчизняні виробники отримали значну кількість переваг для розвитку їх ЗЕД. Головним чином, це пов'язано з тим, що разом зі створенням поглибленої Зони вільної торгівлі (ЗВТ+) між Україною та ЄС на національному рівні покладено суттєвий базис для формування стійкого експортоорієнтованого середовища, яке забезпечить активізацію потенційних можливостей промисловості, виокремить критерії удосконалення виробничих програм та управління.

Невирішеним залишається питання про те, чи готові вітчизняні підприємства до відкритої співпраці із закордонними контрагентами та інституційними представництвами, що спонукатиме до внесення змін у їх стратегічні плани, системи менеджменту, а також представлення оперативно-комерційних даних для моніторингу ринкової ситуації і розробки нових проєктів щодо розвитку ЗЕД іншими організаціями. Такі інституції працюють не тільки на локально-регіональному рівні, а і міжнародному. Найбільш доцільними до урахування є вимоги Ради з міжнародної торгівлі, Експортно-кредитного агентства, Державної установи «Офіс з просування експорту України», умови фінансування Структурних фондів ЄС, сприяння пошуку закордонних партнерів за допомогою платформи INNO-Metrics та створення спеціалізованих кластерів. З цих позицій, у сфері зовнішньоторговельного співробітництва, слід виділити ряд можливостей, які відкриваються для вітчизняних підприємств [2; 3; 9; 10]:

– розширення потенційних ринків збуту;
– стимулювання економічного, виробничого та конкурентного потенціалів;
– формування позитивних фінансових результатів;
– покращення ресурсозабезпечення;
– впровадження інноваційних продуктів та новинок НТП.

Вище наведене свідчить про те, що прийняття управлінських рішень у системі операційно-функціональної структури підприємства має бути спрямоване на збільшення його ринкової вартості, підвищення конкурентоспроможності та зростання експортної частки в ринковому обороті. Якщо суб'єкт господарювання прагне розвиватись та отримувати значні прибутки від своєї діяльності, в першу чергу, він має бути експортоорієнтованим та ретельно планувати подальші кроки проникнення на нові сегменти зовнішнього ринку.

Враховуючи динамічність розвитку інтеграційних процесів, співробітництво України з СОТ та значний дисбаланс попиту і пропозиції на зовнішніх ринках, доцільно вважати, що експортна спрямованість та підвищення прибутковості підприємства вже не можуть бути досліджені без урахування особливостей усієї структури його функціональної системи. Через те, вітчизняні виробники потребують розробки самостійної експортної стратегії, яка б дозволила застосувати результати її реалізації в управлінні прибутковістю.

Як свідчить світова практика та безліч наукових досліджень, поняття і значення терміну «стратегія» у діяльності окремої організації є досить комплексним та включає значну кількість об'єктів управління. Відомий американський бізнесмен та маркетолог Джек Траут ототожнював «стратегію» з виживанням, протидією, конкуренцією та розвитком. Практик стверджував, що в економіці стратегію слід розглядати як комплекс довгострокових управлінських рішень, які мають на меті оптимізувати бізнес.

На думку Ковтун О. І., підприємство зможе досягти успіху лише тоді, коли буде діяти чітко по встановленому плану, який повинен мати концептуальний характер та базуватися на цілісності і системності довгострокового курсу ділового зростання [4, с. 13]. Мізюк Б. М. вважає, що «стратегія» визначає основні напрями розвитку підприємства, є способом встановлення взаємозв'язку і взаємодії із зовнішнім середовищем, визначається на основі узагальненої та неповної інформації, дозволяє досягнути синергії через міжфункціональне поєднання окремих його підрозділів [6, с. 11].

Щодо авторської позиції, експортна стратегія розвитку промислових підприємств повинна враховувати ряд чинників експортної орієнтованості, які мають бути інтегровані у загальну систему прибутковості. В даному випадку, така стратегія виступає інструментом до формування структурних складових і елементів всієї системи управління прибутковістю, яка під впливом становлення ринкових відносин набуває нових форм функціонування. Для поглиблення сутності зазначених понять, підкреслимо, що на сьогодні, підприємство вже не може розвиватись самостійно та обов'язково у своїй структурі містить елемент співпраці із зовнішнім ринком.

Через те, якщо розглядати процес розвитку підприємства зі сторони екстенсивного та інтенсивного зростання, Бурмака М. М. та Бурмака Т. М. зазначають, що основною рушійною силою, яка дозволяє здійснювати перехід від одного процесу до іншого – є інноваційна діяльність організації [1, с.20]. Такі твердження, дають змогу виокремити думку про те, що процес формування експортної стратегії розвитку безпосередньо пов'язаний із розробкою низки інноваційних рішень, які дозволять вирішити безліч поточних

та операційних проблемних питань виробництва. У випадку активізації експортної діяльності, такі питання стосуються формування конкурентних переваг продукції і розширення закордонних ринків збуту.

Виходячи з цього, розробка експортної стратегії підприємства є засобом реалізації його довгострокових планів, які орієнтовані на досягнення інтенсивного зростання за допомогою побудови продуманої системи управління прибутковістю. Результат впровадження інноваційних розробок у діяльності виробничого процесу підприємства, слід розуміти як один з ключових елементів його екстенсивного зростання, а результат від управління прибутковістю – як один із ключових елементів досягнення довгострокових цілей та інтенсивного зростання. Також, не менш важливим є вплив зовнішнього середовища, яке активізує внутрішні можливості підприємства та визначає його здатність генерувати потрібну експортну стратегію для підвищення прибутковості. В такому разі, необхідно врахувати специфіку різних чинників експортної орієнтованості, які спонукають виробників до впровадження інновацій у виробництво експортної продукції, і тим самим забезпечують перехід від екстенсивного до інтенсивного типу економічного зростання. Такі чинники в повній мірі визначаються динамічністю умов окремих інтеграційних періодів, вимог ЗВТ+ та лібералізації зовнішньої торгівлі.

Враховуючи трансформаційні зміни ринкових умов, для активізації максимального потенціалу прибутковості та досягнення найвищого рівня результативності усі із зазначених процесів не можуть бути одночасно запущені лише на рівні нормативної віддачі, продуктивності або окупності. Це пов'язано з тим, що на практиці, інтеграційні перетворення суб'єкта ЗЕД перебувають у тісній залежності від часових рамок, які ставить окремий цикл розвитку економічної системи та національного виробництва. У випадку поступової інтеграції до європейських структур ринку, вітчизняне підприємство потребує значно більше термінів адаптації до тих вимог, які закордоном є прийнятними, а особливо тоді, коли це стосується фінансування окремих господарських процесів. Через те, із становленням експортоорієнтованості, промисловий виробник здебільшого покладається на довгострокові зовнішньоекономічні контракти, які потребують періодичної модернізації, формування конкурентних переваг, планування та розробки нової стратегії освоєння цільових ринків.

Крім того, слід вважати, що згідно постулатів економічної теорії, кожен етап інтеграції є окремим циклом розвитку, який визначає не тільки структурні вимоги до внутрішньої організації мікросередовища підприємства у відповідному періоді, а є орієнтиром для нормування витрат щодо досягнення вищих фінансових результатів. В такому аспекті, якщо прибутковість є конкретним станом, що характеризує прогресивність зростання прибутку упродовж певного періоду та може бути досягнутий на основі виваженого управління ресурсним та експортним потенціалом, процес його підвищення залежатиме від економічних факторів окремого інтеграційного циклу та стосуватиметься обґрунтування системи відповідних показників планування. Виходячи з цього, будь-які зміни, які необхідно здійснити для досягнення вищого рівня прибутковості, доцільно відслідковувати в межах розробки такої стратегії довгострокового розвитку, яка передбачатиме поетапний вклад експортоорієнтованих ресурсів для відображення економічних умов поточного інтеграційного циклу.

З цих позицій, крива продуктивності та прибуткової діяльності підприємства набуватиме зростаючого, проте ламаного вигляду, який базуватиметься на динаміці можливостей і перетворень інтеграційних процесів. Якщо звернути увагу на адаптацію системи управління, керівникам підприємств доцільно передбачити складність та комплексність оперативно-виробничих заходів, які вимагатиме менеджмент ЗЕД на рівні економічних умов окремої складової експортоорієнтованої стратегії розвитку (рис. 1).

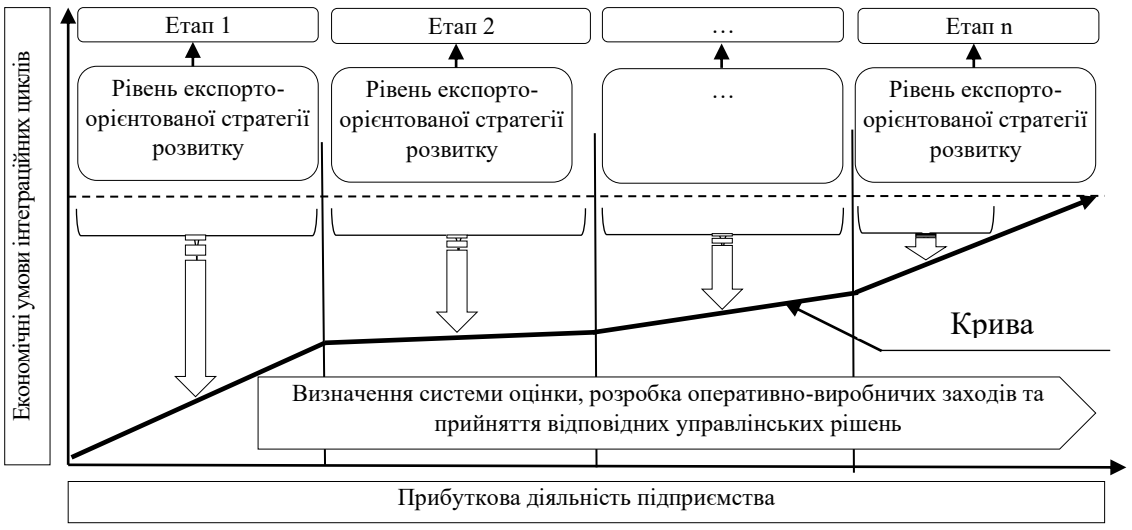


Рис. 1. Формування управління прибутковою діяльністю підприємства та рівнів експортоорієнтованої стратегії розвитку*
*запропоновано та систематизовано автором

Згідно рис. 1, слід зазначити, що в залежності від можливостей функціональної структури підприємства відповідати економічним умовам інтеграції, їх керівники повинні виважено приймати до урахування окремі етапи становлення зовнішньоторговельних відносин, як такі, що формують систему оціночних показників, логічність управління та свідчать про більш адаптивний, комплексний і досконалий рівень експортоорієнтованої стратегії розвитку. У підсумку, вище представлена складність зазначених елементів дасть змогу достовірно сформувати бачення про те, на які можливості та обсяги прибутковості може розраховувати промисловий виробник згідно сучасних трансформацій ринкової економіки.

З огляду на викладене, для поглиблення авторської думки та деталізації ролі менеджменту у зазначених елементах, слід вважати, що запуск процесу розробки експортоорієнтованої стратегії розвитку в управлінні прибутковою діяльністю підприємства повинен базуватись на його трьох основних рівнях, а саме:

1. Макроекономічний рівень управління: вплив зовнішнього середовища.
2. Перший мікроекономічний рівень управління: активізація основної адміністративної структури управління підприємством (вище керівництво, керівники підрозділів та спеціалізованих служб).
3. Другий мікроекономічний рівень управління: активізація вторинної адміністративної структури управління підприємством (керівники підрозділів та спеціалізованих служб, їх працівники, заступники та інші виконавці).

На рис. 2 наведено структуру запуску процесу розробки експортоорієнтованої стратегії розвитку в управлінні прибутковою діяльністю підприємства.

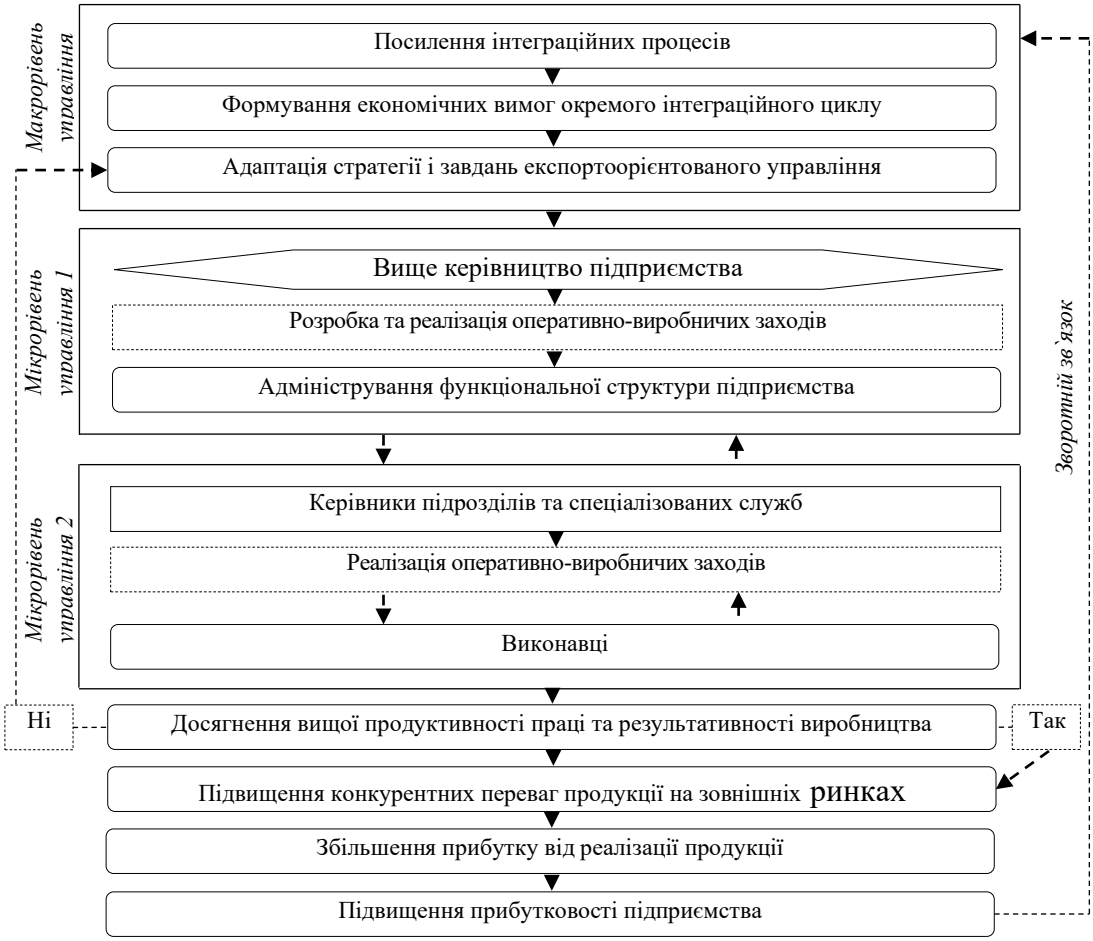


Рис. 2. Запуск процесу розробки експортоорієнтованої стратегії розвитку в управлінні прибутковою діяльністю підприємства*

*запропоновано та систематизовано автором

Згідно з рис. 2 виділимо те, що на сьогодні, з метою підвищення прибутковості, для промислових виробників доцільно більш ретельніше звертати увагу на аспекти макро- та мікрорівнів управління, які є важливими при розробці експортоорієнтованої стратегії розвитку, що дасть змогу сформувати загальне бачення про можливості досягнення вищої продуктивності, покращити якість виробництва та здійснити вплив на конкурентні позиції продукції на зовнішніх ринках. Як результат, це сприятиме підвищенню прибутку від реалізації експортоорієнтованої продукції, і в загальному слугуватиме інструментом зростання прибутковості у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Таким чином, з метою досягнення вищих фінансових результатів, із посиленням інтеграції, для сучасних експортоорієнтованих підприємств формується складна та комплексна структура вимог, які мають тенденцію до змін в рамках окремих етапів інтеграційних циклів. В цих умовах, промислові підприємства повинні постійно відшуковувати нові елементи управління з урахуванням змін макроекономічного середовища та максимально ефективного використання їх внутрішніх можливостей. Щоб поєднати різні складові та компоненти ЗЕД, менеджменту ресурсів, а також результативної віддачі від експортоорієнтованого виробництва, у діяльності вітчизняних підприємств необхідно розробити окрему експортоорієнтовану стратегію розвитку, яка дозволить передбачити ризики та перешкоди від впливу інтеграційних процесів і стосуватиметься функціонування в рамках правил лібералізації зовнішньої торгівлі та ЗВТ+.

Література

1. Бурмака М. М. Управління розвитком підприємства : монографія / М. М. Бурмака, Т. М. Бурмака. – Харків : ХНАДУ, 2011. – 204 с.

2. Державна установа «Офіс з просування експорту України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=6996bf6e-6f60-492b-bbaa-2852fdc75a3f&title=/Derzhavna/UstanovaofisZProsuvanniaEksportuUkraini.

3. Експортна стратегія розвитку України упродовж 2017–2021 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=0263b026-f1e7-4ff2-a147-77233b1dd17/f&tag=/ EksportnaStrategiiaUkraini.

4. Ковтун О. І. Стратегія підприємства / О. І. Ковтун. – Львів : «Новий світ – 2000», 2007. – 324 с.

5. Мельник Т. Потенціал ринку ЄС для українських експортерів / Т. Мельник, К. Пугачевська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2017. – № 2 (91). – С. 5–19.

6. Мізюк Б. М. Системне управління : монографія / Б. М. Мізюк. – Львів : Видавництво комерційної академії, 2004. – 363 с.

