

ISSN 2307-5740

DOI 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2021, № 3

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2021, Issue 3

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, № 3 (292)

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.; Гесць 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.; Троціковські Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.; Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словачія); Череп А. В., д. е. н.; Чорна Л. О., д. е. н.

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

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 9 від 06.03.2021

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.
Свідectво 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

МАЗУР К. В., ГОНТАРУК Я. В. ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	7
РУДИКА В. І. ВИКЛИКИ ТА ЗАВДАННЯ ДЛЯ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА	15
ЛАГОДІСЬКО Н. В., ІВАНЧЕНКОВА Л. В., СКЛЯР Л. Б., ІВАНЧЕНКОВ В. С. ФОРМАТ І ЗМІСТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ В СУЧАСНІЙ ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ МОДЕЛІ	21
КУНИЦЬКА-ІЛЯШ М. В. МІСЦЕ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ В СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ	29
ТЕПЛОК М. А. ТРЕНДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	35
ФУРМАН І. В. МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ ВЗАЄМОДІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ СИСТЕМИ АПК	40
МИКОЛЮК О. А., БОБРОВНИК В. М. ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	48
IRYNA BILETSKA, MARIANA ROMANCHUKEVYCH MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TOURISM ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF STRENGTHENING OF GLOBALIZATION PROCESSES	53
РИБЧУК А. В., ЖУРБА І. Є. ФЕНОМЕН ЛІДЕРСТВА КРАЇН СВІТУ НА РИНКУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ	58
ОСТРІНІНА О. П. РОЗВИТОК АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ	65
NINA DUCHYNSKA THEORETICAL AND METODOLOGICAL ASPECTS OF INTELLECTUAL CAPITAL ASSESSMENT	72
АВГУСТИН Р. Р., ДЕМКІВ І О. УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	77
ВІВЧАР О. І. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВИХ РОЗСЛІДУВАНЬ У ПРАВООХОРОННІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ПІДХІД	82

МАСЛАК О. І., НІКІТЮК В. Г. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ НАДІЙНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	87
ТУРЧИН Л. Я. ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ	93
КАРАЧИНА Н. П., СМЕТАНЮК О. А., ВІТЮК А. В., МУКОІД Д. Д. ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	101
ДАШКО І. М., КРИЛОВ Д. В. НЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА НАЯВНИЙ СТАН	108
СВИДРУК І. І., СИДОРЧУК О. Г. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ ЗА КОРДОН У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	113
ФІЛПОВА Н. В. ПЕРСПЕКТИВИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СТРАХОВОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ	119
ШАТАРСЬКИЙ А. Я. СИСТЕМНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР: ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ТА МЕТОДИКА РЕАЛІЗАЦІЇ	124
ЧАЙКОВСЬКА І. І., ЧАЙКОВСЬКИЙ М. Ю. РОЗРОБКА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ ПРОЄКТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ЗНАННЄВИЙ АСПЕКТ	129
МІЗЮК Б. М., МЕЛЬНИК І. М. ПАРАДИГМАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ	148
КРАВЧИК Ю. В., ПОЛЩУК В. В. КОНЦЕПТУАЛЬНО-СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	154
БАРНА М. Ю. ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЯК ЧИННИК РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ	158
INNA DVORNYK, VIKTORIYA STADNYK ANALYSIS OF PROFITABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS AN INDICATOR OF ECONOMIC EFFICIENCY	163
БАБЧИНСЬКА О. І. ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	169
NATALIYA TKALENKO IDENTIFICATION OF THE MAIN DIRECTIONS OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SUPPORT OF EDUCATIONAL SERVICES MANAGEMENT IN UKRAINE	174

КОВАЛЬЧУК С. В., ЗАБУРМЕХА Є. М. АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	177
КАЛМАНОВИЧ ОЛЕКСАНДР ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	182
НІКОЛАЙЧУК О. А., МУДРІЄВСЬКА Ю. В., КОЛОМІЄЦЬ Д. В. ОЦІНКА СТАНУ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ COVID-19 ...	186
СКОРОБОГАТА Л. В., ОКСЕНЮК Т. М. ОЦІНКА ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В АСПЕКТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ	193
САМОЙЛИК Ю. В., СТЕБЛЮК Н. Ф., КУЧЕР М. М., САЙГАК Є. Л. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ТА МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ	197
ПЕТРУШЕНКО Ю. М., ЖУРАВКА Ф. О., МАРЕХА І. С., НОВГОРОДЦЕВА М. О. ЧИННИКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ	203
ТАРАСЕНКО Д. Л., НЕРСЕСОВ В. Р., ПАВЛОВСЬКА Ю. В. ОРГАНІЗАЦІЙНІ БАР'ЄРИ НА ШЛЯХУ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ДЕРЖАВНИХ УСТАНОВАХ ТА ПРИВАТНОМУ СЕКТОРІ. КОНЦЕПЦІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУ	209
КОБИЛИНСЬКИЙ В. М. ВИМІРЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОЛОГО – ЕКОМІЧНОЇ ОЦІНКИ УРБАНІЗОВАНИХ ТЕРИТОРІЙ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МЕТОДУ SWOT – АНАЛІЗУ	215
ГАРАФОНОВА О. І., КРАВЧИК Ю. В., ЯНКОВИЙ Р. В., ЯЩЕНКО І. В. ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА КОНТРОЛЮ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	220
КОЛОМІЄЦЬ Г. Б. УЗГОДЖЕННЯ СУСПІЛЬНИХ ТА ПРИВАТНИХ ІНТЕРЕСІВ В ОПОДАТКУВАННІ	225
СМОЛІНСЬКА Н. В., СОКІЛ В. І. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	229
СТАМАТІН В. В., СУХОНОС М. К. СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	238
ОТЕНКО І. П. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ РЕВІТАЛАЙЗИНГУ БРЕНДУ	245
РУЖИЦЬКИЙ І. Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	250

САХНО А. А., САЛЬКОВА І. Ю. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ М'ЯСОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ТА РИНКУ М'ЯСА В УКРАЇНІ	256
ФОРКУН І. В., ГОРДЄЄВА Т. А. УПРАВЛІННЯ ЗАЛУЧЕННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТАРГЕТУВАННЯ КОЕФІЦІЄНТА ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ	262
ХАЧАТРЯН В. В. ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	268
САВІН С. Ю., ДЖЕРЕЛЮК Ю. О., ВОСКРЕСЕНЬСКА О. Є. НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	273
РОЗОВА А. Ю. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	278
БАГАН Н. В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	282
OKSANA DUVANOVA THE IMPACT OF INTER-MUNICIPAL COOPERATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES ON LOCAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT	288
ШАПОРЕНКО О. О. ПОРІВНЯЛЬНА ДІАГНОСТИКА МЕТОДІВ ПРОСУВАННЯ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ ЛІДЕРІВ ОРГАНІЧНОГО РИНКУ	294
ТКАЧЕНКО А. М., БУГРІМ О. Ю. ЕКОЛОГІЧНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	298
РЕЗНІК Н. П., ПІВЕНЬ А. В., ВОЛОШИНА О. П. ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ	304
МОІСЄЄВА Н. І., КРУПЦА І. В., БАЙРАЧНА О. К. АКТУАЛЬНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	310
ЧЕРЕП О. Г., ТОМАРЕВА-ПАТЛАХОВА В. В., КАБАНОВА О. О. ОЦІНКА І РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	316
ОЛІЙНИК А. В. ОЦІНКА ВТРАТ ВІД КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ТА МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ	323

УДК 339.13:637.1(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-1

МАЗУР К. В.
ORCID ID: 0000-0002-1137-3422
e-mail: kv_mazur@ukr.net

ГОНТАРУК Я. В.
ORCID ID: 0000-0002-7616-9422
e-mail: e050122015@gmail.com

Вінницький національний аграрний університет

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проведено аналіз розвитку ринку молока в сучасних умовах. У статті досліджено показники надходження сировини на підприємствах переробних галузей за якісними показниками молочної продукції. У статті розглядаються теоретико-методологічні засади та проблеми організаційного і економічного характеру розвитку молочної галузі. Акцентовано увагу на змісті, структурі та проблемах функціонування молокопродуктового комплексу, обґрунтуванні організаційно-економічного механізму забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції в галузі. Визначено, що досягнення конкурентоспроможності продукції та підприємств молочної підкомплексу вимагає і тісного співробітництва, взаємовигідного партнерства усіх його структурних ланок. Визначено, що розміщення виробництва молока є фактором, що впливає на вдосконалення організації галузі в сільськогосподарських підприємствах Вінницької області. Виділено зони (групи районів), які спеціалізовані на виробництві молока, що опосередковано свідчить про відсутність цілеспрямованої регіональної політики впливу на вдосконалення розміщення галузі. Досліджено, що незважаючи на утримання приватним сектором провідних позицій у виробництві молока у Вінницькій області формування продовольчого ринку в основному продукцією дрібнотоварних господарств є ознакою невисокого рівня розвитку молочної скотарства регіону. Визначено майже переважну домінуючу роль господарств населення у регіональному ринку молока. Ситуація в найближчі роки суттєво не зміниться, а наявна тенденція пануватиме й надалі. Запропоновано вихід з даної ситуації є створення молочно-тваринницьких ферм за участі великих молокопереробних заводів з метою забезпечення останніх високоякісною сировиною. Визначено перспективи створення дочірніх підприємств молочної галузі – створення сільськогосподарських підприємств молочної галузі.

Ключові слова: молокопереробні підприємства, молоко, молочно-тваринницька галузь, ринок, реструктуризація, механізм, стратегія, сировина.

KATERYNA MAZUR,
JAROSLAW HONTARUK
Vinnytsia National Agrarian University

ECONOMIC PRINCIPLES OF MILK PRODUCTION IN AGRICULTURE OF VINNYTSA REGION

The analysis of milk market development in modern conditions is carried out. The article examines the indicators of raw materials at enterprises of processing industries by quality indicators of dairy products. The article considers the theoretical and methodological principles and problems of organizational and economic nature of the dairy industry. Emphasis is placed on the content, structure and problems of functioning of the dairy complex, substantiation of the organizational and economic mechanism of ensuring the production of competitive products in the industry. It is determined that the achievement of competitiveness of products and enterprises of the dairy subcomplex requires close cooperation, mutually beneficial partnership of all its structural units. It is determined that the location of milk production is a factor influencing the improvement of the organization of the industry in agricultural enterprises of Vinnytsia region. Areas (groups of districts) that specialize in milk production have been identified, which indirectly indicates the lack of targeted regional policy to influence the improvement of the location of the industry. is a sign of low level of development of dairy cattle breeding of the region. The almost predominant dominant role of households in the regional milk market has been identified. The situation will not change significantly in the coming years, and the current trend will continue. The proposed way out of this situation is the creation of dairy farms with the participation of large dairy plants in order to provide the latter with high quality raw materials. Prospects for the establishment of subsidiaries of dairy plants - the creation of agricultural enterprises in the dairy direction.

Key words: milk processing enterprises, milk, dairy industry, market, restructuring, mechanism, strategy, raw materials.

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

Від рівня розвитку молочної галузі, зростання її ефективності залежить розв'язання продовольчої проблеми та підвищення добробуту населення України. Молочна галузь входить до числа найбільш інтенсивних переробних галузей АПК, вона вимагає значних матеріальних витрат і залучення трудових ресурсів. Тому лише за умови раціональної організації їх використання молочно-тваринницька галузь може працювати. Досягнення конкурентоспроможності продукції та підприємств молочної підкомплексу вимагає і тісного співробітництва, взаємовигідного партнерства усіх його структурних ланок. Посилення конкуренції, зростання вимог споживачів щодо якості та асортименту продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку вимагає здійснення спільного пошуку освоєння найкращих світових досягнень у молочної галузі. Проведене поглиблене дослідження системи маркетингу в окремих сільськогосподарських підприємствах

Вінницької області дає підстави вважати, що на сьогодні підприємства поки що не здатні використовувати сучасні маркетингові технології ефективного збуту молока.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблема розвитку структурних трансформацій в молокотоварного виробництва завжди була актуальною. Даному питанню присвячені наукові розробки таких вчених, як Камілової С.Р. [2], Полесі В.М., Мельника В.Я. [3], Мазур К.В. [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Проте процеси структурних змін в молокотоварному виробництві в межах Вінницької області є недостатньо вивченими, що і зумовлює актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення структурних трансформацій молокотоварного виробництва у Вінницькій області та Україні та розробка шляхів його вдосконалення.

Матеріал і методи дослідження

Вирішення поставлених у науковій статті завдань здійснюється загальнонауковими методами. Дослідження спирається на діючу нормативну, інформаційну, статистичну базу. Методичний інструментарій, що використовується в статті дозволяє систематизувати ряд явищ у розвитку молочного виробництва та зміні в структурі реалізації молока на переробні підприємства Вінницької області та України.

Виклад основного матеріалу

Вінницька область має сприятливі природно-економічні умови для розвитку молочного скотарства та відносно міцну промислову базу для переробки молокосировини. Адаптація галузі молочного скотарства регіону до ринкових умов супроводжувалась негативними явищами в процесі виробництва, реалізації та споживання продукції молочного скотарства. Трансформація економічних відносин в процесі виробництва призвела до збільшення частки дрібнотоварних господарств та натуралізації виробництва, в процесі реалізації – до зростання кількості неефективних каналів продажу та появи неринкових каналів, у процесі споживання – до зменшення частки молока у формуванні енергетичної цінності добового раціону пересічного громадянина.

Для молочного скотарства Вінницької області як і для всієї країни характерна тенденція зменшення поголів'я корів. В період з 1991 р. до 2019 р. їх кількість зменшилась в 2,4 рази, також за цей період змінилась і питома вага корів в структурі поголів'я великої рогатої худоби. Потрібно відмітити, що загальний процес зменшення кількості поголів'я молочного стада супроводжувався також і їх перерозподілом між різними категоріями господарств [3].