7. Нижник В. М. Регулювання пріоритетності інтересів при виборі механізму адаптації бізнес-процесів підприємства до нової економіки / В. М. Нижник, О. М. Полінкевич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 6. – С. 86–94.

8. Овчарук В. В. Системи адміністрування в управлінні підприємствами: побудова та застосування з урахуванням євроінтеграційних процесів : [монографія] / В. В. Овчарук. – Львів : Галицька видавнича спілка, 2018. – 276 с.

9. Питання утворення Експортно-кредитного агентства [Електронний ресурс] : постанова КМУ від 07.02.2018 р. № 65. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-%D0%BF.

10. Рада з міжнародної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=/b726b71b-cdcc-4714-9866-dc154d91d259&tag=RadaZMizhnarodnoiTorgivli.

11. Траут Д. Стратегия есть воспитание [Електронний ресурс] / Д. Траут. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/traut.shtml.

References

1. Burmaka M. M. Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva : monohrafiia / M. M. Burmaka, T. M. Burmaka. – Kharkiv : KhNADU, 2011. – 204 s.

2. Derzhavna ustanova «Ofis z prosuvannia eksportu Ukrainy» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=6996bf6e-6f60-492b-bbaa-2852fdc75a3f&title=DerzhavnaUstanovaofisZProsuvanniaEksportuUkraini.

3. Eksportna stratehiia rozvytku Ukrainy uprodovzh 2017–2021 rr. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=0263b026-f1e7-4ff2-a147-77233b1dd17/ f&tag=EksportnaStrategiiaUkraini.

4. Kovtun O. I. Stratehiia pidpryiemstva / O. I. Kovtun. – Lviv : «Novyi svit – 2000», 2007. – 324 s.

5. Melnyk T. Potentsial rynku YeS dlia ukrainskykh eksporteriv / T. Melnyk, K. Puhachevska // Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. – 2017. – № 2 (91). – S. 5–19.

6. Miziuk B. M. Systemne upravlinnia : monohrafiia / B. M. Miziuk. – Lviv : Vydavnytstvo komertsiinoi akademii, 2004. – 363 s.

7. Nyzhnyk V. M. Rehuliuvannia priorytetnosti interesiv pry vybori mekhanizmu adaptatsii biznes-protsesiv pidpryiemstva do novoi ekonomiky / V. M. Nyzhnyk, O. M. Polinkevych // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – № 6. – S. 86–94.

8. Ovcharuk V. V. Systemy administruvannia v upravlinni pidpryiemstvamy: pobudova ta zastosuvannia z urakhuvanniam yevrointehratsiinykh protsesiv : [monohrafiia] / V. V. Ovcharuk. – Lviv : Halytska vydavnycha spilka, 2018. – 276 s.

9. Pytannia utvorennia Eksportno-kredytnoho ahentstva [Elektronnyi resurs] : postanova KMU vid 07.02.2018 r. № 65. – Rezhym dostupu : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-%D0%BF.

10. Rada z mizhnarodnoi torhivli [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=/b726b71b-cdcc-4714-9866-dc154d91d259&tag=RadaZMizhnarodnoiTorgivli.

11. Traut D. Strategiya est vospitanie [Elektronnij resurs] / D. Traut. – Rezhim dostupu : http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/traut.shtml.

Надійшла / Paper received : 25.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 334.724.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-29

ЧЕРНІЙ В. О.
Державний університет інфраструктури та технологій

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЬКОГО ГРОМАДСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

У статті розглянуто основні підходи до визначення сутності поняття «ефективність», що дозволило сформулювати авторське бачення змісту даної категорії. Автором охарактеризовано особливості наповнення та складових ефективності громадського транспорту. Презентовано власну методику оцінки ефективності функціонування громадського транспорту, сформульовано специфічний масив вихідних даних такої оцінки. В результаті, вдалося здійснити апробацію авторської методики за даними системи громадського транспорту м. Київ. Застосування методики і проведення оцінки дозволило авторові сформулювати основні обґрунтовані шляхи підвищення ефективності громадського транспорту та стратегічні вектори подальшого поступу.

Ключові слова: ефективність, громадський транспорт, оцінка, параметри, факторний аналіз, стратегія розвитку.

VLADYSLAV CHERNII
State University of Infrastructure and Technologies

EVALUATING THE EFFICIENCY OF URBAN PUBLIC TRANSPORT

The article considers the main approaches to defining the essence of the concept of "efficiency", which made it possible to formulate the author's vision of the content of this category. Public transport is an important component of public life, development of the country's economy and environmental safety of the population. The world pandemic of coronavirus demonstrated the importance and criticality of the system of public transport for each state, because exactly the restrictions of movement and filling of public transport became an insuperable problem both for citizens and for those components of business and functioning of the country. Under such conditions, the issue of public transport efficiency is particularly acute, because the transport needs of the population must be met not only under uncertainty, but also in the perspective of sustainable development and in line with market and infrastructural circumstances. That is why the research of peculiarities of estimation of efficiency of urban public transport functioning acquires a special topicality. The author has characterised the peculiarities of content and components of efficiency of public transport. The own methodology of effectiveness assessment of public transport operation is presented and the specific set of initial data of such assessment is formulated. As a result, it was possible to approbate the author's method on the data of the system of public transport in. Kiev. Using of methodology and carrying out of evaluation allowed the author to formulate the main substantiated ways of effectiveness increase of public transport and strategic vectors of further development. Analysis of quantitative characteristics of the system of public transport as an economic entity has determined that the main way of increasing its efficiency is increasing the profitability of transportation and number of passengers. As a result of analysis of the quality of public transport services, it is determined that the main directions of increasing their efficiency should be increasing the number of trips and introduction of a more convenient schedule. These are to be the main components of the strategy for further development of public transport in Kiev.

Key words: efficiency, public transport, evaluation, parameters, factor analysis, development strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Громадський транспорт – важлива складова життя суспільства, розвитку економіки країни та екологічної безпеки населення. Світова пандемія коронавірусу продемонструвала значимість та критичність системи громадського транспорту для кожної держави, адже саме обмеження руху та наповненості громадського транспорту стали нездоланною проблемою як для громадян, так і для тих складових бізнесу та функціонування країни, що продовжували свою роботу. За таких умов питання ефективності функціонування громадського транспорту постає особливо гостро, адже забезпечення транспортних потреб населення має здійснюватися на належному рівні не лише в умовах невизначеності, а й у перспективі сталого розвитку та відповідати ринковим та інфраструктурним обставинам. Саме тому дослідження особливостей оцінки ефективності функціонування міського громадського транспорту набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Цільові дослідження щодо оцінки ефективності громадського транспорту у різних аспектах проводили В. Вдовиченко, Є. Нагорний, К. Глущенко, Б. Тлегенов, Л. Руднева, В. Лень, Н. Боровик, Н. Маргіта та інші науковці. Однак, методична єдність щодо методики оцінки ефективності громадського транспорту на сьогодні відсутня, в т.ч. її складових, якісних і кількісних характеристик.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Метою дослідження є формулювання комплексної методики оцінки ефективності громадського транспорту та її апробація для підтвердження дієвості.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для оцінки ефективності будь-якої системи необхідно конкретизувати предмет оцінки, оскільки під поняттям ефективності може встановлюватися якість задоволення потреб споживачів, прибутковість господарювання, досягнення місії суб'єкта господарювання тощо. Класики наукової думки вважали, переважно, що ефективність – це співвідношення результату та витрат [18]. Їх позиція підтримувалась та розвивалась в подальшому та трансформувалась в ресурсному підході Макконела К. та Брю С. [10]. У своїх працях вони відзначали, що ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць обмежених ресурсів, які використовуються в процесі виробництва, та отриманою в результаті кількістю певного потрібного продукту [10]. В сучасних умовах вітчизняні науковці притримуються як ресурсного, так і вартісного підходу. Наприклад, Мочерний С.В. визначає ефективність як «здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили результат» [13]. Такий підхід, на наш погляд, є достатньо комплексним, однак не конкретизує критерій результату, ефекту.

Незалежно одне від одного, у своїх працях Білецька К. [1] та Гупало А. [6], притримуючись означеного вище підходу, також трактують ефективність як співвідношення ефекту до витрат. Даний підхід може охарактеризувати результативність діяльності, але не охоплює якісні характеристики, а тому не є комплексним. А от Кравченко Х. доповнює визначення тим, що ефективність є ще й мірою, здатною приносити корисний ефект [8]. А це вже якісна характеристика, тобто крок до комплексності та системності.

Розгорнуте, багатогранне визначення наводить Окорокова Д.: «ефективність характеризує сутність розширеного виробництва, інакше кажучи, ступінь досягнення поставлених цілей та задач, поставлених підприємством, притаманних розширеному виробництву: зменшення обсягів витрат виробничих ресурсів; збільшення обсягів продукції, що випускається і її здешевлення» [14]. Проте, дане визначення направлене на виробничі підприємства та не може бути застосовуваним до всіх сфер господарювання.

Отже, в результаті аналізу усіх означених підходів, їх переваг та сильних сторін, можемо сформулювати власне бачення сутності поняття ефективність – здатність підприємства досягати своєї місії, цілей та мети з найменшими витратами.

На рівень ефективності функціонування певної системи впливає цілий комплекс факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Саме вони визначають особливості складових ефективності та методики проведення її оцінки. Так, складовими ефективності підприємств громадського транспорту мають бути не лише прибутковість перевізників, а і рівень задоволеності пасажирів якістю отриманих послуг, ступінь забезпеченості суспільних потреб послугами з перевезень громадян, тобто кількість перевезених громадян, ступінь оновлення основних виробничих фондів (особливо транспортних засобів).

Для проведення оцінки ефективності функціонування міського громадського транспорту нами виокремлено названі фактори та визначено серед них результуючий – чистий дохід від реалізації продукції, як основну економічну складову ефективності. Визначення впливу обраних факторів на результуючий показник стане першим етапом комплексної оцінки. З метою встановлення такого впливу скористаємося моделлю лінійної регресії, котра ґрунтується на ланцюгових коефіцієнтах росту абсолютних значень (табл. 1). Для усунення впливу COVID-19 на динаміку відібраних факторів ряд динаміки не включає дані за 2020 рік.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку лінійної регресійної моделі впливу факторів на чистий дохід від реалізації продукції «Київпастранс»

Фактор	Рік			
	2016	2017	2018	2019
Чистий доход від реалізації продукції	1,0092	1,6266	1,4468	1,2741
Вартість транспортних засобів	1,1820	1,4289	0,9038	1,0069
Інвестиції в оновлення транспортних засобів	0,8208	0,9588	0,7379	0,3683
Рентабельність пасажирських перевезень	0,9406	1,2867	1,0123	1,1421
Кількість перевезених пасажирів	1,0102	1,0178	0,9228	0,9182

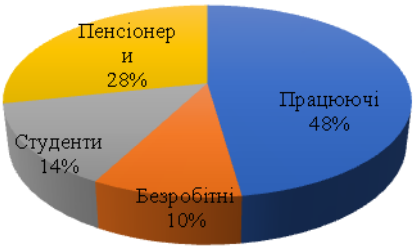
Джерело: розраховано за даними звітності КП «Київпастранс» [7]

На основі вихідних даних було сформульовано регресійне рівняння щодо системи показників, показники дисперсії та детермінації. Розрахунки показують, що коефіцієнт детермінації дорівнює 0,7799, тобто більше 0,5, тому модель є статистично достовірною і може використовуватися для аналізу впливу факторів на ефективність функціонування міського громадського транспорту у м. Київ.

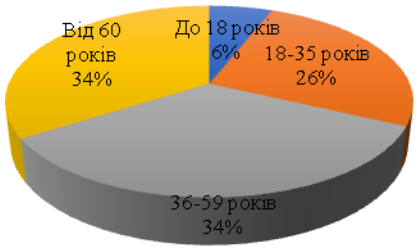
Аналіз лінійної регресійної моделі показав, що найбільший вплив на чистий доход від реалізації продукції має рентабельність перевезень та кількість пасажирів. Інші фактори (вартість транспортних засобів і інвестиції в їхнє оновлення) мають значно менший вплив.

Кількість перевезених пасажирів є похідною від «привабливості» і зручності міського транспорту для потенційних і реальних для пасажирів, а також його доступності.

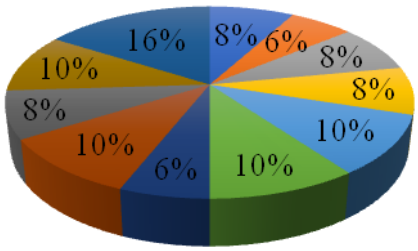
Для встановлення якісних характеристик оцінки ефективності громадського транспорту було розроблено спеціалізовану анкету із 14 питань для опитування респондентів. В ході дослідження було опитано 50 респондентів за допомогою інструменту Google-форми, котрий дозволив в автоматизованому режимі систематизувати як характеристики групи респондентів, так і основні їх відповіді (рис. 1).



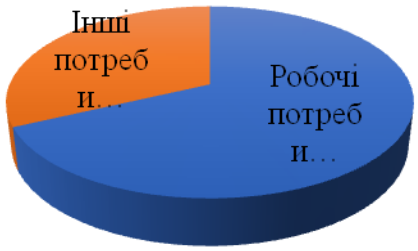
Структура користувачів міським громадським транспортом у м. Київ за сферою діяльності



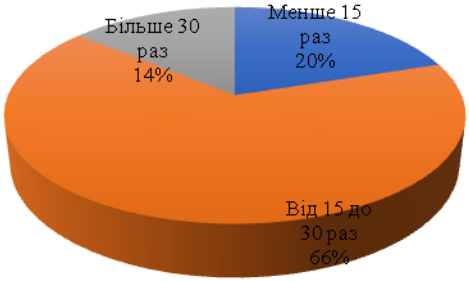
Структура користувачів міським громадським транспортом у м. Київ за віком



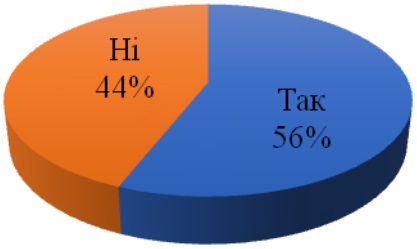
Структура користувачів міським громадським транспортом у м. Київ за місцем проживання



Структура користувачів міським громадським транспортом у м. Київ за метою користування



Структура користувачів міським громадським транспортом у м. Київ за частотою користування протягом тижня



Структура користувачів міським громадським транспортом у м. Київ за наявністю пільг на проїзд

Рис. 1. Структурні результати опитування пасажирів громадського транспорту
Джерело: складено автором

Важливим блоком запитань у анкеті стали кількісні та суб'єктивні якісні оцінки пасажирів щодо послуг громадського транспорту в м. Київ. Кількісні оцінки дозволять встановити стратегічні напрями розвитку громадського транспорту в місті Київ в частині кількості транспортних засобів, типів, маршруту і графіку їх руху тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка зручності міського громадського транспорту у м. Київ

Чи задоволені ви умовами проїзду у міському громадському транспорті			
Так – 11 осіб (22,0 %)		Ні – 39 осіб (78,0 %)	
Кількість пересадок в день			
Без пересадок – 7 осіб (14,0 %)	Одну – 29 осіб (58,0 %)	Дві – 11 осіб (22,0 %)	Три і більше – 3 особи (6,0 %)
Час очікування необхідного маршруту			
3–5 хв – 6 осіб (12,0 %)	5–10 хв – 27 осіб (54,0 %)	10–20 хв – 11 осіб (22,0 %)	Більше 20 хв – 6 осіб (12,0 %)

Джерело: складено автором за результатом проведеного опитування

Наступний блок характеристик – якісний. Він ґрунтується на відчуттях та сприйнятті респондентами системи громадського транспорту (табл. 3).

Останнім запитанням анкети респондентам було запропоновано обрати один із способів покращення якості послуг громадського транспорту в м. Київ. Результати такого опитування наступні, крім збільшення кількості рейсів (34,0 %) і впровадження більш зручного розкладу (26,0 %):

1) оновлення і модернізація транспортних засобів (10,0 %);
2) розвиток інфраструктури, зокрема трамвайних і тролейбусних маршрутів (10,0 %);
3) будівництво нових станцій метро тощо (12,0 %);
4) підвищення комфорту поїздок, зокрема за рахунок встановлення систем кондиціонування (2,0 %);
5) зменшення кількості або повна заборона маршруток (6,0 %).

Таблиця 3

Рівень задоволення пасажирів міським громадським транспортом у м. Київ

Що найбільше не влаштовує в роботі міського громадського транспорту			
Безпека проїзду – 9 осіб (18,0 %)	Рівень комфорту – 13 осіб (26,0 %)	Розклад – 23 особи (46,0 %)	Інше – 5 осіб (10,0 %)
Зупинки, що влаштовує або не влаштовує			
Все влаштовує – 8 осіб (16,0 %)	Не влаштовує доступність (відстань до зупинки) – 25 осіб (50,0 %)	Не влаштовує табло розкладу руху маршрутів – 13 осіб (26,0 %)	Інше – 4 особи (8,0 %)
Якість обслуговування у міському громадському транспорті в цілому			
Відмінно – 0 осіб (0,0 %)	Добре – 8 осіб (16,0 %)	Задовільно – 29 осіб (58,0 %)	Незадовільно – 13 осіб (26,0 %)

Джерело: складено автором за результатом проведеного опитування

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Отже, в результаті аналізу кількісних характеристик системи громадського транспорту як господарюючого суб'єкта визначено, що основним напрямком підвищення їх ефективності є збільшення рентабельності перевезень та кількості пасажирів. В результаті аналізу якості послуг громадського транспорту встановлено, що основними напрямками підвищення їх ефективності має стати збільшення кількості рейсів і впровадження більш зручного розкладу. Саме ці складові і мають стати основними компонентами стратегії подальшого розвитку громадського транспорту в м. Київ.