Переломним роком став 1998 р., адже господарства населення та сільськогосподарські підприємства займали майже однакове становище за питомою вагою. Починаючи з 1999 р. поголів'я корів в господарствах суспільного сектору стабільно скорочувалося, і в 2019 р. господарства населення Вінницької області утримували вже 60% від загального поголів'я корів. Навіть незважаючи на те, що сільськогосподарські підприємства мають устаткування, спеціально пристосовані приміщення, земельні площі для кормових сівозмін, машини для збирання кормових культур та приготування кормів, спеціалістів для утримання та обслуговування молочного стада, тобто базу, без якої неможливе інтенсивне ведення скотарства, за період з 1995р. поголів'я корів скоротилось майже в 7 разів.

Скорочення загального поголів'я корів в області безумовно вплинуло і на обсяги виробництва молока, які за останні 15 років зменшились на 102 тис. т. Відносна стабілізація та призупинення цього процесу відноситься до 2004 року. Саме з цього періоду розпочалось нарощування обсягів виробництва молока господарствами приватного сектору. Займаючи в структурі поголів'я корів 60,3% вони виробили 63,3% продукції [1].

Рівень продуктивності корів залежить, в першу чергу, від рівня годівлі і якості кормів, рівня збалансованості кормів, породного та вікового складу основного стада. В 2019 році сільськогосподарськими підприємствами – виробниками молока в області було отримано в розрахунку на 1 корову 4190 кг молока, цей результат є найвищим за останні роки (рис. 1).

В сільськогосподарських підприємствах темпи зростання в порівнянні з 2014 р. (в 2,5 рази) є досить суттєвими, проте дана категорія значно поступається рівню продуктивності корів в господарствах населення. Тому сільськогосподарським підприємствам значну увагу необхідно приділити оптимізації вікового складу дійного стада. В зв'язку з тим, що надої молока у корів після 6–7 лактації починають поступово знижуватися, заміна старих низькопродуктивних корів чистопородними первістками з надоями молока не менше 3000 кг може значно підвищити середній рівень продуктивності. Тому ми рекомендуємо на 25% обновляти основне стадо в сільськогосподарських підприємствах [4].

Вінницька область має шість районів, де валовий надій на 1 корову складає понад 4000 кг. Серед цих районів лідерами є Крижопільський (6387 кг), Томашпільський (5767 кг) та Ямпільський (5323 кг) райони. Найбільший спад середньому надою від 1 корови в Крижопільському (спад становив 18,1%) та Барському (11%) районах. Найнижчі надої молока в Жмеринському та Чечельницькому районах (до 2000 кг). Таким чином, лише три райони Вінницької області, а саме Тростянецький, Томашпільський та Ямпільський, є лідерами в галузі виробництва молока.

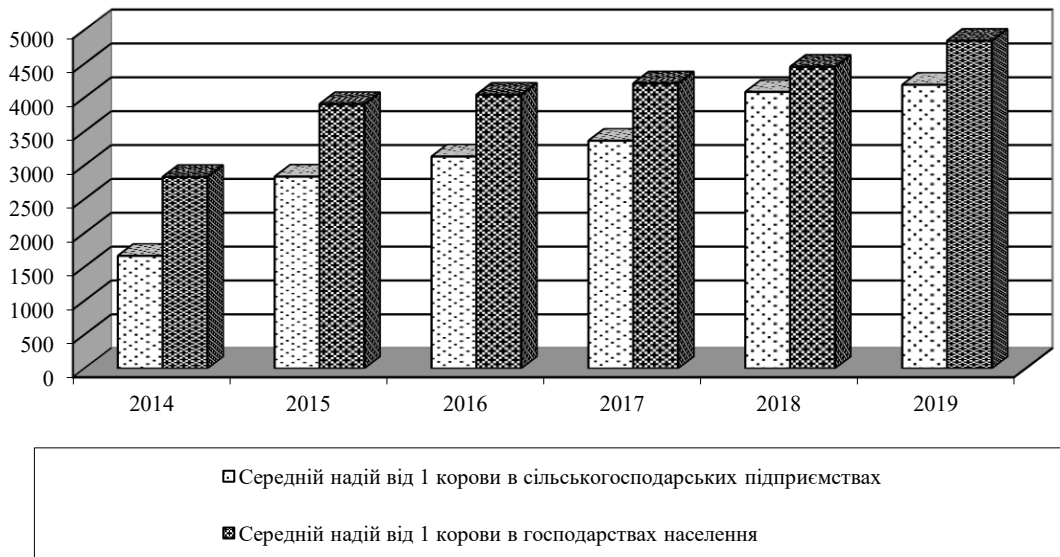


Рис. 1. Середній надій молока від 1 корови в господарствах Вінницької області за 2014–2019 рр., кг
Складено на основі [1, 4]

Молоко як сировину на підприємства перероблення молока постачають сільськогосподарські підприємства (у тому числі фермерські) та особисті господарства населення. Більша частина загального обсягу молока виробляється особистими господарствами населення.

При цьому з кожним роком спостерігалось збільшення частки господарств цього типу у загальному обсязі виробництва молока та зменшувалось значення підприємств суспільного сектору.

В період з 1995 року по 2019 рік виробництво молока господарствами населення збільшилося на 61,7%, а сільськогосподарськими підприємствами – зменшилося на 72,5% (рис. 2).

На даному етапі розвитку сільського господарства це можна вважати цілком закономірним процесом, однак, на майбутнє можна прогнозувати, що утримання корів у господарствах приватного сектору (в середньому це 1-2 голови) не забезпечить необхідної для задоволення потреб споживчого ринку кількості продукції, тому роль сільськогосподарських підприємств об'єктивно буде в майбутньому зростати.

Поступове зростання частки господарств населення у загальному обсязі виробництва молока висуває на перший план проблему, пов'язану з контролем якості сировини. Як свідчать експерти, жирність, бактеріологічний стан, частка білку у сировині, що постачається на підприємства, здебільшого не відповідають діючим в Україні стандартам якості.

Господарства населення не мають потрібної бази для ведення інтенсивного скотарства, тому ми не можемо сподіватися на насичення ринку молока лише ними, а потрібно вживати заходів для підвищення ефективності виробництва продукції молочного скотарства сільськогосподарськими підприємствами. Важлива роль повинна належати фермерським господарствам, які можуть забезпечити збільшення виробництва молока за рахунок зміни своєї спеціалізації. Фермерські господарства можуть забезпечити на більш організаційно і технічно вищій основі, ніж у господарствах населення, розвиток молочного скотарства, що дасть змогу компенсувати зменшення розмірів галузі, яке спостерігається у суспільному секторі Вінницької області.

Великим сільськогосподарським підприємствам необхідно працювати на такій же приватній основі, і їх працівникам необхідно мати такий же приватний інтерес щодо кінцевих результатів, який мають дрібні власники. Ще одним важливим аргументом на захист підприємств суспільного сектору є те, що сучасні технології виробництва молока на промисловій основі вимагають значних розмірів ферм. Це не менше 100-150 голів. Тільки при таких розмірах ферм, як свідчить виробничий досвід, застосування передових технологій виробництва молока є економічно виправданим і ефективним.

Наведена ситуація перерозподілу виробництва молока між основними категоріями виробників може розвиватись і надалі, але лише до певної межі. Пунктом зупинки наявних тенденцій у співвідношеннях обсягів виробництва і зміни їх на зворотні стануть умови, при яких основний акцент конкурентного середовища буде зміщений в сферу економічних переваг крупного та високотоварного виробництва [2].