Література

1. Білецька К. Ю. Сутність категорії "Економічна ефективність виробництва" / К. Ю. Білецька // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 150. – С. 74–81.

2. Боровик Н.А., Сив'юк Т.С. Оцінка якості та ефективності пасажирських перевезень в сучасних ринкових умовах. – URL : http://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/Upsal_2012_9_66.pdf (дата звернення: 20.04.2021).

3. Вдовиченко В. Формування методологічних рівнів оцінки системної ефективності міського громадського пасажирського транспорту / В. Вдовиченко, Є. Нагорний // Восточно-европейский журнал передовых технологий. – 2016. – № 3/3 (81). – URL : https://media.neliti.com/media/publications/306704-formation-of-methodological-levels-of-as-bed1bc86.pdf (дата звернення: 20.04.2021).

4. Вдовиченко В. О. Оцінка ресурсних можливостей міського пасажирського транспорту / В. О. Вдовиченко // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Транспортні системи та технології перевезень. – 2014. – Вип. 8. – С. 35–39.

5. Глущенко К. П. Оценка эффективности транспортных проектов: опыт и проблемы (часть 1) / К. П. Глущенко // Вестник НГУ. Серия: социальные науки. – 2011. – Т. 11. Вып. 4. – С. 93–107.

6. Гупало А. О. Визначення змісту понять: «ефект», «ефективність» та «результативність» / А. О. Гупало // Проблеми формування нової економіки XXI століття : матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., 21–22 груд. 2012 р. : у 3 т. – Дніпропетровськ – С. 6–9.

7. КиївПасТранс. Офіційний сайт. URL : https://kpt.kyiv.ua/ (дата звернення: 20.04.2021).

8. Кравченко Х. В. Сутність економічної категорії ефективності та визначення її на транспорті / Х. В. Кравченко // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. – 2014. – Вип. 8. – С. 48–55.

9. Лень В. С. Оцінка соціальної та екологічної ефективності функціонування міського пасажирського транспорту / В. С. Лень, К. В. Гнедіна // Економічний простір. – 2014. – № 82. – С. 94–103.

10. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. – Изд. 13. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 974 с.

11. Маргіта Н.О. Оцінка якості системи транспортного обслуговування пасажирів м. Львів / Н.О. Маргіта, Н.О. Ярема // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 16, ч. 2. – С. 10–14.

12. Морщенок Т. С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття "ефективність" / Т. С. Морщенок, О. М. Біляк // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 1. – С. 7–13.

13. Мочерний С.В. Основи економічних знань / Мочерний С.В. – К. : Академія, 2000. – 303 с.

14. Окороков Д. С. Эффективность как экономическая категория / Д. С. Окороков // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н. И. Вавилова. – 2013. – № 10. – С. 88–90.

15. Руднева Л. Н. Методика комплексной оценки эффективности функционирования транспортной инфраструктуры региона / Л. Н. Руднева, А. М. Кудрявцев // Российское предпринимательство. – 2014. – № 8 (254). – С. 109–121.

16. Скірковський С. Дослідження факторів, що впливають на ефективність роботи міського громадського транспорту / С. Скірковський, В. Седюкевич, В. Карпенко, С. В. Свічинський // Автомобільний транспорт. – 2021. – 48. – С. 45–53. – URL : https://doi.org/10.30977/AT.2219-8342.2021.48.0.45

17. Тлегенов Б. Н. Анализ методов оценки и показателей качества системы городского пасажирского транспорта [Электронный ресурс] / Б. Н. Тлегенов // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 3. – Режим доступа : http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=6121

18. Хівренко Т.А. Сутність поняття ефективності діяльності підприємства. URL : http://repository./hneu.edu.ua/bitstream/123456789/14095/1/%D0%A5%C2%A6%D0%B2%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf (дата звернення: 20.04.2021).

References

1. Biletska K. Yu. Sutnist katehorii "Ekonomichna efektyvnist vyrobnytstva" / K. Yu. Biletska // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka. – 2014. – Vyp. 150. – S. 74–81.

2. Borovyk N.A., Syviuk T.S. Otsinka yakosti ta efektyvnosti pasazhyrskykh perevezen v suchasnykh rynkovykh umovakh. – URL : http://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/Upsal_2012_9_66.pdf (data zvernennia: 20.04.2021).

3. Vdovychenko V. Formuvannia metodolohichnykh rivniv otsinky systemnoi efektyvnosti miskoho hromadskoho pasazhyrskoho transportu / V. Vdovychenko, Ye. Nahornyi // Vostochno-evropeiskyi zhurnal peredovыkh tekhnolohyi. – 2016. – № 3/3 (81). – URL : https://media.neliti.com/media/publications/306704-formation-of-methodological-levels-of-as-bed1bc86.pdf (data zvernennia: 20.04.2021).

4. Vdovychenko V. O. Otsinka resursnykh mozhlyvostei miskoho pasazhyrskoho transportu / V. O. Vdovychenko // Zbirnyk naukovykh prats Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana. Transportni systemy ta tekhnolohii perevezen. – 2014. – Vyp. 8. – S. 35–39.

5. Glushenko K. P. Ocenka effektivnosti transportnyh proektov: opyt i problemy (chast 1) / K. P. Glushenko // Vestnik NGU. Seriya: socialnye nauki. – 2011. – T. 11. Vyp. 4. – S. 93–107.

6. Hupalo A. O. Vyznachennia zmistu poniat: «efekt», «efektyvnist» ta «rezultatyvnist» / A. O. Hupalo // Problemy formuvannia novoi ekonomiky KhKhI stolittia : materialy V Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 21–22 hrud. 2012 r. : u 3 t. – Dnipropetrovsk – S. 6–9.

7. KyivPasTrans. Ofitsiinyi sait. URL : https://kpt.kyiv.ua/ (data zvernennia: 20.04.2021).

8. Kravchenko Kh. V. Sutnist ekonomichnoi katehorii efektyvnosti ta vyznachennia yii na transporti / Kh. V. Kravchenko // Zbirnyk naukovykh prats Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana. Problemy ekonomiky transportu. – 2014. – Vyp. 8. – S. 48–55.

9. Len V. S. Otsinka sotsialnoi ta ekolohichnoi efektyvnosti funktsionuvannia miskoho pasazhyrskoho transportu / V. S. Len, K. V. Hnedina // Ekonomichnyi prostir. – 2014. – № 82. – S. 94–103.

10. Makkonell K.R. Ekonomiks: principy, problemy, politika / K.R. Makkonell, S.L. Bryu ; per. s angl. – Izd. 13. – M. : INFRA-M, 1999. – 974 s.

11. Marhita N.O. Otsinka yakosti systemy transportnoho obsluhovuvannia pasazhyriv m. Lviv / N.O. Marhita, N.O. Yarema // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. – 2017. – Vyp. 16, ch. 2. – S. 10–14.

12. Morshchenok T. S. Ohliad pidkhodiv do vyznachennia ekonomichnoi sutnosti poniattia "efektyvnist" / T. S. Morshchenok, O. M. Biliak // Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. – 2016. – Vyp. 1. – S. 7–13.

13. Mochernyi S.V. Osnovy ekonomichnykh znan / Mochernyi S.V. – K. : Akademiia, 2000. – 303 s.

14. Okorokov D. S. Effektivnost kak ekonomicheskaya kategoriya / D. S. Okorokov // Vestnik Saratovskogo gosagrouniversiteta im. N. I. Vavilova. – 2013. – № 10. – S. 88–90.

15. Rudneva L. N. Metodika kompleksnoj ocenki effektivnosti funkcionirovaniya transportnoj infrastruktury regiona / L. N. Rudneva, A. M. Kudryavcev // Rossijskoe predprinimatelstvo. – 2014. – № 8 (254). – C. 109–121.

16. Skirkovskyi S. Doslidzhennia faktoriv, shcho vplyvaiut na efektyvnist roboty miskoho hromadskoho transportu / S. Skirkovskyi, V. Sediukevych, V. Karpenko, S. V. Svichynskyi // Avtomobilnyi transport. – 2021. – 48. – S. 45–53. – URL : https://doi.org/10.30977/AT.2219-8342.2021.48.0.45

17. Tlegenov B. N. Analiz metodov ocenki i pokazatelej kachestva sistemy gorodskogo pasazhirskogo transporta [Elektronnyj resurs] / B. N. Tlegenov // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. – 2012. – № 3. – Rezhim dostupa : http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=6121

18. Khivrenko T.A. Sutnist poniattia efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva. URL : http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/14095/1/%D0%A5%C2%A6%D0%B2%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf (data zvernennia: 20.04.2021).

Надійшла / Paper received : 12.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 338.2:614.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-30

МОРОЗ О. О.
ORCID ID: 0000-0003-3037-3345
e-mail: oomorozz@ukr.net
Вінницький національний технічний університет
МОРОЗ Є. О.
ORCID ID: 0000-0002-2618-3541
e-mail: morozeo1@gmail.com
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
КАТІЛОВА Т. О.
e-mail: to6101970@ukr.net
Вінницький національний технічний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У статті розглядаються питання удосконалення системи антикризового фінансового менеджменту в закладах охорони здоров'я України з врахуванням стратегічного підходу. Стратегічний підхід дає конкурентну перевагу і можливість розробки заходів для досягнення поставлених цілей у конкурентному динамічному просторі. На прикладі Комунального некомерційного підприємства «Вінницька центральна районна клінічна лікарня» Вінницької районної Ради здійснено SWOT-аналіз, за результатами якого було виявлено сильні, слабкі сторони діяльності медичного закладу, а також можливості та загрози. Сильними сторонами є орієнтованість на професійність персоналу, якість менеджменту та медичних послуг. Слабкі сторони – дефіцит фінансування, низька автономність в можливостях залучення і розпоряджання коштами, низька оплата праці персоналу, що в свою чергу призводить до загрози плинності кадрів, зменшення надання послуг із-за низької платоспроможності та високої конкуренції. За результатами SWOT-аналізу були визначені пріоритети розвитку закладу та сформульовані стратегічні цілі, зокрема, покращення якості та розширення переліку медичних послуг, підвищення рівня задоволеності пацієнта, посилення кадрового потенціалу, покращення матеріально-технічного забезпечення медичного закладу, удосконалення фінансового менеджменту. Розроблені конкретні заходи щодо реалізації цілі удосконалення фінансового менеджменту. Запропоновані додаткові джерела фінансування, формування договірних відносин з чіткими правилами. Стратегія розвитку в 2022 році здебільшого буде визначатися подальшим перебігом пандемії та динаміки захворюваності і подальшою потребою використання закладу як інфекційної лікарні. Всі структурні підрозділи закладу підлягають постійному розвитку для того, щоб бути в медичному просторі ведучою, конкурентоспроможною, доступною для населення лікарнею та надавати широкий спектр якісних медичних послуг, спрямованих на зміцнення здоров'я населення.

Ключові слова: антикризовий фінансовий менеджмент, стратегічний підхід, SWOT-аналіз, стратегічні цілі.

OLENA MOROZ
Vinnytsia National Technical University
IEVHENIIA MOROZ
Shevchenko National University of Kyiv
TETIANA KATILOVA
Vinnytsia National Technical University

STRATEGIC APPROACH IN THE SYSTEM OF ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT IN HEALTH CARE INSTITUTIONS

The issues of improving the system of anti-crisis financial management in health care institutions of Ukraine are considered in the article taking onto account the strategic approach. The strategic approach gives a competitive advantage and the ability to develop measures to achieve goals in a competitive dynamic space. On the example of the Municipal non-profit Enterprise "Vinnytsia Central District Clinical Hospital" of Vinnytsia District Council, a SWOT analysis has been performed, which revealed the strengths and weaknesses of the medical institution, as well as opportunities and threats. Strengths are the focus on professionalism of staff, quality of management and medical services. Weaknesses are lack of funding, low autonomy in the ability to attract and dispose of funds, low staff remuneration. This, in turn, threatens staff turnover, reduces service delivery due to low solvency and high competition. Based on the results of the SWOT-analysis, the priorities of the institution's development have been identified and strategic goals have been formulated. For example, improving the quality and expanding the list of medical services, increasing patient satisfaction, strengthening human resources, improving logistics of the medical institution, improving financial management. Specific measures have been developed to implement the goal of improving financial management. Additional sources of financing, formation of contractual relations with clear rules have been offered. The development strategy in 2021 will be largely determined by the further course of the pandemic and the dynamics of morbidity and the subsequent need to use the institution as an infectious disease hospital. All structural subdivisions of the institution are subject to constant development in order to be a leading, competitive, accessible hospital in the medical space and to provide a wide range of quality medical services aimed at improving the health of the population.

Key words: anti-crisis financial management, strategic approach, SWOT-analysis, strategic goals.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Заклади охорони здоров'я для досягнення ефективності діяльності вимушені адаптуватися до стрімких змін зовнішнього та внутрішнього середовища, змінювати стиль управління, використовуючи

прийоми управління з превентивним стратегічним підходом. Стратегічне управління підприємством дає конкурентну перевагу і досягнення поставлених цілей у конкурентному просторі. Саме тому шляхи впровадження концепцій стратегічного підходу у ході виконання завдань антикризового управління у сфері охорони здоров'я є актуальними завданнями сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання антикризового управління підприємствами в різних умовах господарювання детально представлені в наукових працях Баєва О. В. [1], Біломістної І. І., Біломістного О. М., Крамської М. С. [2], Мороза О. В., Шварц І. В. [5] та ін. Проблеми антикризового управління в галузі охорони здоров'я досліджували Бондар А. В. [3], Смирнов С. О., Бикова В.Г. [8], Стефанишин Л. С. [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття

Враховуючи сучасний стан управління у системі охорони здоров'я, слід підкреслити дефіцит стратегічної орієнтації, інтеграції та координації діяльності на всіх її рівнях. Отже, для вирішення питань упровадження в практику антикризового управління вітчизняними закладами охорони здоров'я більш дієвих механізмів, доцільно обґрунтувати стратегічний підхід до антикризового управління.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування напрямків антикризового фінансового менеджменту розвитком закладу охорони здоров'я з врахуванням стратегічного підходу.

Виклад основного матеріалу

Система охорони здоров'я перебуває у стані перманентних кризи і процесів реформування. Вона виявилася неспроможною забезпечити громадянам їх конституційні права щодо отримання безоплатної медичної допомоги, що пов'язано з дефіцитом фінансування, нестабільністю зовнішнього і внутрішнього середовища, в т. ч. пандемією. На сьогодні в Україні найважливішим пріоритетом державної політики проголошено збереження та зміцнення здоров'я нації на підставі проведення реформування сфери охорони здоров'я в цілому, з метою підвищення доступності та якості медичної допомоги. Так, у 2016 р. була розроблена та схвалена Кабінетом Міністрів України Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я [6]. У зв'язку з виникненням та поширенням коронавірусної інфекції перед закладами охорони здоров'я постали нові виклики [4]. Так, Комунальне некомерційне підприємство «Вінницька центральна районна клінічна лікарня» Вінницької районної Ради (далі КНП «Вінницька ЦРКЛ») було перепрофільовано для надання допомоги хворим з COVID-19, фінансування по деяких пакетах було припинено (пріоритетні напрямки медичної допомоги). В 2020 р. заклад пройшов акредитацію на підтвердження вищої акредитаційної категорії.

Засновником, власником і органом управління майном підприємства є територіальна громада сіл, селищ Вінницького району Вінницької області в особі Вінницької районної Ради Вінницької області. Підприємство є підпорядкованим, підзвітним та підконтрольним Вінницькій районній Раді.

В результаті SWOT-аналізу було виявлено сильні, слабкі сторони діяльності медичного закладу, а також можливості та загрози (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз стратегічних перспектив розвитку КНП «Вінницька ЦРКЛ» за допомогою SWOT-аналізу

S "Сильні сторони"	**W "Слабкі сторони"**
Орієнтованість на покращення інфраструктури та менеджменту закладу Чітке бачення місії і цінностей лікарні Професійність персоналу Високий рівень енергоефективності приміщень лікарні Якість медичного обслуговування Позитивна громадська думка (позитивний імідж) з точки зору надання медичних послуг	Існування малопотужних підрозділів Дефіцит фінансування Велика частка витрат на заробітну плату, комунальні послуги та непрофільні напрямки роботи Низька автономність в розпорядженні коштами Низька оплата праці медичного персоналу
O "Можливості"	**T "Загрози"**
Сприяння зацікавлених сторін щодо збільшення фінансових ресурсів Залучення населення до схем страхування та інших форм оплати медичних послуг Переформатування лікарні у заклад інтенсивного лікування та створення відділення тривалого перебування на базі терапевтичного відділення смт. Вороновиця Організація обміну досвідом з іншими профільними лікувальними закладами Залучення кваліфікованого персоналу шляхом підвищення заробітної плати Покращення матеріально-технічного забезпечення закладу	Недостатність коштів, що виділяється НСЗУ на потреби закладу Недостатність забезпечення засобами медичного призначення, лікарськими засобами й іншими товарами і послугами. Висока плинність кадрів Низька платоспроможність населення Територіальна близькість закладу до інших медичних закладів (висока конкуренція)

Однією із проблем діяльності закладу є недостатнє фінансування, що призводить до необхідності постійно шукати нові шляхи для забезпечення виконання обов'язків по наданню якісних медичних послуг.

Безумовною складовою розвитку КНП "Вінницька ЦРКЛ", як і будь-якого іншого закладу сфери охорони здоров'я, є забезпечення сталого фінансового розвитку та запровадження сучасних ефективних методів фінансового менеджменту. Оскільки на сьогодні основними джерелами фінансування лікарні є кошти державних та регіональних цільових програм, надзвичайно важливим є налагодження чіткого контролю та раціонального використання коштів.