Розміщення виробництва молока є фактором, що впливає на вдосконалення організації галузі в сільськогосподарських підприємствах Вінницької області. В області важко виділити зони (групи районів), які спеціалізовані на виробництві молока, що опосередковано свідчить про відсутність цілеспрямованої регіональної політики впливу на вдосконалення розміщення галузі. При цьому умовно можна виділити такі райони області як Томашпільський (14,3 тис. тонн молока в 2019 р.), Ямпільський (13,9 тис. тонн), Козятинський (11,4 тис. тонн), Тростянецький (12,3 тис. тонн), які є лідерами по виробництву молока в області.

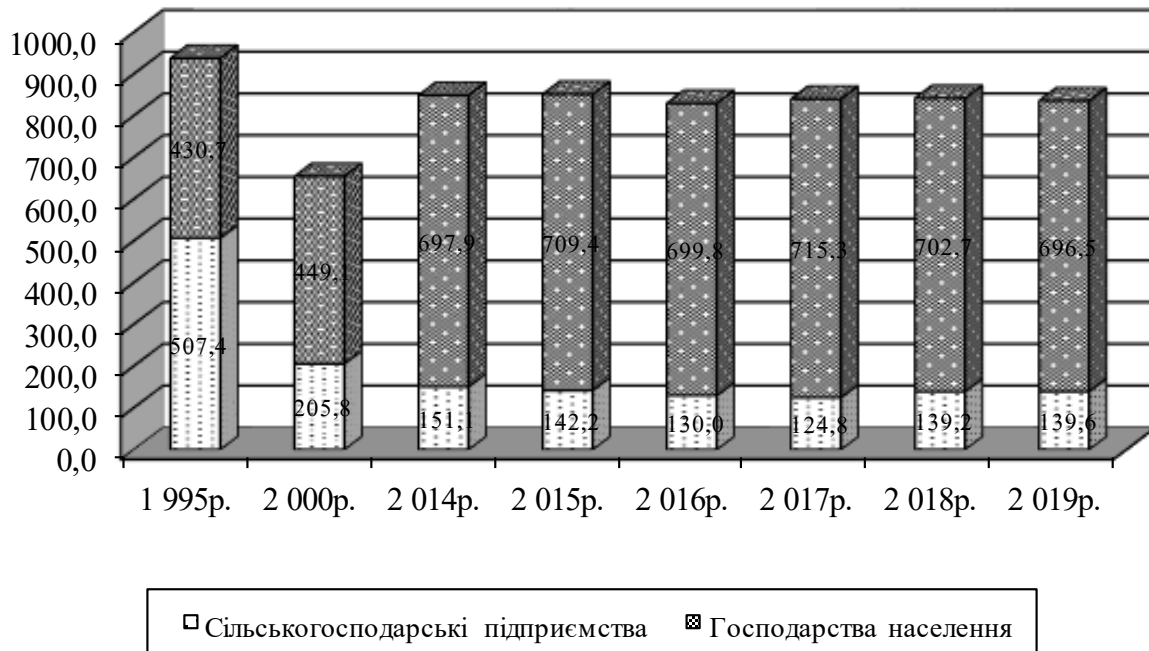


Рис. 2. Динаміка процесу сегментації ринку молока у Вінницькій області, тис. т

Складено на основі [1, 4]

Найбільший ріст виробництва – у Могилів-Подільському (66,7% в середньому за 2008-2019 рр.), Чечельницькому (66,7%), Літинському (46,2%), Тульчинському (33,3%), Муровано-Куриловецькому (33,3%) районах. Зменшуються обсяги виробництва молока у Барському (спад 61,5%), Жмеринському (66,7%), Бершадському (5,5%), Калинівському (3,1%), Козятинському (1,7%) районах [4].

Хоча маркетингове управління процесом виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Вінницької області має деякі позитивні тенденції, проте воно знаходиться на рівні, що не відповідає сучасним вимогам ринкової економіки. В господарствах не завжди облік відображає реальні дані, відсутній комерційний розрахунок молочнотоварних ферм, не завжди проводиться аналіз процесу понесення затрат. Кошти, які господарства отримують від реалізації молока використовуються для покриття витрат інших галузей, а не для вкладення їх в галузь молочного скотарства. Як наслідок, це призвело до занепаду галузі виробництва молока в багатьох сільськогосподарських підприємствах Вінницької області.

Як ми зазначали раніше, спостерігається тенденція зниження ролі сільськогосподарських підприємств на ринку молока у Вінницькій області. Головною причиною такого стану є ті соціально-економічні умови, які не стимулюють сьогодні розвиток крупнотоварного виробництва молока. Бачимо, що приватна власність на засоби виробництва в галузі є реальним двигуном розвитку виробництва і вона в сільському господарстві поки що дає результати лише в дрібнотоварному виробництві молока. Це спонукає нас осмислити ті процеси, що відбуваються в практиці виробництва. Можна зробити висновок, що виробництво молока в великих масштабах, а це можливо лише у сільськогосподарських підприємствах, стане домінуючим тоді, коли власність на землю та засоби виробництва в підприємствах буде персоніфікованою. На сьогодні розпашування ще не є тими відносинами, які працюють як механізм мотивації виробництва молока у великих масштабах.

Аналіз структури збуту виробленого молока сільськогосподарськими підприємствами області також певною мірою відображає наявні на ринку молока тенденції. Поглиблене дослідження системи маркетингу в окремих сільськогосподарських підприємствах Вінницької області дає нам підстави вважати, що на сьогодні підприємства поки що не здатні використовувати сучасні маркетингові технології ефективного збуту молока.

Обсяги збуту молока сільськогосподарськими підприємствами за останні п'ять років дещо знизилися, головною причиною цього є зменшення обсягів виробництва молока. В 2009 році намітились тенденції стабілізації обсягів пропозиції на ринку молока сільськогосподарськими підприємствами, але вони виявились нестійкими, в 2019 році знову спостерігаємо незначне зниження обсягів продажу молока та молокопродуктів до 117,1 тис. т.

Основним каналом реалізації молока є переробні підприємства. Відповідно стабільно найбільшу питому вагу займає реалізація продукції за цим каналом – від 95% до 98%. На ринку підприємства реалізують незначну кількість молока, яка займала в межах 1% від всієї товарної продукції. Протягом 2005–2019 рр. до 1% продукції реалізувалось сільськогосподарськими підприємствами населенню, за іншими каналами було реалізовано молока 1-2% [5].

Основними споживачами молока сільськогосподарських підприємств залишаються переробні підприємства області. Для сільськогосподарських підприємств, що віддалені від крупних промислових центрів області власне немає належних альтернатив на ринку. Тому, однією з суттєвих умов розвитку галузі виробництва молока в цілому по сільськогосподарських підприємствах області є наявність і потужність молокопереробних підприємств. Саме вони є головним чинником формування попиту на молоко, що виробляється сільськогосподарськими підприємствами.