У 2020 році заклад фінансувався за рахунок коштів медичної субвенції, державної додаткової дотації, районного бюджету та коштів національної служби здоров'я України. У І кварталі 2020 року лікарня отримала кошти медичної субвенції, з квітня по грудень місяць 2020 року було підписано договір з Національною службою здоров'я України, кошти державної додаткової дотації заклад отримував протягом всього року. У І кварталі 2021 року лікарня фінансувалась за рахунок коштів Національної служби здоров'я України та коштів місцевого бюджету.

Як засвідчили результати аналізу діяльності КНП «Вінницька ЦРКЛ», існує об'єктивна необхідність розроблення пропозицій щодо антикризового управління розвитком закладу.

Аналіз сильних та слабких сторін закладу, а також можливостей та загроз зовнішнього середовища дозволяє ідентифікувати пріоритети розвитку КНП «Вінницька ЦРКЛ»:

– стати ведучою, конкурентоспроможною, доступною для населення лікарнею, що здійснює комплексну кваліфіковану медичну допомогу, шляхом впровадження інноваційних технологій і міжнародних стандартів на засадах доказової медицини і досягненнях науки;

– забезпечити широкий спектр якісних медичних послуг, спрямованих на зміцнення здоров'я населення, профілактику, точну діагностику і ефективне лікування захворювань для зміцнення і відновлення здоров'я;

– адаптуватися до нової системи фінансування та нових умов надання медичних послуг в 2021 році;

– забезпечити стовідсоткове укомплектування закладу медичним обладнанням;

– забезпечити наявність компетентних кадрових ресурсів та їх розвиток;

– вдосконалити взаємодію з іншими медичними організаціями з питань консультативно-діагностичної та лікувальної допомоги населенню;

– підвищити ефективність управління лікарнею шляхом введення функціонального менеджменту (управління якістю, кадровий менеджмент, фармацевтичний менеджмент, фінансовий менеджмент);

– забезпечити наявність якісних препаратів, вакцин і витратних матеріалів.

Враховуючи вимоги сьогодення щодо необхідності проведення реформування в КНП «Вінницька ЦРКЛ», пріоритетними є такі стратегічні цілі: покращення якості та розширення переліку медичних послуг; підвищення рівня задоволеності пацієнта; посилення кадрового потенціалу; покращення матеріально-технічного забезпечення; удосконалення фінансового менеджменту.

Зокрема щодо останньої стратегічної цілі важливими заходами є укладання колективного договору, у якому мають бути чітко визначені трудові та соціально-економічні відносини, що виникають між роботодавцем і працівниками, в тому числі форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат, укладання угоди між КНП «Вінницька ЦРКЛ» та Національною службою здоров'я України.

Додатковими джерелами фінансування можуть бути: благодійна допомога та кошти грантів; кошти добровільного медичного страхування; оплата лікарні за наданні послуги за угодами; надходження за послуги, які надає лікарня поверх нормативів надання безоплатної медичної допомоги; за послуги наданні пацієнтам за їх особистої ініціативи; добровільні внески та пожертви; грошові надходження від надання платних послуг населенню, а також інші джерела, які не заборонені законодавством України. Також додатковим джерелом фінансування може бути дохід від передавання в оренду нерухомого майна та надання платних сервісних послуг пацієнтам (палати покращеного сервісу).

За рахунок коштів благодійної та спонсорської допомоги є можливим закуповувати необхідне для поточної діяльності й розвитку лікарні медичне та діагностичне обладнання, придбання якого не може бути профінансоване з бюджету. За рахунок коштів, що надходять з місцевих бюджетів заклад закуповує обладнання, медичні препарати, проводить ремонтні роботи. А також за рахунок коштів місцевого бюджету медичному персоналу, який залучений для надання допомоги хворим з коронавірусною інфекцією, виплачується муніципальна надбавка.

Додатковим джерелом фінансування КНП «Вінницька ЦРКЛ» може бути дохід від передавання в оренду нерухомого майна. Тому необхідно провести заходи щодо залучення до співпраці приватних підприємців, які виявлять бажання взяти в оренду приміщення, які знаходяться в оперативному управлінні КНП «Вінницька ЦРКЛ», під організацію власного бізнесу (наприклад, приватної медичної лабораторії, приватного стоматологічного кабінету, аптечного кіоску тощо), та оформити орендні відносини відповідним чином згідно статуту КНП «Вінницька ЦРКЛ» та законодавства України.

Враховуючи зростання цін на енергоносії та значне подорожчання комунальних послуг, важливим є запровадження ряду заходів з енергозбереження, які дозволять хоча б частково зменшити витрати КНП «Вінницька ЦРКЛ» на енергетичні ресурси.

Пошук можливостей для економії власних ресурсів, з одного боку, і підвищення якості медичних послуг з іншого, – нині основне завдання керівників українських лікарень. І одним з інструментів економії є медичний аутсорсинг. Можливість передачі виконання певної сукупності робіт на аутсорсинг в підсумку призведе до розвитку закладу, що має не тільки важливе соціальне значення, а є стратегічним завданням розвитку держави.

Стратегія розвитку в 2022 році здебільшого буде визначатися подальшим перебігом пандемії та динаміки захворюваності і подальшою потребою використання закладу як інфекційної лікарні. Як багатопрофільна клінічна лікарня має перспективу в наданні такої допомоги 300 тисячному населенню регіону в статусі опорної. Тому заклад на даний час зберігає попередню структуру для подальшого надання багатопрофільної медичної допомоги.

Всі структурні підрозділи закладу підлягають постійному розвитку для того, щоб бути в медичному просторі ведучою, конкурентоспроможною, доступною для населення лікарнею та надавати широкий спектр якісних медичних послуг, спрямованих на зміцнення здоров'я населення.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Отже, варто підкреслити, що застосування стратегічного підходу в системі антикризового менеджменту зростає і актуалізується. Це пояснюється отриманням максимальних результатів внаслідок реалізації заходів із використанням наявних ресурсів. Оскільки як зовнішнє, так і внутрішнє середовище характеризується все більшою нестабільністю, тому стратегічний підхід до управління в закладах охорони здоров'я набуває більшої актуальності та потребує детального його вивчення, вдосконалення та впровадження.

Література

1. Баєва О. В. Менеджмент у галузі охорони здоров’я : навч. посіб. / Баєва О. В. – Київ : ЦУЛ, 2008. – 640 с.

2. Біломістна І. І. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах господарювання / І. І. Біломістна, О. М. Біломістний, М. С. Крамська // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Т. 1, № 14. – С. 90–96.

3. Бондар А. В. Фінансування галузі охорони здоров’я в Україні та у зарубіжних країнах / А. В. Бондар // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 720. – С. 357–364.

4. Гавриш Т. Боротьба з коронавірусом: як медзакладам вижити під час пандемії. URL : https://mind.ua/openmind/20209634-borotba-z-koronavirusom-yak-medzakladam-vizhiti-pid-chas-pandemiyi

5. Мороз О. В. Інституціональні особливості превентивного антикризового управління підприємством : монографія / Мороз О. В., Шварц І. В. – Вінниця : Універсум-Вінниця, 2006. – 137 с.

6. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2016 р. №1013-р «Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров’я». URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80

7. Сазоненко Л. В. Заходи антикризового управління закладом охорони здоров'я / Л. В. Сазоненко, О. К. Толстанов // Інвестиції: практика та досвід. – 2021. – № 16. – С. 86–92. – DOI : 10.32702/2306-6814.2021.16.86

8. Смирнов С.О. Механізм економічного управління закладами охорони здоров’я / С.О. Смирнов, В.Г. Бикова // Управління розвитком. – 2016. – № 3. – С. 78–83.

9. Стефанишин Л.С. Теоретико-методичні основи застосування партисипативного управління закладом охорони здоров’я / Л.С. Стефанишин // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2019. – № 3. – С. 160–166.

References

1. Baieva O. V. Menedzhment u haluzi okhorony zdorovia : navch. posib. Kyiv : Tsentr uchbovoi l-ry, 2008. 640 s.

2. Bilomistna I. I., Bilomistnyi O. M., Kramska M. S. Antykryzove finansove upravlinnia pidpryiemstvom v suchasnykh umovakh hospodariuvannia. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. 2013. T. 1, № 14. S. 90–96.

3. Bondar A. V. Finansuvannia haluzi okhorony zdorovia v Ukraini ta u zarubizhnykh krainakh. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». 2011. № 720. S. 357–364.

4. Havrysh T. Borotba z koronavirusom: yak medzakladam vyzhyty pid chas pandemii. URL: https://mind.ua/openmind/20209634-borotba-z-koronavirusom-yak-medzakladam-vizhiti-pid-chas-pandemiyi

5. Moroz O. V., Shvarts I. V. Instytutsionalni osoblyvosti preventyvnoho antykryzovoho upravlinnia pidpryiemstvom. Monohrafiia. Vinnytsia: Universum-Vinnytsia, 2006. – 137 s.

6. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30 lystopada 2016 r. №1013-r «Pro skhvalennia Kontseptsii reformy finansuvannia systemy okhorony zdorovia». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80

7. Sazonenko L. V., Tolstanov O. K. Zakhody antykryzovoho upravlinnia zakladom okhorony zdorovia. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2021. № 16. S. 86–92. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.16.86

8. Smyrnov S.O., Bykova V.H. Mekhanizm ekonomichnoho upravlinnia zakladamy okhorony zdorovia. Upravlinnia rozvytkom. 2016. № 3. S. 78-83.

9. Stefanyshyn L.S. Teoretyko-metodychni osnovy zastosuvannia partysypatyvnoho upravlinnia zakladom okhorony zdorovia. Derzhava ta rehiony. Seriia: Ekonomika ta pidpryiemnytstvo. 2019. № 3. S. 160-166.

Надійшла / Paper received : 11.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

UDC 330.101.541
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-31

NINA DUCHYNSKA
ORCID ID:000-0001-8296-0424
e-mail: nduchinska@i.ua
Oles Honchar Dnipro National University

ACCUMULATION OF THE NEW FORMS OF CAPITAL AMID GLOBAL ECONOMIC INSTABILITY

Accumulation of the modern forms of capital, namely intellectual, human, social and cultural have been described in the article. Tangible and intangible forms of capital accumulation, manifestation of extensive and intensive ways of capital accumulation have been figured out. Problems have been identified and the main trends of modern forms of capital development have been determined.

New digital economy`s impact on changes in capital essence and the ways of its accumulation have been noted.

It has been emphasized that there is a need for government regulation of these modern forms of capital interaction to support social development and stability and rise the national wealth.

Keywords: intellectual capital, human capital, social capital, cultural capital, accumulation of modern forms of capital.

ДУЧИНСЬКА Н. І.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

НАГРОМАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ КАПІТАЛУ В НЕСТАБІЛЬНИХ УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток цифрових, інформаційно-комунікаційних та інших нових технологій спричиняє зміни в основних економічних процесах та явищах, що відображається також у накопиченні капіталу. З'являються нові тенденції, явища, які змінюють середовище, виробничий процес, засоби та предмети праці. Тобто робоча сила повинна відповідати новим вимогам, тобто навикам та звичкам агента соціальних відносин.

У статті охарактеризовано нагромадження сучасних форм капіталу: інтелектуального, людського, соціального, культурного. Виокремлено речові і не речові форми нагромадження капіталу, прояв екстенсивного та інтенсивного способів нагромадження капіталу. Виявлено проблеми і визначено основні напрями розвитку сучасних форм капіталу.

Зазначено прояви впливу нової цифрової економіки на зміни самому капіталі та способах його нагромадження

Акцентовано увагу на необхідності державного регулювання взаємодії зазначених сучасних форм капіталу для розвитку і стабільності соціуму і примноження національного багатства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, соціальний капітал, культурний капітал, нагромадження сучасних форм капіталу.

Problem statement

The development of digital, information and communication and other new technologies causes changes in basic economic processes and phenomena, which is reflected in the capital accumulation as well. There are new trends, phenomena that change the environment, production process, means and objects of labour. That is the workforce must meet new requirements, i.e. skills and habits of a social relations` agent.

Recent research and publications analysis

Scholars (Sveiby K., Brooking E.) were interested in the modern forms of capital analysis at the end of the twentieth century. Their studies were motivated by the changes in science, knowledge, technology and business.

Some Ukrainian scholars dedicated their studies to the analysis of certain modern forms of capital. For instance, Antonyuk V.P. has analyzed the problems of intellectual capital formation in Ukraine associating them with deterioration of quantitative and qualitative parameters of higher education, R&D and their weak correlation with businesses [1]. Zakharova O.V. has shown the impact of particular domestic economy`s determinants (demographic, migration, professional) on human capital accumulation over the period of Ukrainian independence [2]. Zvonar R.P. has figured out the changes in the formation of social capital fueled by the development of volunteering, local communities, schools` lifelong learning programmes, etc. [3].

Despite the presence of scientific publications dedicated to the accumulation of human, intellectual and social capital, there is a need for further comprehensive study of the accumulation of modern forms of capital, as they are significantly changing impacted by the development of science and the introduction of new technologies.

The objective of the article is to study the main forms and methods of accumulation of modern forms of capital amid instability of the global economy.

The main material of the research

Capital accumulation in the political economy involves accumulation of assets (money, premises, equipment, gold, currency, etc.) by a means of concentration and centralization of capital. Nowadays it makes sense to some extent for the accumulation of fixed and current assets (accumulation of raw materials and semi-finished products) to start the expanded reproduction.

Modern forms of capital, namely human, intellectual, social and cultural are characterized not but capital accumulation (their concentration in one entity), but rather, their diffusion, replication, distribution, multiplication, etc. [4].

Intellectual capital is intelligence and knowledge, which are productively used by their owners and other entities for profit (income). Intellectual capital accumulation takes place due to quantitative and qualitative changes, shifts in the structure of intellectual capital.

There are tangible and intangible forms of intellectual capital. The tangible ones include new technologies` implementation, intellectual products, registered patents issued as "know-how", trademarks, etc. Intangible forms of intellectual capital are the growth of knowledge, research and development.

There are extensive and intensive ways of accumulating intellectual capital. Extensive is reflected by positive dynamics of the next quantitative parameters like state budget expenditures and private investment in education, the share of the population with higher education, the number of research institutes and scientists, the number of defended dissertations, etc. [4, p. 302–315].

Intensive method of intellectual capital accumulation is represented by the qualitative, effective changes, namely: intensification of advanced technologies` implementation in industrial and agricultural production, as well as in the field of services; introduction of new products and services through innovation; technology transfer outside the country and its share growth in the structure of domestic exports; income growth of enterprises or patent owners who apply innovations, etc.

A scholar (scientific institution) who made an invention and wants to turn it into intellectual capital must obtain a patent for it as an object of intellectual property and sell the patent to the consumer (consumers) who uses (use) it productively, i.e. for profit. To do this, a scholar needs to apply to a public or private institution involved in patenting.

Patenting in Ukraine is carried out by the public enterprise "Ukrainian Institute of Intellectual Property" (Ukrpatent) – an institutional part of the state system of intellectual property legal protection in Ukraine. According to the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated October 13, 2020 № 1267-p "On the National Intellectual Property Authority" Ukrpatent performs the functions of the National Intellectual Property Authority.

However, one can order a patent service provided by a private entity. For example, IPStyle offers Ukrainian inventors a range of its services in the field of patenting. IPStyle specialists not only prepare applications and apply for a patent, but also protect their rights in court [5].

Patenting of intellectual property objects is a costly business, so intellectual capital accumulation requires significant investment, which an individual inventor or even an enterprise cannot afford. At the same time, the majority of domestic businesses (61.3 % in 2016, 69.9 % in 2019) independently implement innovative products and technological processes. This figure is even higher in manufacturing: 65.9 % in 2016 and 73.8 % in 2019 [6].

The index of innovative development presented by Bloomberg in 2018 revealed that Ukraine ranked 53 among 60 countries. We have the lowest labour productivity (60^{th}); technological capacity of the country ranks 58^{th}; Ukraine is 54^{th} in terms of research and development spending in gross domestic product. Moreover, Ukraine ranks 28^{th} for the efficiency of higher education and 35^{th} in patent activity, which indicates the potential for innovative development [6].

"The strategy for the development of innovation for the period up to 2030", approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine on July 10, 2019 notes that during 2013–2018 almost 40 strategic documents at the industry level related to innovation in the field were approved in Ukraine. However, budget funding of innovation activity is still low as well as the R&D effectiveness [7].

The accumulation of human capital demands significant investment being a set of knowledge, abilities, skills and professional skills used to generate income.

The accumulation of human capital is the development of productive human abilities through investment in it, which contributes to the productivity of their owners and increase businesses` income and gross domestic product of a country.

New technologies introduction into production, "shorter" life cycle "of the acquired knowledge application and actualization of their renewal and growth" require constant investment in the workforce development and lifelong learning. There is a need to change professions, skills, the formation of new competencies (abilities, skills) of economically active people: "willingness and ability to self-study, retraining and lifelong learning; readiness for change and desire for something new; ability to adapt to constantly changing living conditions; ability to teamwork; readiness for professional mobility; ability to take reasonable and responsible risks; ability to think critically; ability and willingness to work remotely; ability to work with a large amount of data; ability to formulate and realize the true values of working life" [8, p. 10].

There are tangible and intangible forms of human capital accumulation. The tangible ones include meeting person`s physiological needs, and intangible ones include maintaining and increasing health capital, education and its renewal, professional development, labour mobility, etc.

Kolot A.M. notes that the activities of a working person in the era of digital technology "happen in another, different from the previous frame of mobility, autonomy, self-responsibility, transparency and network control" [8, p. 11].

There are extensive and intensive ways to accumulate human capital. Extensive way is shown through positive changes in the quantitative characteristics of labour resources: higher share of economically active population, growth in the number of man-hours worked; lower number of sick leaves, etc. Extensive methods include better qualitative characteristics of labour resources: improvement of skills, professionalism and workforce competence; growing motivation and productivity; high mobility of labour resources; improvement of health and life expectancy of the population [4, p. 314–324].

Ukraine has seen a significant decline in the employed population over the last decade. During 2012–2020, the number of employees aged 15–70 decreased by 3.35 million people (by 17.4 %). In 2020, the employed population was 15.9 million people [9].

The most numerous occupational groups in 2020 were professionals (2854.2 thousand people) and the simplest professions (2848.7 thousand people). The smallest number had the skilled work in agriculture and forestry and in the technical service, which was 192, 7 and 510.5 thousand people, respectively.

Substantial outflow characterizes professional group of "the simplest professions". During eight years, the figure in this group has decreased by 1665.9 thousand people, which is 49.8% of the total reduction in the country's employed population aged 15 to 70 years old [9]. Such a significant contraction can be explained by the change in the industry`s sectoral structure, mass bankruptcy of industrial enterprises, mechanization of production processes, labour emigration, etc.

Unfortunately, there is no advanced training and transition of workers to more skilled groups, as it is observed in the context of scientific and technological progress. The introduction of modern computer and digital technologies contributes to radical changes in the structure of labour. "New technologies and systems embody the Fourth Industrial Revolution intensively freeing representatives of not only working professions (characteristic of the preliminary stages of the scientific and technical revolution), but also the management corps of "white collars". So-called mental labour, managerial personnel of all levels and functional groups are being intensively replaced by "smart" information and communication and other technologies" [8, p. 15].

Introduction of the latest technologies is associated with " redundant, super-intensive reduction of labour intensity of low and medium difficulty. Sharp decline in the share of the middle class doing smarter and robotic jobs (functions) is obvious" [8, p. 15].

Human capital accumulation is associated with social capital accumulation. Social capital is a set of relationships that arise between members of social groups supported on the basis of informal values, norms and concepts shared by social groups to be better off.

Social capital accumulation is the development of social ties in a society and enhancement of trust, which contribute to solving social issues. In our opinion, there is intangible form of capital accumulation, which manifests itself through the development of trust, social support, cooperation and interaction.

The extensive way of social capital accumulation is shown by the growth of the number of NGOs and their members; the scope of young people education (including rural); lower number of divorces; growth of GDP per capita; decrease in the share of marginalized populations, etc. The intensive method is characterized by the equal distribution of economic and social benefits among population; lower property differentiation; growth of trust as the basis of national and foreign investors` intensification; socialization and humanization of economic relations [4, p. 324–337]. An individual is more and more close to the world of a new network economy. Everyone has social connections multiplied by the development of civilization, net marketing expansion, labour displacement in manufacturing and the need for income fueled by social ties, etc. "Digitalization, virtualization of the economy, its hybrid character, the emergence of various modifications – the platform economy, the demand economy, the economy of joint consumption – change not only the socio-labour environment in the field of direct employment. There are changes in the entire social structure of entrepreneurship, classical facets between producers and consumers, employees and employers are disappearing; the former polarity of the relationship and interdependence between labour owners and capital owners is changing too. Thus, the social tissue of the new economy and post-industrial society acquires non-classical, atypical, changing and unstable forms" [8, p. 20].

Education plays a key role in the formation and accumulation of social capital. It emphasizes the close link between modern forms of capital and their accumulation. Therefore, one should talk about education as a "source of social capital, which transforms moral and value ideals into active guidelines. An educated individual understands and is able to consciously perceive value orientations that underlie social capital: human dignity, humanism, partnership, etc. An individual can adequately assess the benefits of social behaviour in accordance with these value guidelines, to understand and differentiate the correct and false motives and actions, significant and, conversely, irrelevant circumstances of actions and motivations. Education allows an individual to navigate in social reality and properly interpret it in order to implement certain value guidelines for its social capital growth" [3, p. 26].

Education contributes to the emergence of social groups, establishment of social ties, intensification of contacts between their members, access of these groups into socio-labour, civil and political groups.

Social capital reproduction is provided by the growing trust. The low level of trust in Ukraine can be explained by the absence of positive changes in welfare, quicker litigation of dispute resolution, equal protection by the law, smaller income differentiation, etc. during thirty years of independence in Ukraine.

The study results of the Razumkov Center conducted in March 2021 regarding the level of trust in Ukrainian society are disappointing. The distrust is most often expressed to the state apparatus (officials) (80 %),

judicial system (79 %), the Verkhovna Rada of Ukraine (77.5 %), the Government of Ukraine (76 %), the high anti-corruption court (73 %), political parties (71 %), Prosecutor's Office (71 %), commercial banks (70 %), the National Anti-Corruption Bureau of Ukraine (70%), Supreme Court (69 %), the Constitutional Court of Ukraine (69 %), specialized anti-corruption prosecutor's office (68 %), the National Agency for Prevention of Corruption (NAPC) (68 %), local courts (66 %), the President of Ukraine (61.5 %) and the National Bank of Ukraine (60 %). Respondents express distrust more often than trust to politicians, state officials and public figures [10].

Lack of trust reflects low level of social capital accumulation, which is closely linked to cultural capital.

Cultural capital represents values, norms, techniques and methods of doing business, which minimize the transaction costs of its implementation and form incomes to its participants.

Cultural capital accumulation is aimed to enrich socialization skills, assimilation of institutional restrictions that allow to act according to the rules adopted within a particular social environment. There is tangible form of cultural capital accumulation manifested by the growth of productive forces quality (labour, means and objects of labour). Intangible form of cultural capital accumulation is demonstrated by the development of production relations; improvement of relations between economic entities; adjustment of close internal and international economic ties between representatives of various cultures, nationalities, mentality, etc.

We single out extensive and intensive ways of cultural capital accumulation. The first is revealed by the growing number of libraries, theaters, museums, exhibitions and publishing houses; growth of newspapers and books (including electronic) production per thousand people. The second one is shown by the national mindset adjustment; improvement of corporate culture; higher business reputation; high level of compliance with the norms of behaviour of the counterparties of economic agreements, etc. [4, p. 337–348].

It was noted in the study of the level of culture and cultural institutions development, carried out by the Royal Institute of International Relations, located in London, that "Ukraine's transition to civic identity based on common values took place in close synergy with the activity of its creative class aimed at the development of pluralistic and inclusive cultural space. This cultural pluralism helped to resist the long-term Russia`s invasion in the humanitarian sphere, its historical and cultural narrative on Ukraine aimed at exacerbation of the split of society" [11, p. 26]. Growing cultural activism shows its impact on the decentralization processes, especially in the East of Ukraine. Developing cultural sector promotes new jobs and the growth of employment among individuals freed from the production sphere, "stimulates innovation, combines profit with social entrepreneurship and educational initiatives, and thus strengthens social capital and stability" [11, p. 26].

The Royal Institute of International Relations proposed a number of recommendations on the development of cultural environment: growing public financing of artistic projects, state support for public media, which focuses on popularization of cultural diversification concept in the inclusive Ukraine, development of domestic cinema, attraction of investments for the restoration of regional cultural monuments, etc.

Understanding and appreciating the significance of culture, it is necessary to apply for its development aiming at society`s consolidation and strengthening. It will certainly better off being the evidence of cultural capital accumulation.

Conclusions

It is necessary to combine the efforts of state, business structures and social partners to promote the development of modern forms of capital in accordance with the requirements of information technologies and global challenges in order to obtain a synergistic effect for society, as well as for the future development of mankind. The need for interference at the state and super-state level in the process of modern forms of capital accumulation is explained by the fact that the new economy is not human-biased, does not contribute to the socialization of relations and social development.

References

1. Antoniuk, V.P. (2015) “Intelektualnyi kapital Ukrainy: problemy yoho formuvannia ta nahromadzhennia”. Upravlinnia ekonomikoiu: teoriia ta praktyka: Zb. nauk. pr. K.: IEP NANU, s. 3-14.

2. Zakharova, O.V. (2020) Tendentsii nahromadzhennia liudskoho kapitalu v Ukraini za roky nezalezhnosti. Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky, №59, s. 85- 97.

3. Zvonar, R.P. (2021) Dzherela ta pryntsypy rozvytku sotsialnoho kapitalu. Ekonomika Ukrainy, №1(710), s. 24-39.

4. Duchynska, N.I. (2007) Nahromadzhennia kapitalu v umovakh transformatsii ekonomiky Ukrainy: Monohrafiia. K.: NNTs IAE, 400 s.

5. Patentuvannia vynakhodiv. URL: [https://ipstyle.ua/ua/services/patents/inventions/ (accessed 06.04.2021).

6. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy. Statystychnyi zbirnyk (2020). K.: Derzh. sluzhba statystyky Ukrainy, 107 s. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf (accessed 20.05.2021).

7. Stratehiia rozvytku sfery innovatsiinoi diialnosti na period do 2030 roku. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text (accessed 26.05.2021).

8. Kolot, A.M. (2021) Sotsialno-trudova realnist XXI: filosofiia stanovlennia, mozhlyvostei. Ekonomika Ukrainy, №2(711), s. 3-30.

9. Zainiate naselennia za profesiinymy hrupamy ta stattiu u 2012-2020 rr. Holovnyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: https://www.ukrstat.gov.ua (accessed 05.05.2021).

10. Otsinka sytuatsii v kraini, dovira do instytutiv suspilstva ta politykiv, elektoralni oriientatsii hromadian (berezen 2021r.). URL: dian-berezerazumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/otsinka-sytuatsii-v-kraini-dovira-do-instytutiv-suspilstva-ta-politykiv-elektoralni-oriientatsii-groman-2021r (accessed 20.04.2021).

11. Pesenti, M. Kulturne vidrodzhennia ta sotsialna transformatsiia Ukrainy. Rol kultury ta mystetstva u zmitsnenni stiikosti postmaidannoi Ukrainy URL: https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2020-11/2020-11-16-cultural-policy-and-social-transformation-in-Ukraine-pesenti-ukr.pdf (accessed 12.05.2021).

Paper received : 14.05.2021 Printed : 01.07.2021

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-32

КАРАЧИНА Н. П.
ORCID ID: 0000-0002-8316-2835
e-mail: karachyna.n@gmail.com
СЕМЦОВ В. М.
ORCID ID: 0000-0001-8981-8850
СМЕТАНЮК О. А.
ORCID ID: 0000-0001-5207-6451
e-mail: elena_smetaniuk@ukr.net
БАЛЬЗАН М. В.
ORCID ID: 0000-0001-6596-7763
Вінницький національний технічний університет

СТРАТЕГІЇ І РЕАЛІЇ ІНТЕГРУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У МІЖНАРОДНЕ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ

У статті ідентифіковано суть, роль та значення економічних стратегій в контексті інтегрування вітчизняних агентів ринку у міжнародне бізнес-середовище. Досліджено основні аспекти щодо визначення поняття «стратегія», на цій основі описано та формалізовано ефекти і феномени, які імплементовано до загальної економічної теорії. Доведено коректність авторської методології досліджень на основі ідентифікації категорії «стратегія» в контексті різноманітних наукових підходів.

Визначено потенціал, основні проблеми щодо побудови економічних стратегій розвитку інтегрованих підприємств, а також окреслено основні загрози еволюції агентів ринку в результаті некоректного обрання інструментів стратегічного управління. Здійснено формалізацію категорій «стратегія – економічна поведінка» відповідно до авторської концепції, де окреслено ключові схожості та відмінності. Сформовано та узагальнено основні сутнісні риси економічних стратегій.

Підкреслено, що міжнародне бізнес-середовище активно використовується вітчизняними інтегрованими підприємствами як канал виведення фінансових ресурсів за межі країни. Особливу увагу приділено негативним наслідкам мінімізації податків, у т. ч. на основі реінвойсингу (зміна ціни товару) за умов використання компаній-нерезидентів. Акцентовано увагу на основних напрямах протидії проведенню дисфункційних економічних процесів. Встановлено, що відповідні дисфункції формування стратегій є прямим наслідком необґрунтованої, з точки зору деструктивності економічних процесів, лібералізації законодавства.

Встановлено, що саме інституційне середовище є одним із ключових факторів забезпечення результативності та ефективності проведення соціально-економічних змін в контексті впровадження стратегій розвитку інтегрованих підприємств. Показано, що дисфункції реформування економіки, у т. ч. прояви деструктивних моделей економічної поведінки підприємств стали, по суті, закономірним наслідком невиважених інституційних змін.

Ключові слова: економіка, підприємство, міжнародне бізнес-середовище, податки, інститути, ефективність.

NATALIA KARACHYNA,
VOLODYMYR SEMTSOV,
OLENA SMETANIUK,
MARINA BALZAN
Vinnytsia National Technical University

STRATEGIES AND REALITIES OF INTEGRATION OF DOMESTIC ENTERPRISES INTO THE INTERNATIONAL BUSINESS ENVIRONMENT

The article defines the essence, role and significance of economic strategies in the context of integrating domestic market agents into the international business environment. The main aspects of defining the concept of "strategy" are studied, and on this basis, the effects and phenomena that are implemented in the general economic theory are described and formalized. Based on the identification of the category of "strategy" in the context of various scientific approaches, the correctness of the author's research methodology is proven.

The potential and main problems faced in the process of working up economic strategies for the development of integrated enterprises are identified, as well as the main threats posed to the evolution of market agents as a result of incorrect choice of strategic management tools are outlined. The categories of "strategy - economic behaviour" have been formalized following the author's concept, which outlines key similarities and differences. The main features of economic strategies are formed and generalized.

It is emphasized that the international business environment is actively used by domestic integrated enterprises as a channel for removing financial resources outside the country. Particular attention is paid to the negative consequences of tax minimization, including the cases of reinvoicing (change in the price of goods) under the conditions of using non-resident companies. Emphasis is given to the main ways of stopping dysfunctional economic processes. It is established that from the point of view of the destructiveness of economic processes, the corresponding dysfunctions of strategy formation are a direct consequence of unjustified liberalization of the legislation.

It is defined that the institutional environment itself is one of the key factors of ensuring the effectiveness and efficiency of undergoing a socio-economic change in the context of implementing strategies for the development of integrated enterprises. It is pointed out that the dysfunctions of economic reform, including the destructive models of economic behaviour of enterprises, have become, in fact, a natural consequence of thoughtless institutional changes.

Keywords: economy, enterprise, international business environment, taxes, institutions, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді
та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Очевидно, що на сьогодні основною тенденцією у вітчизняній економіці залишається подальший розвиток ринкових відносин. Однак з огляду на існуючі проблеми стосовно забезпечення ефективного інтегрування вітчизняних підприємств у міжнародне бізнес-середовище вкрай важливим завданням стає створення відповідних механізмів щодо оптимального та раціонального використання обмежених ресурсів за умови збалансованого соціально-економічного розвитку держави. Такі пріоритети потребують постановки нових задач, концепцій і використання нових методів під час формування якісних стратегій розвитку вітчизняних підприємств в сучасних реаліях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

В останній час зростає актуальність досліджень, пов'язаних з використанням стратегій інтегрування вітчизняних підприємств у міжнародне бізнес середовище. Така особливість, на нашу думку, обумовлена певним вичерпанням можливостей відомих підходів до пояснення суті поняття «стратегія». У цьому зв'язку стратегії розглядаються здебільшого як інструмент підвищення ефективності функціонування підприємств шляхом поєднання інтересів учасників міжнародного бізнес-середовища в контексті раціонального використанням ресурсів.

Проблемами побудови стратегій як одного з важливих інструментів забезпечення ефективного управління займалися такі науковці, як М. Мескон, М. Альберт, К. Ендрюс, І. Ансофф, А. Чандлер, Б. Мізюк, Б. Карлоф, І. Бланк, Дж. Майнер, Г. Стейнер І. Комарницький, М. Мартиненко та ін. Саме цими авторами обґрунтовано фундаментальні принципи стратегічного управління. Разом з тим важливо відзначити, що відомі до останнього часу дослідження щодо пошуків шляхів ефективного використання стратегій в економіці мають здебільшого фрагментарний характер.

Формулювання цілей статті

Метою статті є ідентифікація ролі, реального стану, проблем та перспектив стратегічного управління, його впливу на ефективність діяльності вітчизняних підприємств, у т. ч. з урахуванням особливостей міжнародного бізнес-середовища, ринкових відносин та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження

Нині, в умовах загострення соціально-економічної ситуації в світі, особливого значення набувають дослідження ролі стратегій як фактору мінімізації виникнення конфліктів. Сутність вищезазначеного обумовлена тим, що саме стратегії містять у собі приховані резерви, які можна використати в контексті максимізації загальної вартості, а також прискорення економічного розвитку підприємств.

Важливо відзначити, що складність вивчення підходів використання стратегій в економіці обумовлена тією обставиною, що стратегія є категорією міждисциплінарною. Адже поняття «стратегія» дослівно означає «мистецтво генерала», іншими словами, за походженням це військовий термін [1]. У науці та практиці управління категорія «стратегія» використовується з 1950-х років. До речі, концепцію стратегії вперше було розроблено в 1960-ті роки А. Чандлером, К. Ендрюсом, І. Ансоффом [2–5].

Очевидно, що нині поняття «стратегія» є складним та багатоплановим, у першу чергу економіко-правовим та соціальним явищем, яке є базисом побудови відносин між агентами ринку. Так, класичним визначенням терміна є розкриття стратегії як засобу досягнення цілей підприємства. Такий підхід, по суті, передбачає, що формулювання стратегічних цілей підприємства невід'ємно пов'язане з розробленням шляхів їх досягнення, що обумовлює розуміння стратегії як плану або моделі дій.