Обсяги переданого для переробки молока в 2019 році також зменшилися більш як на 5 відсотків від організацій та на 22 % від населення (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Якість молока коров'ячого незбираного, купленого переробними підприємствами, за гатунками у 2019 році

	Підприємства			Населення		
	2019	2018	у % до 2018	2019	2018	у % до 2018
Маса молока коров'ячого сирого, т	2428074	2560076	94,8	822211	1054177	78,0
у перерахунку на молоко сире встановленої базисної жирності	2610352	2719887	96,0	851134	1088538	78,2
у тому числі за гатунками:						
екстра	710277	586213	121,2	-	-	-
питома вага, %	27,2	21,6	x	-	-	-
вищого гатунку	937946	1036222	90,5	822	2340	35,1
питома вага, %	35,9	38,1	x	0,1	0,2	x
I гатунку	844422	894588	94,4	101906	135510	75,2
питома вага, %	32,3	32,9	x	12,0	12,5	x
II гатунку	97069	193827	50,1	707916	903565	78,3
питома вага, %	3,7	7,1	x	83,2	83,0	x
негатункового	20638	9037	228,4	40490	47123	85,9
питома вага, %	0,8	0,3	x	4,7	4,3	x

Складено на основі [6]

Зниження виробництва молока спричинено відсутністю належної державної підтримки галузі тваринництва в Україні. Слід зауважити, що і досі близько 25% від переданого на переробку молока є 1-2 гатунку і не може використовуватися для виробництва конкурентоздатної молочної продукції.

Позитивним є досить високі показники вмісту білка та жиру в молоці що є вищими по всіх областях держави порівняно з базисними значеннями (табл. 2).

На якість молока особливо в особистих селянських господарствах негативний вплив має використання ручного доїння та недотримання технології зберігання молока. Виходом з ситуації може стати державна підтримка відповідних формувань з метою забезпечення через процедури дотування купівлі відповідного обладнання.

Даний шлях для держави є менш затратним ніж дотування великих тваринницьких ферм і дасть можливість в короткостроковій перспективі підвищити як якість молока від особистих селянських господарств так і наростити обсяги виробництва відповідної продукції. В свою чергу це дасть можливість дати поштовх відновленню галузі тваринництва та підвищити якість кінцевої молочної продукції.

В географічній структурі найбільш якісного молока виробляється в Київській області (табл. 3). Проте одним з основних виробників молока в Україні є саме Вінницька область. Запровадження державного стимулювання особистих селянських господарств дасть можливість покращити і якісні показники молочного скотарства в області.

Проте в окремих регіонах досі понад 1/3 продукції є 2 гатунку. Для підвищення якісних показників молочної продукції потрібно вдосконалити систему державної підтримки галузі тваринництва на селі. Особливо це стосується підтримки особистих селянських господарств та фермерів [6].

Окремі молокопереробні підприємства, наприклад ТОВ «Літинський молочний завод», створюють власні фермерські господарства європейського типу. На сьогодні у ПОСП «Нападівське», яке створене ТОВ «Літинський молочний завод», нараховується 2200 голів великої рогатої худоби, з них 900 голів дійного стада із продуктивністю 9600 кг на корову на рік. Для порівняння – у 2013 році було лише 146 голів великої рогатої худоби. Розведення дійного поголів'я корів голштинської породи почалося із 300 українських та 100 чеських нетелей. Годівля корів проводиться спеціально підібраним, збалансованим раціоном. А тварини утримуються у чистоті та ідеальних для їхнього здоров'я умовах: без прив'язі, під навісом на свіжому повітрі, з вільним доступом до кормового столу та води, у максимально наближених до природних умовах. Зоотехніки користуються голландською програмою управління стадом. Продуктивність молочного комплексу становить 23 тони екологічно чистого молока за добу. Доїння корів проводиться у доїльній залі з ізраїльським обладнанням, обробляють спеціальними дезінфікуючими засобами. Така система дозволяє виключити контакт молока з людиною та іншими сторонніми факторами, що дає можливість отримати високоякісний продукт [7].

Таблиця 2

Якість молока коров'ячого незбираного, купленого переробними підприємствами у підприємств, за регіонами у 2019 році

	Маса молока коров'ячого сирого, т	Із загальної маси молока коров'ячого сирого охолодженого до 10° С	Масова частка у молоці коров'ячому сирому, %	
			жиру	білка
Україна	2428074	1884091	3,66	3,13
Вінницька	478935	172400	3,68	3,14
Волинська	к	к	к	к
Дніпропетровська	122774	113450	3,65	3,33
Донецька	к	к	к	к
Житомирська	120000	109313	3,64	3,04
Закарпатська	-	-	-	-
Запорізька	30458	к	3,67	3,09
Івано-Франківська	9532	к	3,52	2,99
Київська	162700	151786	3,74	3,19
Кіровоградська	к	к	к	к
Луганська	к	к	к	к
Львівська	96986	9126	3,63	3,15
Миколаївська	107385	107363	3,69	3,09
Одеська	к	к	к	к
Полтавська	298296	298286	3,64	3,15
Рівненська	176035	174911	3,56	3,05
Сумська	114484	114484	3,56	3,09
Тернопільська	138517	138153	3,63	3,09
Харківська	к	к	к	к
Херсонська	29614	28927	3,80	3,35
Хмельницька	62213	31098	3,57	2,99
Черкаська	176513	153636	3,70	3,16
Чернівецька	к	к	к	к
Чернігівська	97243	80580	3,73	3,14
м. Київ	к	-	к	к

Символ (к) - дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації.

Складено на основі [6]

Створення аналогічних підприємств за рахунок прибутків потужних молокопереробних заводів дасть спільно з державною підтримкою молочного скотарства можливість вирішити низку завдань:

- забезпечення молокопереробних підприємств високоякісною сировиною;
- зменшення собівартості виробництва;
- створення додаткових робочих місць на селі;
- розвиток галузі тваринництва;
- зростання ВВП [7, с. 129.]

Таблиця 3

Якість молока коров'ячого незбираного, купленого переробними підприємствами у підприємств за гатунками

	Маса молока коров'ячого сирого у перерахунок на молоко встановленої базисної жирності, т	З нього за гатунками							
		екстра	у % до загального обсягу	вишого гатунку	у % до загального обсягу	I гатунку	у % до загального обсягу	II гатунку	у % до загального обсягу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Україна	2610352	710277	27,2	937946	35,9	844422	32,4	97069	3,7
Вінницька	518508	157688	30,4	260961	50,3	87951	17,0	11837	2,3
Волинська	к	-	-	-	-	к	к	к	к
Дніпропетровська	131879	к	к	к	к	29140	22,1	к	к
Донецька	к	-	-	к	к	к	к	к	к
Житомирська	128473	38743	30,2	17793	13,8	55946	43,5	13469	10,5
Закарпатська	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Запорізька	32908	-	-	к	к	20300	61,7	3895	11,8
Івано-Франківська	9873	к	к	к	к	к	к	к	к
Київська	179148	85546	47,7	36878	20,6	56429	31,5	к	к
Луганська	к	к	к	-	-	к	к	к	к

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Львівська	103481	к	к	к	к	59950	57,9	к	к
Миколаївська	116636	к	к	к	к	27061	23,2	к	к
Одеська	к	-	-	к	к	к	к	к	к
Полтавська	319368	99149	31,1	131791	41,3	57220	17,9	21212	6,6
Рівненська	184165	к	к	к	к	85625	46,5	к	к
Сумська	119991	31541	26,3	12764	10,6	63119	52,6	12080	10,1
Тернопільська	147925	к	к	к	к	16852	11,4	к	к
Харківська	к	к	к	к	к	к	к	к	к
Херсонська	33061	к	к	к	к	к	к	к	к
Хмельницька	65386	к	к	к	к	55237	84,5	4171	6,4
Черкаська	191847	51034	26,6	51141	26,7	83674	43,6	к	к
Чернівецька	к	-	-	-	-	к	к	-	-
Чернігівська	106708	26963	25,3	38561	36,1	29790	27,9	11322	10,6

Символ (к) - дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації.

Складено на основі [6].

Підвищення ефективності молокотоварного виробництва має досягатися за рахунок розвитку виробництва молока як в особистих селянських господарствах та і на великих тваринницьких фермах. Для сприяння розвитку молочного скотарства мають бути розроблені відповідні програми розвитку особливо з підтримки малих товаровиробників.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Незважаючи на утримання приватним сектором провідних позицій у виробництві молока у Вінницькій області слід зазначити, що формування продовольчого ринку в основному продукцією дрібнотоварних господарств є ознакою невисокого рівня економічного розвитку регіону. Однак не враховувати майже 100 – відсоткову домінуючу роль господарств населення у реформуванні регіонального ринку молока як сировини не можливо. Ситуація в найближчі роки суттєво не зміниться, а наявна тенденція пануватиме й надалі. Виходом з даної ситуації є створення молочно-тваринницьких ферм за участі великих молокопереробних заводів з метою забезпечення останніх високоякісною сировиною. Для розвитку молочного виробництва особистими селянськими господарствами доцільно створення відповідних державних програм підтримки особливо для ОСГ які утримують 3 та більше корів

Література

1. Виробництво основних продуктів тваринництва і чисельність поголів'я худоби та птиці в господарствах Вінницької області за 2019 рік (уточнені дані) / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2020. – 123 с.
2. Камілова С.Р. Проблеми розвитку молочного скотарства в Україні / С.Р. Камілова // Економіка АПК. – 2000. – № 1. – С. 40–44.
3. Організаційно-економічні аспекти розвитку галузі молочного скотарства у господарствах Вінницької області : монографія / [Полюс В.М., Мельник В.Я., Недбалюк О.О., Томчук О.В.]. – Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2011. – 187 с.
4. Статистичний щорічник Вінниччини за 2019 р. / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2019. – 619 с.
5. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами області за 2019 рік : статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2020. – 119 с.
6. Мазур К.В., Гонтарук Я.В. Тенденції та умови ефективного функціонування сировинної бази підприємств АПК / К.В. Мазур, Я.В. Гонтарук // The scientific heritage. – 2020. – № 49. – С. 29–39.
7. Гонтарук Я.В. Перспективні напрямки розвитку переробних підприємств АПК в умовах інтеграції в світовий економічний простір / Я.В. Гонтарук // Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2019. – № 9. – С. 122–131.

References

1. Vyrobnystvo osnovnykh produktiv tvarynnystva i chyselnist poholivia khudoby ta ptytsi v hospodarstvakh Vinnytskoi oblasti za 2019 rik (utochneni dani) / Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. Holovne upravlinnia statystyky u Vinnytskii oblasti. – Vinnytsia, 2020. – 123 s.
2. Kamilova S.R. Problemy rozvytku molochnoho skotarstva v Ukraini / S.R. Kamilova // Ekonomika APK. – 2000. – № 1. – S. 40–44.
3. Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty rozvytku haluzi molochnoho skotarstva u hospodarstvakh Vinnytskoi oblasti : monohrafiia / [Polesia V.M., Melnyk V.Ia., Nedbaliuk O.O., Tomchuk O.V.]. – Vinnytsia : Merkiuri-Podillia, 2011. – 187 s.
4. Statystychnyi shchorichnyk Vinnychchyny za 2019 r. / Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. Holovne upravlinnia statystyky u Vinnytskii oblasti. – Vinnytsia, 2019. – 619 s.
5. Realizatsiia produktsii silskohospodarskymy pidpriemstvamy oblasti za 2019 rik : statystychnyi biuleten / Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. Holovne upravlinnia statystyky u Vinnytskii oblasti. – Vinnytsia, 2020. – 119 s.

6. Mazur K.V., Hontaruk Ya.V. Tendentsii ta umovy efektyvnoho funktsionuvannia syrovynnoi bazy pidpriemstv APK / K.V. Mazur, Ya.V. Hontaruk // The scientific heritage. – 2020. – № 49. – S. 29–39.
7. Hontaruk Ya.V. Perspektyvni napriamky rozvytku pererobnykh pidpriemstv APK v umovakh intehratsii v svitovyi ekonomichnyi prostir / Ya.V. Hontaruk // Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky. – 2019. – № 9. – S. 122–131.

Надійшла / Paper received : 11.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 331.109.38

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-2

РУДИКА В. І.

ORCID ID: 0000-0002-2447-8442

e-mail: viktorivanovychrudyka@gmail.com

Державний інститут по Проектуванню підприємств коксохімічної промисловості «Гипрококс»

ВИКЛИКИ ТА ЗАВДАННЯ ДЛЯ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА

В статті представлено нові виклики що стоять перед менеджерами та загрози, які несуть сучасні сфери управління. Зважаючи на світові тенденції, нові управлінські технології, інші підходи до прийняття управлінських рішень вітчизняні менеджери повинні втілювати у життєві реалії уже сьогодні. Це пов'язано з численними внутрішніми та зовнішніми факторами, що впливають на неї. Менеджери вищого рівня враховують зовнішні фактори, що впливають на організацію, оскільки вона працює в умовах нестабільності. Головним змістом праці менеджерів усе більше стає перетворення наявних знань у нові та раціоналізація внутрішньофірмових процесів створення, обробки й передачі інформації. Для успішного виживання на ринку та реалізації стратегії розвитку управління має бути гнучким та динамічно розвиватися. Безперервний розвиток, не лише технологічний, а й соціальний, динамічні зміни економічних умов та посилення глобалізації, ставлять перед собою нові виклики для менеджерів, як з точки зору функціональності, так і особистості. Виживання суспільства залежить від якості управління, від чесності, професіоналізму та цінностей менеджерів та лідерів. Постають нові вимоги до сучасного управління, намічені нові риси того менеджера, який може ефективно поєднувати роль вимогливого начальника за участю натхненника, далекоглядного керівника. Зважаючи на виклики сьогодення, виникає потреба в окресленні нових завдань для сучасного менеджменту та виділенні його характерних ознак, що стали наслідком трансформаційних процесів, інтелектуалізації суспільства, наростанням динамічних й нестабільних тенденцій. Ефективність формування та реалізації нових управлінських завдань може бути забезпечена при дотриманні принаймні двох головних умов: необхідно врахувати особливості попереднього розвитку і сучасний стан економіки, менталітет і особливості країни; в її основу має бути покладено принципи і механізм менеджменту країн із розвинутою ринковою економікою. Це дасть змогу в перспективі інтегрувати вітчизняне народне господарство в світову економічну систему, посісти гідне місце в ній.

Ключові слова: менеджмент, менеджери, організація, виклики, ринки.