Важко не погодитися з А. Чандлером, який стверджував [2, с. 129], що стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, визначення курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення У свою чергу, американські науковці М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі розуміють під категорією «стратегія» детальний всебічний комплексний план, який направлений на забезпечення здійснення місії організації та/ або установи та досягнення її цілей [6]. Доцільно відмітити, що більшість сучасних наукових досліджень теорії стратегії базується на твердженні, що «стратегія» як шлях досягнення цілей організації [7].

Наприклад, Б. Мізюк, чітко ідентифікує стратегію як всебічний план, який призначений для забезпечення поведінки фірми і досягнення нею цілей [1, с. 12]. Цей автор вдало розрізняє два підходи у понятті стратегії. Так, перший характерний для централізованих типів економік, іншими словами, мається на увазі конкретний довготерміновий план, за якого усі зміни зовнішнього оточення передбачувані, а соціально-економічні процеси, є детермінованими. В другому випадку стратегія, по суті, виступає специфічним напрямом розвитку агента ринку в умовах біфуркації.

Цікавою, проте не зовсім коректною представляється точка зору Б. Карлофа, який визначив стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [8]. Доповнюючи цю тезу А. Шегда справедливо підмітив, що «стратегія підприємства – узагальнена модель дій, спрямованих на досягнення мети через розподіл, координацію та

ефективне використання ресурсів; система правил і способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємства» [9]. До речі, свого часу вчені Дж. Майнер та Г. Стейнер [10] також були прибічниками класичного підходу та ідентифікували поняття «стратегія» як формулювання місії організації, її намірів і цілей, політики, програми та методів їхнього досягнення. Неважко помітити, що в економічній науці взагалі відсутня єдність думок та підходів з приводу визначення суті та ролі категорії «стратегія» в контексті інтегрування вітчизняних агентів ринку в міжнародне бізнес-середовище.

Таким чином, можна стверджувати, що нині серед науковців немає єдності як стосовно ролі, принципів побудови ефективних економічних стратегій, так і механізмів використання стратегічного управління. Така неузгодженість примушує більш детально розібратися у суті формування та реалізації економічних стратегій.

Переконані, що нині немає сенсу зводити до єдиного терміну багатогранну суть терміна «економічна стратегія», оскільки вона повинна мати конкретне призначення та зміст, які мають залежати від можливостей та умов діяльності кожного конкретного підприємства.

Узагальнення наведених поглядів науковців обумовило їх об'єднання у декілька підходів, згідно з якими стратегія підприємства розглядається як: 1) комплексний план або модель дій, спрямованих на досягнення мети (засіб досягнення цілей підприємства); 2) набір правил прийняття рішень і способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємства; 3) загальний напрям дій, які визначають перспективний розвиток підприємства стосовно досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності; 4) позиціонування підприємства у зовнішньому, у т. ч. міжнародному бізнес-середовищі конкурентів; 4) «влучний інструмент», який вимагає від конкурентів витрачати ресурси.

Дослідження та узагальнення розкритих трактувань категорії «стратегія» вітчизняних та іноземних вчених в контексті окреслених концепцій представлене на рис. 1.

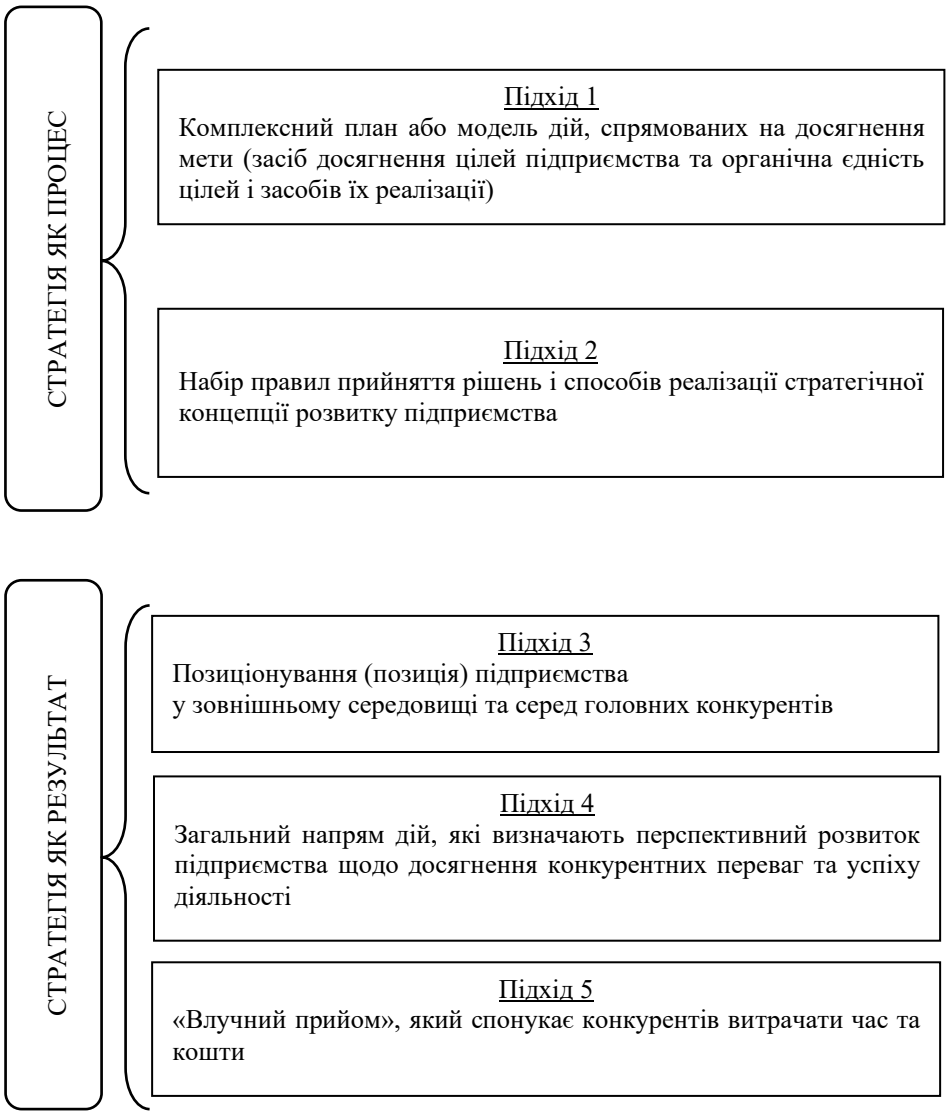


Рис. 1. Узагальнення сутності категорії «стратегія» підприємства

Джерело: на основі [1–10].

Необхідно відзначити, що з огляду на окреслену позицію, в економіці варто ідентифікувати стратегії з позиції результату та процесу:

– стратегія як результат – це, по суті, сформована концепція розвитку підприємства, яка включає загальний напрям дій, що визначають перспективний розвиток підприємства стосовно досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності;

– стратегія як процес – це фактично план дій, призначений для реалізації визначених стратегією цілей у відповідності до наявних засобів, а також набір правил прийняття управлінських рішень та/або способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємства.

Вважаємо, що стратегія підприємства як процес є цільовим містком між сформованою стратегією (стратегія – результат) та економічною поведінкою підприємства. Так, якщо розглядати стратегії підприємств в контексті міжнародного бізнес-середовища, то ця обставина зумовлює нас ідентифікувати, яким чином стратегії пов'язані з економічною поведінкою. До речі, авторське трактування категорій «стратегія – економічна поведінка» представлено на рис. 2.

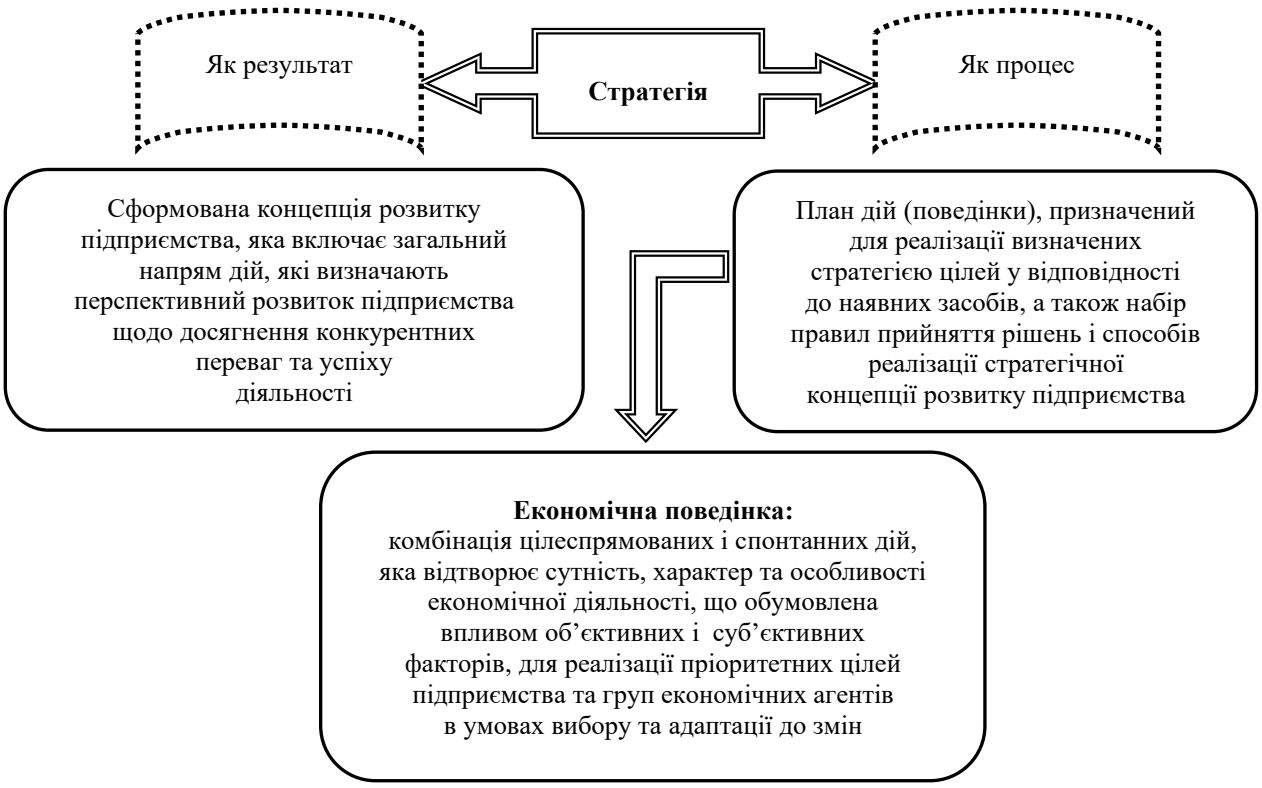


Рис. 2. Авторське трактування категорій «стратегія – економічна поведінка» у їх взаємозв'язку
Джерело: на основі [11].

Нині важливо ідентифікувати основні сутнісні риси стратегії: 1) засіб досягнення мети та орієнтирів-цілей, яких прагне досягти підприємство, що можуть змінюватися в окремі моменти і на різних рівнях ієрархії; 2) узгодження з місією, орієнтирами, які визначило для себе підприємство; 2) відповідна реакція на можливий вплив зовнішнього середовища, у т. ч. міжнародного; 3) процес розробки стратегії не завершується якоюсь дією, тобто розробляється лише загальний напрямок та алгоритм; 4) використання узагальненої, неповної та неточної інформації щодо альтернатив розвитку; 5) сформована стратегія використовується для розробки подальших економічних проектів із застосуванням специфічних пошукових методів; 6) необхідність у стратегії зникає, як тільки реальний процес розвитку починає виводити підприємство на очікуваний результат; 7) реалізація стратегії, по суті, це процес внесення інституційних змін у вже існуючі стратегії, відкидаючи ті з них, що не можуть бути здійснені (помилкові стратегії) та доповнюючи тими, що реально виникають при поточній взаємодії із зовнішнім середовищем, у першу чергу мова йде про міжнародне бізнес-середовище.

Вирішення проблем щодо формування ефективних стратегій [11–13] є першочерговим актуальним завданням за умов посилення інтеграції до європейського простору, що вже тривалий період є основним вектором розвитку України. Саме тому корегування реформ загалом повинно передбачати зміни ринкових умов з метою формування відповідно соціально орієнтованого інституційного середовища. Послідовність ланцюга при формуванні цієї мети є ключовим моментом, який потребує окремого опису.

Так, по-перше, реальні зміни можливі лише за рахунок зміни «правил гри» – умов ринку. А це

означає, що в економічній системі на всіх її складових повинні виникнути імпульси, що свідчили б про пряму вигідність ведення бізнесу, при чому насамперед на сільських територіях. Практична сторона питання не викликає якихось принципових складнощів, адже стратегії стимулювання бізнесу апробовані в усьому світі в різних ментальних та соціально-економічних умовах. Інструментарій таких стратегій базується на особливій регіональній та податковій політиці, спеціальних програмах підтримки бізнесу, створенні особливого інвестиційного середовища, проведенні роз'яснювальної роботи врешті-решт.

По-друге, ефективні зміни інституційного середовища – під цим ми розуміємо зміну пріоритетів та потужності впливу інститутів – можливі лише в комплексі із перетвореннями ринкового середовища. Всі інші стратегії, наприклад, спеціальної регулятивної політики, що передбачала б зростання ролі держави, є скоріше за все прихованими формами уникнення реального вирішення проблеми та потенційним джерелом корупції.

На жаль, аналіз діяльності сучасних інтегрованих підприємств (холдинги, кластери та ін.) в Україні показав, що вони створюються з метою максимізації ефективності економічної діяльності, але здебільшого за умови двох основних стратегій: 1) мінімізації оподаткування, у т. ч. на основі реінвойсингу (зміна ціни товару); 2) створення захисних механізмів від ворожого поглинання (рейдерства). В даному разі терміни «мотиви» і «стратегії», очевидно, є синонімічними. Якщо в економічно розвинутих державах, як правило, інтегровані підприємства функціонують у вигляді відкритого типу (тобто формально узаконеній формі), де при створенні підприємства відомо, яке підприємство є «ключовим гравцем» (ініціатором створення або інтегратором), то в українській ліберальній економіці у більшості випадків інтегровані підприємства функціонують у вигляді системи закритого в інформаційному контексті типу, при чому досить часто головне підприємство є латентним агентом ринку. Так, якщо в країнах з розвинутою ринковою економікою керівники інтегрованих підприємств публічно взаємодіють з органами державної влади і, звідси, несуть певну соціальну, найчастіше формалізовану відповідальність, то в Україні засновники та / або вищий менеджмент таких підприємств, як правило, співпрацюють переважно у неформалізованій формі лише з окремими представниками влади, які здатні сприяти розвитку бізнесу (отримання різноманітної допомоги, захисту тощо). Слід відмітити, що цей аспект, який може бути віднесеним до сфери етики вітчизняного бізнесу, є тією проблемою, яка тільки починає усвідомлюватися соціумом.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Практика доводить, що домінуючою стратегією для українського бізнесу залишається проведення політики «маневрування» у законодавстві та намагання розвиватися в контексті застосування рентоорієнтованих моделей економічної поведінки. В основі отримання цієї ренти лежить використання підприємствами економічної стратегії ухилення від відповідальності (фінансово-економічної, соціальної та ін.). Саме ця компонента є однією із найбільших соціально-економічних загроз сьогодення, при чому як на державному, так і на міжнародному рівнях.

Відтак лише комплексний підхід щодо дослідженнях стратегій розвитку підприємств, а також врахування складних та суперечних особливостей еволюції агентів ринку, здатен визначити ефективні шляхи їхньої інтеграції у міжнародне бізнес-середовище. В іншому випадку, посилення дисфункцій, що проявляються у масовій несплаті суб'єктами господарювання податків (зборів) до бюджетів усіх рівнів, фінансових спекуляціях, стратегічних дефолтах неминуче сприятиме наростанню соціальної напруги (диференціації), і як наслідок, посиленню деформацій ринкової моделі економіки в Україні.

Література

1. Мізюк Б.М. Стратегічне управління. Львів: Магнолія плюс, 2006. 392 с.

2. Chandler A.D. Strategy and structure; Chapters in the History of the history of the Industrial Enterprises. MIT Press, Cambridge, Mass, 1962. 463 p.

3. Ансофф И. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. Москва: Экономика, 1989. 519 с.

4. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. 302 с.

5. Галушка З. І., Комарницький І. Ф. Стратегічний менеджмент. Чернівці : Рута, 2006. 248 с.

6. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоурі Ф. Основы менеджмента. Москва: Дело, 1992. 702 с.

7. Гужавіна І.В. Фінансова стратегія та її роль в системі управління підприємством. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2019. № 4. С. 85-91.

8. Карлоф Б. Деловая стратегия. Москва: Экономика, 1991. 239 с.

9. Шегда А. В. Менеджмент. Київ: Знання, КОО, 2002. 583 с.

10. Steiner G.A., Miner J. B. Management Policy and Strategy: text, Readings and Cases. New York: McMillan, 1977. 577 p.

11. Карачина Н. П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління: монографія. Вінниця: Книга-Вега, 2010. 416 с.

12. Семцов В. М. Інституціоналізація організаційно-поведінкових змін у діяльності підприємств аграрної сфери України: концепт неспостережуваних економічних процесів: монографія. Вінниця:

ФОП Рогальська І. О., 2018. 480 с.

13. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Гудзинський О. Д. [та ін.]; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. Київ, 2020. 313 с.

References

1. Mizyuk, B.M. (2006), Stratehichne upravlinnia [Strategic management], Magnolia plus, Lviv, Ukraine.

2. Chandler, A.D. (1962), Strategy and structure; Chapters in the History of the history of the Industrial Enterprises. MIT Press, Cambridge, Mass, UK.

3. Ansoff, I. (1989), Strategicheskoe upravlenie [Strategic management], Economics, Moscow, Russia.

4. Pastukhova, V.V. (2002), Stratehichne upravlinnia pidpryiemstvom: filosofiia, polityka, efektyvnist' [Strategic management of the enterprise: philosophy, policy, efficiency], Kyiv, Ukraine.

5. Galushka, Z.I. and Komarnytskyi, I.F. (2006), Stratehichnyj menedzhment [Strategic management], Ruta, Chernivtsi, Ukraine.

6. Mescon, M.X. Albert, M. and Khedouri, F. (1992), Osnovy menedzhmenta [Management Basics], Moscow, Russia.

7. Guzhavina, I.V. (2019), "Financial strategy and role in enterprise management systems", Ekonomika. Menedzhment. Biznes, vol. 4, pp. 85–91.

8. Karlof, B. (1991), Delovaja strategija [Business strategy], Economics, Moscow, Russia.

9. Shegda, A.B. (2002), Menedzhment [Management], Knowledge, Kyiv, Ukraine.

10. Steiner, G.A. and Miner, J. B. (1977), Management Policy and Strategy: text, Readings and Cases, McMillan, New York, USA.

11. Karachyna, N.P. (2010), Ekonomichna povedinka mashynobudivnykh pidpryiemstv: teoriia, metodolohiia, praktyka upravlinnia [Economic behavior of machinery and equipment enterprises: theory, methodology, management practice], Book-Vega, Vinnytsia, Ukraine.

12. Semtsov, V.M. (2018), Instytutsionalizatsiia orhanizatsijno-povedinkovykh zmin u diial'nosti pidpryiemstv ahrarnoi sfery Ukrainy: kontsept nesposterezhuvanykh ekonomichnykh protsesiv [Institutionalization of Organizational and Behavioral Changes in the Activity of Enterprises of the Agrarian Sphere of Ukraine: the Concept of Unsuccessful Economic Processes], Vinnytsia, Ukraine.

13. Hudzinsky, O.D. (2020), Stratehichnyj menedzhment [Strategic management], Kyiv, Ukraine.

Надійшла / Paper received :07.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

УДК 005.582:339.564:334.716
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-296-4-33

СВИДРУК І. І.
ORCID ID: 0000-0002-3099-6449
e-mail: irena_svidruk@ukr.net
ТУРЯНСЬКИЙ Ю. І.
ORCID ID: 0000-0002-4892-0653
e-mail: yurtur@gmail.com
Львівський торговельно-економічний університет

ІНСТИТУЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено дослідженню існуючих та окресленню перспективних напрямів удосконалення інституційного регулювання експортної діяльності промислових підприємств України. Основною ціллю інституційного механізму регулювання ЗЕД промислових підприємств визначено створення умов зростання її ефективності, основними інструментами – тарифне та нетарифне регулювання, фінансову підтримку та інформаційне забезпечення. Засвідчено скорочення у 2020 р. зовнішньоторговельного обороту і погіршення балансу, однак виявлено зростання експортної активності щодо окремих країн. Зауважено, що в рамках Угоди про асоціацію з ЄС відбувається поступове скасування мит, однак невирішеними залишається питання нетарифного регулювання. Для підвищення ефективності інституційного регулювання ЗЕД пропонується активізувати законодавчу діяльність щодо гармонізації з ЄС технічних стандартів, митної сфери, захисту прав інтелектуальної власності. Важливо активізувати інституційні механізми захисту експортноорієнтованих іноземних інвестицій, забезпечити сприятливі макроекономічні умови для фінансування промислових підприємств. Подальшої розбудови потребує надання інформаційної та консультаційної підтримки вітчизняних підприємствам-експортерів щодо пошуку ринків збуту. Напрямом подальших досліджень може стати вплив цифрових трансформацій та діджиталізації вітчизняного економічного простору на можливості удосконалення інституційного регулювання ЗЕД українських підприємств.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, інституційні механізми, експортна активність, тарифне регулювання, регуляторні норми.

IRENA SVYDRUK, YURIY TURYANSKYY
Lviv University of Trade and Economics

INSTITUTIONAL REGULATION OF EXPORT ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article is devoted to study the existing and outline promising areas for improving the institutional regulation of export activities of industrial enterprises of Ukraine. It is shown that the main purpose of the institutional mechanism of regulation of foreign economic activity of industrial enterprises is to create conditions for increasing its efficiency. The main tools of the institutional mechanism of foreign trade regulation are determined - tariff and non-tariff regulation, financial support through export credit and insurance systems, creation of an effective information support system. Analysis of the effectiveness of institutional regulation has shown significant potential for improvement. Despite the general reduction in foreign trade turnover in 2020 and the deterioration of the balance, the growth of export activity of Ukrainian producers in some countries was revealed. It is noted that under the Association Agreement with the EU there is a gradual abolition of import duties, but the issue of non-tariff regulation remains unresolved. It is shown that the establishment of the Export Promotion Office allowed to systematize the processes of institutional influence on the strategy of development of export-oriented sectors of the economy, analytical and legal support, improved access of domestic industrial enterprises to financing and business infrastructure. At the same time, in order to increase the efficiency of institutional regulation of foreign economic activity of industrial enterprises, it is expedient to intensify legislative activities, in particular on harmonization with EU legislation, standards and practices in such areas as technical barriers, customs, protection of intellectual property rights. Harmonization should be carried out taking into account the potential for export growth, involvement in international value chains and the tasks of export diversification in accordance with the Export Strategy of Ukraine. It is important to intensify institutional mechanisms for the protection of export-oriented foreign investment, to provide favorable macroeconomic conditions for financing industrial enterprises. Such direction of institutional regulation of foreign economic activity needs further development, is the provision of information and consulting support to domestic exporting companies in finding promising markets for products, partners in such markets, advising on how to penetrate foreign markets. The direction of further research may be the impact of digital transformations and digitalization of the domestic economic space on the possibility of improving the institutional regulation of foreign economic activity of Ukrainian enterprises.

Keywords: foreign economic activity, institutional mechanisms, export activity, tariff regulation, regulatory norms.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Тенденції розвитку національної економіки визначаються умовами глобалізації і інтеграції товарних, фінансових, інвестиційних та інших ринків. Все це зумовлює специфіку та особливості зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), яка відіграє вирішальну роль у міжнародних інтеграційних процесах, створенні передумов для нарощування темпів соціально-економічного розвитку держави, окремих галузей та підприємств. ЗЕД є найскладнішою проблемою для товаровиробників в динамічних умовах формування ринкових відносин. Поглиблення інтеграційних процесів у європейське співтовариство загострили питання розвитку та функціонування підприємств в сучасних умовах і потребує формування

ефективного механізму регулювання ЗЕД суб'єктів господарської діяльності на національному та світовому ринках. Інтеграційний поступ зумовлює підвищення технологічного рівня виробничих процесів та раціональне використання виробничо-сировинних ресурсів для активізації експортних операцій промислових підприємств. Отож, сприйняття зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в якості невід'ємної складової економічної політики України зумовлює актуальність дослідження якості механізмів інституційного регулювання та підтримки експорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання актуальності досліджень формування механізму регулювання ЗЕД промислових підприємств з урахуванням впливу зовнішнього середовища та прагнення забезпечення власної ефективності розглядались О. Акименко. Автором досліджено методи адміністративного, економічного і правового характеру, періодизацію розвитку українського України у сфері ЗЕД [1] та принципи реалізації організаційно-економічного механізму регулювання ЗЕД [2]. А. Савіцький акцентував увагу на можливостях впливу державних інституцій на здійснення експортоорієнтованого управління вітчизняних промислових підприємств [3]. С. Стахорська висвітила основні методи й інструменти фінансового регулювання ЗЕД суб'єктів господарювання [4]. Т. Рибакова встановила та обґрунтувала склад методів фінансового регулювання ЗЕД, на основі яких формується система інструментів та важелів регулювання [5]. О. Жигало проаналізував підходи до діагностики факторів впливу на ЗЕД [6]. В. Дьордяй та В. Сержанов порівняли методи нетарифного регулювання ЗЕД в різних країнах, які сприяють розвитку світового ринку та захисту прав національних виробників [7]. І. Гонак проаналізував вплив протекціоністської політики та надмірного регулювання ЗЕД на на світову та національну економіку [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Попри доволі значну кількість наукових публікацій з проблематики регулювання ЗЕД, надзвичайно мало досліджень стосуються проблеми інституційного впливу на експортну політику вітчизняних промислових підприємств.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження існуючих та визначення перспективних напрямів удосконалення інституційного регулювання експортної діяльності промислових підприємств України.

Виклад основного матеріалу

Механізм інституційного регулювання ЗЕД передбачає систему заходів законодавчого, регулюючого і контролюючого впливу на цей вид діяльності промислових підприємств, спрямованих на захист інтересів вітчизняного підприємництва. Практична реалізація ЗЕД ґрунтується на правових нормам, закріплених у вітчизняних та міжнародних нормативних документах. Система інституційного регулювання ЗЕД промислових підприємств покликана забезпечувати:

- захист їх комерційних інтересів національних економічних інтересів;
- створення рівних умов розвитку підприємництва
- дієву антимонопольну політику у сфері ЗЕД та стимулювання конкуренції.

Інституційний механізм регулювання ЗЕД покликаний створити умови які б передбачали ефективні інструменти стимулювання експортоорієнтованих суб'єктів ЗЕД, тарифне і нетарифне регулювання ЗЕД, адаптоване до вимог ЄС, період адаптації до умов та вимог європейського ринку, фінансову підтримку національних експортерів через системи кредитування та страхування експорту, умови для диверсифікації товарної структури експорту та дієву систему інформаційного забезпечення ЗЕД. Основними інструментами реалізації інституційного регулювання є адміністративні (ліцензування, квотування, вимоги до імпорту і експорту, заборона тощо) та економічні (митні тарифи, субсидії, пільгове кредитування тощо) методи. Враховуючи тенденції світового соціально-економічного простору, нормативно-правове забезпечення механізму інституційного регулювання ЗЕД промислових підприємств охоплює також регулювання науково-технічного співробітництва, стимулюючи прогресивні структурні зміни в економіці та створюючи сприятливі умови для залучення вітчизняного економічного простору до системи світового поділу праці.

Можна виділити наступні рівні регулювання ЗЕД: мікрорівень (підприємства), мезорівень (загальнонаціональні, галузеві та регіональні об'єднання), макрорівень (держави) та мегарівень (міжнародні об'єднання). З позицій регуляторного впливу, на мікрорівні фактично відбувається саморегулювання суб'єктів, яке проявляється шляхом внутрішньокорпоративного управління ЗЕД і укладення зовнішньоекономічних контрактів. Характер і напрями регуляторного впливу на ЗЕД визначаються чисельними чинниками, зокрема, рівнем соціально-економічного розвитку вітчизняної економічної системи та ступенем її інтеграції до світового економічного простору.

В структурі механізму інституційного регулювання ЗЕД виділяють три управлінсько-функціональні підсистеми. Ціллю функціонування економічної підсистеми є регуляторний захист національних економічних інтересів і забезпечення сприятливого конкурентного середовища для суб'єктів ЗЕД. Основними інструментами є комерційний розрахунок, самоокупність, самофінансування, економічна відповідальність, економічне стимулювання, ціноутворення, кредитний супровід, валютний курс, конвертованість валюти тощо. Організаційно-правова підсистема забезпечує регламентацію зв'язків між суб'єктами ЗЕД, інститутами, об'єктами та суб'єктами регулювання, розподіляючи функції та визначаючи порядок господарської і правової

відповідальності. Соціально-психологічна підсистема зосереджена на соціальних чинниках, мобілізації підприємницького потенціалу та людського капіталу.

Стан вітчизняної економіки періоду 2019-2020 рр. характеризуватиметься значними виплатами боргів за позиками, залученими у попередні роки, що вимагає нарощення темпів залучення зовнішнього фінансування. Темпи інституційної лібералізації вітчизняної економіки все ще не дозволяють їй посісти належні позиції в рейтингу зовнішньоекономічних операцій економічно розвинених країн. Згідно з останнім щорічним рейтингом Світового банку [9], Україна у 2020 р. посідала 64 місце серед 190 країн за рівнем зручності ведення бізнесу (71 місце у 2019 р.). Ключове значення для економічного розвитку має впровадження реформ та співпраця з МВФ. Стабільний притік валютних надходжень в країну забезпечує експортна діяльність українських підприємств. Водночас, за показником легкості провадження міжнародної торгівлі Україна займає 119 місце в світі. Такий ситуації сприяє ряд дестимулюючих чинників, зокрема надмірні витрати часу і фінансових ресурсів під час здійснення організацією експортно/імпортних операцій, зумовлені великою бюрократизацією вимог чинного законодавства до оформлення документації, проходження митного контролю тощо. Відтак, на інституційному рівні слід переглянути існуючі правила та розробити програму системного оновлення законодавства у сфері міжнародних економічних відносин. Така пропозиція зумовлюється передусім необхідністю скорішого інтегрування вітчизняної економіки у світовий простір, посилення творчої і виробничо-наукової взаємодії суб'єктів діяльності на міждержавному рівні. Отож, необхідність консенсусу між регуляторними органами та суб'єктами економічної діяльності у сфері дерегуляції бізнесу зумовлює пріоритетність пошуку дієвих інструментів якісного оновлення регуляторних норм.

Аналіз ефективності інституційної підтримки експортної діяльності свідчить про наявність значних ресурсів для покращення. Так, зовнішньоторговельний оборот у 2020 р. становив 118,3 млрд. дол. США (зменшення на 10,2% або на 13,5 млрд. дол. США у порівнянні з 2019 р. Сальдо зовнішньоторговельного балансу склалося від'ємним у сумі 4,9 млрд. дол. США (покращення на 5,9 млрд. дол. США у порівнянні з 2019 р.). Водночас, за підсумками 2020 р. експорт товарів по відношенню до 2019 р. скоротився на 862,8 млн. дол. США. Серед регіонів України найбільший негативний внесок у динаміку експорту у 2020 р. спостерігався у Донецькій (-1,4 в.п.), Дніпропетровській (-0,6 в.п.), Запорізькій, Івано-Франківській, Закарпатській (по -0,3 в.п.), та Вінницькій (-0,2 в.п.) областях. Сумарний негативний внесок цих регіонів склав 3,1 в.п., що перевищує загальне скорочення українського експорту (-1,7%). У той же час, за підсумками 2020 р. Полтавська та Кіровоградська області додали найбільшого позитивного внеску до приросту експорту (по 0,4 в.п.).

Основними факторами погіршення експортного потенціалу вітчизняних промислових підприємств у 2020 р. були:

- посилення ролі державного управління, запровадження санітарно-епідеміологічних заходів, часткове обмеження діяльності через розгортання пандемії COVID-19 у світі;
- зниження ділової активності промислових підприємств та скорочення виробництва в усіх країнах, що призвело до глобального зменшення попиту та падіння цін на світових товарних ринках;
- переважно сировинна спрямованість українського експорту та залежність вітчизняних промислових підприємств від зовнішніх ринків збуту, враховуючи існуючу волатильність кон'юнктури світових ринків, що обумовлює залежність надходження валютних ресурсів від зовнішніх цінових коливань;
- торговельна агресія з боку РФ (ембарго та інші обмеження щодо поставок на російський ринок українських товарів, заборона транзиту територією РФ товарів українського походження до третіх країн);
- системні проблеми розвитку ЗЕД, зокрема щодо відшкодування ПДВ, митного та податкового регулювання.

Разом з тим, експорт продукції українських товаровиробників до окремих країн у 2020 р. збільшився (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг зростання та скорочення експорту вітчизняних промислових підприємств у 2020 р.

Зростання експорту		**Скорочення експорту**	
Країна	**Приріст, млн. дол. США**	**Країна**	**Скорочення, млн. дол. США**
Китай	268,1	ЄС (28 країн)	636,3
Пакистан	88,8	Єгипет	536,8
В'єтнам	81,8	Російська Федерація	227,0
Домініканська Республіка	79,7	Алжир	214,6
Узбекистан	78,9	Білорусь	182,8
Марокко	56,7	Туреччина	157,6
Катар	52,2	Таїланд	120,8
Туніс	44,1	Сербія	91,1
Іран	36,0	Нігерія	86,8
Ємен	34,4	Об'єднані Арабські Емірати	84,5

Джерело: побудовано автором за даними [10]

Угода про асоціацію з ЄС сформувала інституційне середовище для ЗЕД промислових підприємств, яким визначається підприємницький клімат в країні загалом. Важливі наслідки для бізнесу має імплементація принципу прозорості на внутрішньому і зовнішньому ринках, адже промислові підприємства отримують можливість своєчасного отримання інформації, важливої для роботи на зовнішніх ринках. В рамках Угоди ЄС односторонньо скасував 94,7% ввізних мит для України [11]. Натомість з боку нашої держави було прийнято рішення про поступове скасування імпортних мит. Станом на 2020 р. скасовано мита для 94,7% груп промислового українського експорту, а довгостроковою метою є скасування Україною та ЄС 99,1% та 98,1% ввізних мит відповідно.

Після зменшення митних бар'єрів, головним фактором обмеження українського експорту залишиться нетарифне регулювання, що включає технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні заходи, ліцензійні вимоги тощо. Основні технічні вимоги до промислової експортної продукції визначені у Гармонізованому законодавстві ЄС (секторальному та горизонтальному), вони стосуються її безпечності, стандартизації, упаковки та маркування. Структурні соціально-економічні перетворення, започатковані в Україні, потребують усвідомлення необхідності на найвищому рівні управління певної перебудови взаємостосунків з міжнародними фінансовими організаціями. Пріоритетом при укладанні міждержавних угод про залучення портфельних іноземних інвестицій мають стати проекти створення спільних наукоємних і креативних виробництв, розробки новітніх технологій і розвитку високотехнологічних галузей.