VIKTOR RUDYKA

State Institute for Design of Coke Industry Enterprises «GIPROKOKS»

CHALLENGES AND TASKS FOR THE MODERN MANAGER

The article presents the new challenges facing managers and the threats posed by modern areas of management. Given the global trends, new management technologies, other approaches to management decisions, domestic managers must implement in real life today. This is due to numerous internal and external factors that affect it. Senior managers take into account external factors that affect the organization, as it operates in conditions of instability. The main content of the work of managers is increasingly the transformation of existing knowledge into new ones and the rationalization of internal processes of creation, processing and transmission of information. For successful survival in the market and implementation of the development strategy, management must be flexible and dynamically developed. Continuous development, not only technological but also social, dynamic changes in economic conditions and increasing globalization, pose new challenges for managers, both in terms of functionality and personality. The survival of society depends on the quality of management, honesty, professionalism and values of managers and leaders. There are new requirements for modern management, new features of the manager who can effectively combine the role of a demanding boss with the participation of an inspirer, a far-sighted leader. Given the challenges of today, there is a need to outline new challenges for modern management and highlight its characteristics that have resulted from transformational processes, intellectualization of society, the growth of dynamic and unstable trends. The effectiveness of the formation and implementation of new management tasks can be ensured under at least two main conditions: it is necessary to take into account the peculiarities of previous development and the current state of the economy, mentality and characteristics of the country; it should be based on the principles and mechanism of management of countries with developed market economies. This will allow in the future to integrate the domestic economy into the world economic system, to take a worthy place in it.

Key words: management, managers, organization, challenges, markets.

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

Управління є дуже складним процесом, але більшість його аспектів можна представити у вигляді завдань що стоять перед організацією і при цьому ці завдання становлять основну її суть [1]:

- організація повинна мати чітко визначену мету та сформульовану стратегію її досягнення;
- будь-яка діяльність повинна бути організована таким чином, щоб наявні людські ресурси прагнули досягти поставленої мети;
- організація повинна мати клієнтів, щоб мати можливість реалізувати свою продукцію чи послуги та отримувати прибуток;
- організація повинна керувати своїми коштами, доходами та витратами і отримувати прибуток;
- бізнес залежить від знань - без них неможливо управляти, неможливо знайти клієнтів та неможливо виробляти свою продукцію.

Усі ці завдання складають основну ціль, встановлену керівництвом – виконувати завдання, необхідні для досягнення підприємством основної мети.

Управління, як і будь який інший вид людської діяльності, підпадає під дію законів еволюційного розвитку суспільства, з часом видозмінюється та набуває нових рис, тобто еволюціонує. Зміна ключових ознак управлінського процесу перебуває у прямому взаємозв'язку зі зміною базових параметрів соціально-економічного розвитку та потребує відповідної професіоналізації управління задля забезпечення ефективності розвитку суспільства загалом та організацій зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемне поле сучасного менеджменту багатоаспектне й дуже різноманітне, тому здебільшого воно розглядається за окремими напрямками, які самостійно вибирають науковці та практики за власними інтересами. Роботи, що чітко систематизують, визначають пріоритети, значущість, сенс наукових досліджень і надають уявлення щодо розширення можливостей менеджменту та зміни його парадигми, мають поодинокий характер. Так, цілісне уявлення про проблеми, з якими нині стикаються теорія й практика менеджменту в Україні, викладено в працях Б. Будзан, Г. Канафоцької, Й. Ситника, Л. Федулової та інших науковців [2–6].

Попри значну кількість робіт, поза увагою залишається ціла низка уявлень про невирішені завдання та можливості сучасного менеджменту, які б дали змогу адаптуватися новаторам менеджменту до викликів завтрашнього дня й потребують більш глибокого дослідження.

Формулювання цілей статті

Мета статті визначення викликів та завдань що постають перед менеджером у сфері управління і допоможуть виокремити основні напрями розвитку сучасного менеджменту

Виклад основного матеріалу дослідження

При дослідженні сфери управлінців (менеджерів) – це особи, які використовують у своїй діяльності практичні керівні принципи та функції управління нерозривно пов'язані. Здавалося б, менеджери – це результат управління, але це не так, тому що люди, які виконують такі завдання, працювали набагато раніше, ніж феномен менеджменту був виявлений і описаний.

З одного боку, це здається зрозумілим що менеджери виконують управлінські завдання, але дуже часто – менеджери мають проблеми з точним визначенням завдань, які вони вирішують щоб виконувати свої щоденні обов'язки. Анрі Файоль, французький інженер, вважався одним з засновників управління, поділив обов'язки менеджерів на п'ять категорій: передбачення та планування, організація, керівництво підлеглими, координація різноманітних видів діяльності у всьому бізнесі та керівництво цією діяльністю, щоб вся організація працювала над однією і тією ж метою[7].

Інший автор, Пітер Друкер, який вважається експертом у галузі управління, також виділив обов'язки менеджерів у п'яти категоріях: постановка цілей, організація, мотивація та спілкування, вимірювання виконаної роботи та розвиток людей [8].

Незважаючи на деякі подібності між цими двома переліками, ми можемо знайти також деякі відмінності: Файоль був більше зосереджений на цілях, а Друкер враховує людський аспект. Однак можна припустити, що обидва списки найбільш повно ілюструють характер завдань та відповідальності, з якими стикаються менеджери.

Крім функцій, які повинні виконувати менеджери організації, є також навички, які повинен мати кожен сучасний менеджер [9].

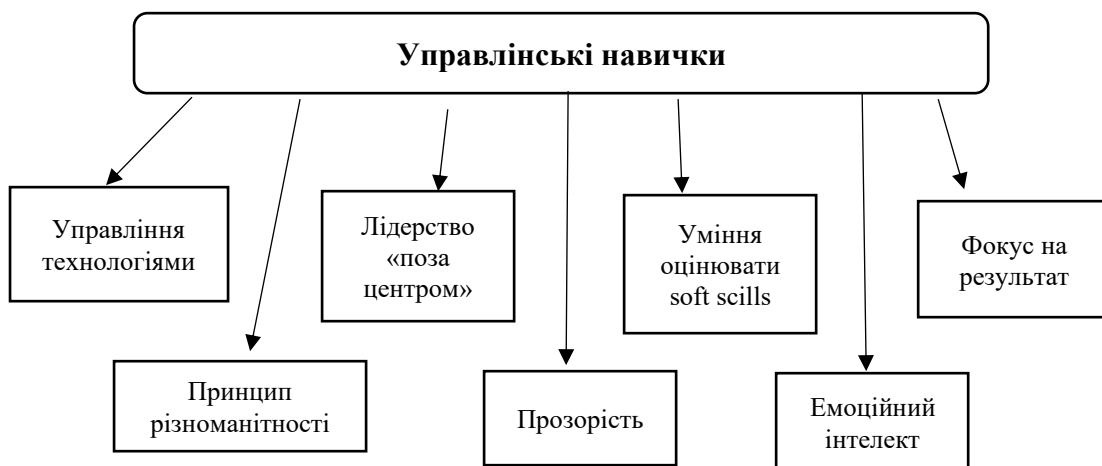


Рис. 1. Управлінські навички необхідні сучасному менеджеру

Управління технологіями Технології розвиватимуться і надалі, так що не існуватиме жодної роботи, яка не буде захищена від наслідків. Це буде породжувати нові виклики, конфлікти і можливості, пов'язані зі створенням таких навичок, як управління даними, управління конфіденційністю тощо. Менеджери повинні будуть добре розбиратися в технологіях, щоб передбачити ризики.