Нагальною проблемою конкурентоспроможності вітчизняної економічної системи на міжнародних ринках є скорочення стратегічних активів у металургійній галузі, вугільній промисловості і хімічному комплексі, причому перспективи їх відновлення залишаються невизначеними через фактичне припинення господарської діяльності промисловими підприємствами в зоні тимчасової окупації. Негативні наслідки цих процесів проявляються практично в усіх залежних чи дотичних галузях – машинобудуванні, будівельній галузі, газотранспортній системі тощо. Проблеми забезпечення ресурсами зумовлюють погіршення показників діяльності підприємств хімічної промисловості, що негативно позначається не експортному потенціалі цієї галузі і призводить до значного скорочення обсягів реалізації вітчизняної високотехнологічної продукції на зовнішніх ринках із відповідним збільшенням частки низько- та середньотехнологічної продукції. Не знайдено також ефективних шляхів географічної диверсифікації ринків високотехнологічної продукції для компенсації втрати традиційних у минулому ринків РФ. Однією з причин такої невтішної ситуації є невідповідність внутрішніх стандартів України до міжнародних рекомендацій, а також жорсткі квоти на імпорт продукції в країни ЄС. Розвиток вітчизняного економічного простору вимагає першочергового оновлення саме у цих напрямках, адже узгодження інфраструктури України із світовими стандартами може стати першим кроком на шляху до інтеграції у європейський технологічний простір. Відповідно до Угоди про асоціацію Україна зобов'язалась поступово забезпечити відповідність до технічних регламентів, систем стандартизації, метрології та ринкового нагляду ЄС. Перехід на визнані в світі технічні регламенти знизить нетарифні бар'єри, покращить доступ української промислової продукції на ринки та стимулюватиме експорт.

Орієнтація українського економічного простору на європейський вектор розвитку, намагання вийти та закріпитися на міжнародних ринках потребують розвитку співпраці вітчизняних підприємств з іноземними компаніями у напрямку створення спільних виробничих комплексів перспективних галузях. Зауважимо, що на сьогодні в Україні вже є приклади такого успішного співробітництва. Зокрема, слід відмітити посилення тенденції розміщення підприємств кабельно-провідникової продукції у різних містах України, підґрунтям для чого став доволі високий потенціал українських спеціалістів у сферах радіотехніки й електричної апаратури. Попри це, у 2020 р. експорт українських товаровиробників до країн ЄС становив 18,6 млрд. дол. США, що на 2,1 млрд. дол. США або на 10,3% менше у порівнянні до 2019 р. (табл. 2).

Пріоритетним напрямком державної політики інтегрування у міжнародне економічне співтовариство має стати розробка програми гармонізації з європейськими нормами вітчизняних систем сертифікації та стандартизації. Це дозволить підприємствам, особливо у високотехнологічних, техногенно-небезпечних орієнтованих галузях – ракетобудуванні, хімічній промисловості, нафтовидобувній, фармацевтичній галузі, медичних технологіях тощо забезпечувати відповідність імпортованого обладнання і технологій державним вимогам, а під час експортування вітчизняних товарів і технологій – відповідність європейським стандартам.

Таблиця 2

Структурна динаміка експорту українських товаровиробників до країн ЄС у 2020 р.

Вид продукції	2020 р., млн. грн. США	Приріст (скорочення) до 2019 р.	
		млн. грн. США	%
Продукція АПК та харчової промисловості	6515,5	-798,7	-10,9
Продукція металургійного комплексу	3102,9	-693,7	-18,3
Продукція машинобудування	3024,6	-62,8	-2,0
Мінеральні продукти	2069,5	-627,6	-23,3
Деревина та паперова маса	1129,2	+4,3	+0,4
Різні промислові товари	1111,9	+151,6	+15,8
Продукція легкої промисловості	898,6	-108,1	-10,7
Продукція хімічної промисловості	752,8	-10,9	-1,4

Джерело: побудовано автором за даними [10]

Дорожньою картою стратегічного розвитку інституційного регулювання експорту українських промислових підприємств та створення відповідних сприятливих умов є Експортна стратегія України [12]. Для виявлення ефективності інституційного регулювання щодо підтримки експортерів та визначення напрямків його поліпшення у сфері розвитку експортного потенціалу вітчизняної промисловості Міністерством економіки України проводиться щорічне опитування українських суб'єктів ЗЕД (рис. 1) щодо очікувань від державної підтримки, інструментарій якого розроблено за сприяння німецької компанії Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit GmbH [13].

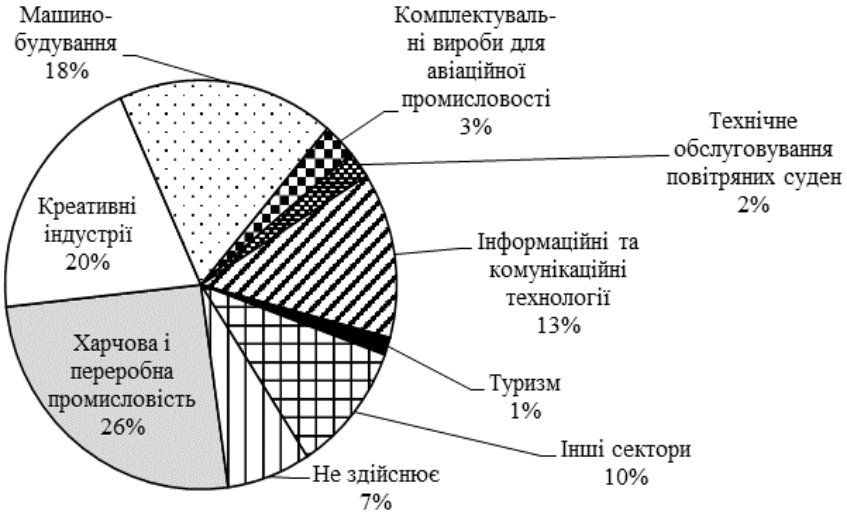


Рис. 1. Розподіл секторів економіки України за експортом товарів у 2020 р.
Джерело: побудовано автором за даними [10]

Важливою умовою зміцнення експортних позицій українських промислових підприємств є інституційний захист їх інтересів на зовнішніх ринках, зокрема через використання механізму врегулювання суперечок Світової організації торгівлі. Для забезпечення інституційної підтримки українських експортерів у 2018 р. було створено Державну установу Офіс з просування експорту України на базі консультативно-дорадчого органу при Мінекономрозвитку. Офіс комплексно охоплює декілька напрямків діяльності: стратегія й аналітика, юридична підтримка, доступ до фінансів, підприємницька освіта, підприємницька інфраструктура, цифрова трансформація, інвестиції, інновації, експорт. Серед напрямків роботи Офісу слід відзначити аналітику та стратегію, освіту та підтримку, цифрову трансформацію, інноваційний розвиток, доступ до фінансування, взаємодію бізнесу з державою (B2G), організацію комунікації та співпраці з партнерами, а також маркетинг та PR. Однак на сьогодні лише 64,1% промислових підприємств – суб'єктів ЗЕД поінформовані про роботу Офісу, тоді як 35,9% підприємств не мають відповідної інформації. 44,2% вітчизняних підприємств взагалі не користуються послугами державних установ з підтримки експорту, 35,6% звертаються лише за інформацією про участь у міжнародних виставках і ярмарках, 25% користуються можливостями експортного консалтингу або беруть участь у торгових місіях (рис. 2).

Рис. 2. Популярність інформаційних послуг Офісу з просування експорту України щодо експортних можливостей серед промислових підприємств – суб'єктів ЗЕД у 2020 р.
Джерело: побудовано автором за даними [10]

Важливо, щоб обрані на державному рівні стратегічні пріоритети не набували ознак політичної декларації, а органічно вписувались у схему розвитку ЗЕД вітчизняних промислових підприємств, охоплюючи питання екологізації промисловості, проблем енергозбереження, створення конструктивно

новітніх матеріалів і технологій, соціально-значущих розробок у галузі біотехнологій і медицини, що забезпечить Україні додаткові євроінтеграційні переваги.

Оцінюючи інформаційну підтримку ЗЕД промислових підприємств зауважимо, що понад половину суб'єктів зазначали про недостатність інформації про інституційну підтримки експорту, 35,9% – про її відсутність і лише 13,8% стверджували про достатність такої інформації. Водночас аналогічний аналіз щодо інформаційної підтримки у сфері міжнародних електронних закупівель 64,8% промислових підприємств вказали на відсутність доступу до інформації про можливості для участі, 27,6% – недостатність інформації та лише 7,6% зазначили повну її доступність. Щодо участі у міжнародних проектах з розвитку інновацій 41,4% українських промислових підприємств повідомляють про непоінформованість про такі можливості, 24,8% - про недостатність інформаційної підтримки, що не відкриває можливості власного доручення, 19,3% – користуються інформаційним супроводом, а 14,5% – знають як долучитись, однак не відповідають вимогам.

Зазначимо, що Угодою про асоціацію з ЄС передбачено здійснення Україною ряду адміністративних та інституційних реформ, необхідних для укладення Угоди з ЄС про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів. Відповідно до цієї Угоди буде забезпечено взаємне визнання сертифікатів відповідності у встановлених секторах промисловості, що дозволить розміщення українських промислових товарів на ринку ЄС без проведення додаткових випробувань та процедур підтвердження відповідності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Дослідження показало, що основною ціллю інституційного механізму регулювання ЗЕД промислових підприємств є створення умов зростання її ефективності, основними інструментами – тарифне та нетарифне регулювання, фінансова підтримка через системи кредитування та страхування експорту, створення дієвої системи інформаційного забезпечення. Аналіз ефективності інституційного регулювання засвідчив значний потенціал для його удосконалення. Водночас, попри загальне скорочення у 2020 р. зовнішньоторговельного обороту і погіршення балансу, виявлено зростання експортної активності українських товаровиробників щодо окремих країн. В рамках Угоди про асоціацію з ЄС відбувається поступове скасування імпортних мит, однак невирішеними залишається питання нетарифного регулювання. Створення Офісу з просування експорту дозволило систематизувати процеси інституційного впливу щодо стратегії розвитку експортоорієнтованих галузей економіки, аналітичного та юридичного супроводу, покращило доступ вітчизняних промислових підприємств до фінансування та підприємницької інфраструктури. Водночас, для підвищення ефективності інституційного регулювання ЗЕД промислових підприємств доцільно активізувати законодавчу діяльність, зокрема щодо гармонізації з ЄС законодавства, стандартів і практики у таких сферах, як технічні бар'єри, митна сфера, захист прав інтелектуальної власності. Гармонізацію варто здійснювати з урахуванням потенціалу зростання експорту, залучення до міжнародних ланцюгів створення доданої вартості та завдань диверсифікації експорту відповідно до Експортної стратегії України. Надзвичайно важливо активізувати інституційні механізми захисту експортноорієнтованих іноземних інвестицій, забезпечити сприятливі макроекономічні умови для фінансування промислових підприємств. Важливим напрямком інституційного регулювання, що потребує подальшої розбудови, є надання інформаційної та консультаційної підтримки вітчизняним підприємствам-експортерам щодо пошуку перспективних ринків для збуту продукції, партнерів на таких ринках, консультування з питань способів проникнення на зовнішні ринки.

Напрямом подальших досліджень може стати вплив цифрових трансформацій та діджиталізації вітчизняного економічного простору на можливості удосконалення інституційного регулювання ЗЕД українських підприємств.

Література

1. Акименко О. Ю. Формування механізму сучасного регулювання зовнішньоекономічної діяльності як важливої передумови розвитку експортно орієнтованого виробництва. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. № 24 (1). С. 5-9.

2. Акименко О. Ю. Принципи реалізації організаційно-економічного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва. Економічний простір. 2020. № 158. С. 122-128.

3. Савіцький А. В. Сучасні аспекти експортоорієнтованого управління промисловими підприємствами на рівні макроекономічного регулювання. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2020. № 1 (21). С. 100-107.

4. Стахорська С. І. Теоретичний підхід до визначення сутності фінансового регулювання ЗЕД. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2018. № 1(28). С. 31-35.

5. Рибакова Т. О. Методи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності: теоретичний аспект. Інтелект XXI. 2018. № 3. С. 23-26.

6. Жигало О. Ю. Оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності підприємств в умовах використання інноваційної ємності. Економіка та держава. 2020. № 5. С. 232-237.

7. Дьордяй В. П., Сержанов В. В. Порівняльний аналіз класифікації методів нетарифного регулювання ЗЕД в Україні та світі. Матеріали ІІ Міжнар. наук.-практ. конф. Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи. Львів, 18-19.05.2017. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. С. 34-36.

8. Гонак І. М. Протекціонізм у забезпеченні економічної стабілізації країн: переваги та недоліки. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія: Економіка та менеджмент. 2018. № 14. С. 51-59.

9. Trading economics. Ease of Doing Business in Ukraine-2021. URL: https://tradingeconomics.com/ukraine/ease-of-doing-business.

10. Державна служба статистики України Зовнішньоекономічна діяльність. 2021. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

11. Емерсон М., Мовчан В., ред. Поглиблення відносин між ЄС та Україною. Брюссель: CEPS – Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2018. 267 с.

12. Кабінет Міністрів України Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки: Розпорядження № 1017-р від 27.12.2017. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text.

13. Міністерство економіки України. Моніторинг реалізації експортної стратегії України. 2021. URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=82a0135e-d941-44e3-b86e-0cb5e9e5b232&title=MonitoringRealizatsiiEksportnoiStrategiiUkraini.

References

1. Akymenko, O. Yu. (2019). Formuvannia mekhanizmu suchasnoho rehuliuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti yak vazhlyvoi peredumovy rozvytku eksportno oriientovanoho vyrobnytstva [Formation of the mechanism of modern regulation of foreign economic activity as an important prerequisite for the development of export-oriented production]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo, 24 (1), 5-9.

2. Akymenko, O. Yu. (2020). Pryntsypy realizatsii orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu rehuliuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti promyslovoho vyrobnytstva [Principles of realization of the organizational and economic mechanism of regulation of foreign economic activity of industrial production]. Ekonomichnyi prostir, 158, 122-128.

3. Savitskyi, A. V. (2020). Suchasni aspekty eksportooriientovanoho upravlinnia promyslovymy pidpryiemstvamy na rivni makroekonomichnoho rehuliuvannia [Modern aspects of export-oriented management of industrial enterprises at the level of macroeconomic regulation]. Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia, 1 (21), 100-107.

4. Stakhorska, S. I. (2018). Teoretychnyi pidkhid do vyznachennia sutnosti finansovoho rehuliuvannia ZED [Theoretical approach to determining the essence of financial regulation of foreign economic activity]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky, 1(28), 31-35.

5. Rybakova, T. O. (2018). Metody finansovoho rehuliuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti: teoretychnyi aspekt [Methods of financial regulation of foreign economic activity: theoretical aspect]. Intelekt XXI, 3, 23-26.

6. Zhyhalo, O. Yu. (2020). Otsiniuvannia mytnoho rehuliuvannia eksportno-importnoi diialnosti pidpryiemstv v umovakh vykorystannia innovatsiinoi yemnosti [Estimation of customs regulation of export-import activity of enterprises in the conditions of use of innovative capacity]. Ekonomika ta derzhava, 5, 232-237.

7. Dordiai, V. P., & Serzhanov, V. V. (2017). Porivnialnyi analiz klasyfikatsii metodiv netaryfnoho rehuliuvannia ZED v Ukraini ta sviti [Comparative analysis of the classification of methods of non-tariff regulation of foreign economic activity in Ukraine and the world]. Materialy II Mizhnar. nauk.-prakt. konf. Ekonomichnyi rozvytok derzhavy, rehioniv i pidpryiemstv: problemy ta perspektyvy. Lviv, 18-19.05.2017. Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky, 34-36.

8. Honak, I. M. (2018). Protektsionizm u zabezpechenni ekonomichnoi stabilizatsii krain: perevahy ta nedoliky [Protectionism in ensuring economic stabilization of countries: advantages and disadvantages]. Problemy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku. Seriia: Ekonomika ta menedzhment, 14, 51-59.

9. Trading economics (2021). Ease of Doing Business in Ukraine-2021. URL: https://tradingeconomics.com/ukraine/ease-of-doing-business.

10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2021). Zovnishnoekonomichna diialnist [Foreign economic activity]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

11. Emerson, M., & Movchan, V., red. (2018). Pohlyblennia vidnosyn mizh YeS ta Ukrainoiu [Deepening relations between the EU and Ukraine]. Briussel: CEPS – Kyiv: Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. 267 s.

12. Kabinet Ministriv Ukrainy (2017). Pro skhvalennia Eksportnoi stratehii Ukrainy (“dorozhnoi karty” stratehichnoho rozvytku torhivli) na 2017-2021 roky [On approval of the Export Strategy of Ukraine (“road map” of strategic trade development) for 2017-2021]: Rozporiadzhennia № 1017-r vid 27.12.2017. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text.

13. Ministerstvo ekonomiky Ukrainy (2021). Monitorynh realizatsii eksportnoi stratehii Ukrainy [Monitoring the implementation of Ukraine's export strategy]. URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=82a0135e-d941-44e3-b86e-0cb5e9e5b232&title=MonitoringRealizatsiiEksportnoiStrategiiUkraini.

Надійшла / Paper received :02.04.2021 Надрукована/Printed : 01.07.2021

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису
http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?page_id=35

Підп. до друку 24.06.2021. Ум. друк. арк. 23,00. Обл.-вид. арк. 21,76.
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. № 161/21

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.