Лідерство «поза центром» Ефективні менеджери і лідери повинні бути менш егоцентричним. Підхід «я лідер, тому ви мене повинні слухати» вже не буде актуальним. Тому працівникам, які будуть складати основну масу топ-менеджерів через 7–10 років, треба врахувати це. Менеджери повинні бути більш «outcentric» — «поза центром», тобто не авторитарними, і концентрувати увагу на розвитку людей і команд навколо них таким чином, щоб самим бути активними і цінними учасниками команд.

Уміння оцінювати soft skills Ефективні менеджери повинні всебічно оцінювати співробітників, з огляду на їхні вміння взаємодіяти з іншими людьми і на суто професійні здібності. Кращими вважатимуться співробітники, які будуть мати сильне критичне мислення і творчі підходи у вирішенні проблем. Менеджери повинні мати можливість одночасно виявляти ці здібності в інших, а також залишатися в курсі нових інструментів та оцінок, які найбільш точно вираховуватимуть їх у кандидатів та працівників.

Фокус на результат Організації прийматимуть більше елементів орієнтованих на результат робочого середовища (Results-Only Work Environments, ROWE). Ця стратегія управління персоналом, створена консультантами Калі Реслером (Cali Ressler) та Джоді Томпсоном (Jody Thompson), фокусується на автономії та підзвітності. Іншими словами, ефективні менеджери створюватимуть середовища, де менше уваги приділяється тому, де і як працюють люди, а більше вимірюваним результатам. Використання підрядників буде продовжувати зростати, і керівникам потрібно буде по-іншому подумати про те, як вони підбиратимуть навички, необхідні для досягнення своїх цілей.

Коли ми переорієнтуємося на робочу силу, яка є на 100% автономною і на 100% відповідальною, ми досягнемо продуктивності, що ґрунтується на результатах, а не на годинах роботи. Оскільки виникає більше віддалених робочих місць, більш гнучких графіків роботи, менеджерам дійсно доведеться зосередитися на аспектах комунікації та управлінні взаємовідносинами.

Принцип різноманітності. Демографічні зміни, зміни поколінь, розширення кіл спілкування завдяки іноземним партнерам, віддаленим співробітникам, акцентування на пошуку гендерного балансу — все це говорить про те, що нові лідери повинні бути чутливими до культурних відмінностей. Тому свою управлінську політику їм доведеться вибудовувати, враховуючи всі ці відмінності для того, щоб команда працювала ефективно.

Прозорість. В епоху інтернету приховати будь-яку інформацію дуже складно — від приватних заміток і до внутрішньокорпоративних даних. Отже, люди потребуватимуть менеджерів, яким би довіряли, а такими можуть бути тільки ті лідери, які все роблять прозоро, нічого не приховуючи від своїх співробітників.

Емоційний інтелект. Високий рівень EQ допоможе легко визначати власні сильні і слабкі сторони або ваших колег, або начальників, і ці знання допоможуть знайти шляхи для поліпшення будь-якої кризової, складної ситуації. Люди з високим EQ, як правило, більш емпатичні, отже, можуть бачити ситуацію з точки зору інших.

Вищеописані функції та навички, які повинні бути притаманні менеджерам, є постійними елементами в управлінських науках. Це, однак, не означає, що вони не змінюються, не розширюються або не замінюються іншими елементами.

Безперервний розвиток, не лише технологічний, а й соціальний, динамічні зміни економічних умов та посилення глобалізації, ставлять перед собою нові виклики для менеджерів, як з точки зору функціональності, так і особистості. Як приклад, нові технології, зміни методів спілкування та охоплення клієнтів, спричинило, що, на додаток до групи характеристик, що якими повинен володіти сучасний менеджер, з'явилися нові вимоги, напр. легкість знання як працюють сучасні технології (10). І середовище в якому функціонують менеджери також зазнає змін (табл. 1).

Таблиця 1

Зміни в середовищі управління

Чинники змін	Менеджери у новому середовищі	Менеджери у звичному середовищі
Технологія	Цифрові	Механічні
Зосередження	Глобальні ринки	Місцеві, внутрішні ринки
Робоча сила	Різнорідна	Однорідна
Темп	Зміни, швидкість	Стабільність, ефективність
Події	Бурхливі	Спокійні, передбачувані
Характеристики		
Ресурси	Інформаційні знання	Фізичні активи
Робота	Гнучка, віртуальна	Структурована, локалізована
Робоча сила	Працівники з повноваженнями	Лояльні працівники
Управлінські компетенції		
Лідерство	Демократичний стиль (розширення можливостей)	Автократичний стиль
Виконання завдань	Командами	Окремими особами
Відносини	Співпраця	Конфлікт, конкуренція
Стиль керування	Проведення експериментів, навчання	Контроль зверху вниз

Старе місце роботи характеризувалося рутиною, чітко визначеним завданням, стандартами, контролем та процедурами. Менеджер обережно ділився своїми знаннями та інформацією, організація

найчастіше координувалася і контролювалася за вертикальною ієрархією, а рішення приймалися вищими менеджерами.

Нове середовище відрізняється плавністю та гнучкістю. Структури спрощені, і навіть працівники нижчого рівня можуть приймати деякі рішення. Знання широко поширені, а контакти встановлюються та підтримуються з багатьма людьми за допомогою нових технологій.

Сьогодні, з поступовим розвитком та глобалізацією, існує низка нових викликів у сфері управління та завдань, що стоять перед менеджерами.

Швидкість цих змін впливає і на рішення, які впроваджені для прикладу рік тому і які були ефективними на той час, не можуть виконувати свою роль сьогодні. Крім того, підхід до організації чи завдань також може втратити свою актуальність.

Наразі організації та менеджери стикаються з проблемами в сфері управління, які набувають такої форми як:

- йти в ногу з ринком - раніше ситуацію на ринку перевіряли не постійно, у сучасних швидко мінливих умовах ринку цей вид дослідження слід проводити регулярно (навіть коротких) інтервалів. Інтервал може залежати від типу продуктів та послуг, які пропонує організація, але виникає потреба знати поточну ситуацію на ринках та адаптуватися до неї. Ринки, які раніше були стабільними та передбачуваними, тепер стали динамічними ринками з ситуацією, що швидко змінюється. Менеджер повинен мати повне знання та бачення як щодо ситуації, так і ставлення та очікування потенційних клієнтів;

- планування заздалегідь – раніше плани укладалися на більш тривалі періоди часу, напр. у періоди 3 або 5 років, тепер планування має складатися на коротший проміжок часу; поряд із мінливим ринковим середовищем, плани організації повинні зазнавати відповідних змін та модифікацій, щоб організація могла гнучко адаптуватися до вимог ринку;

- фінансове управління та грошовий потік – кожен елемент капіталу компанії слід ретельно контролювати, щоб максимізувати грошовий потік; фінансування майбутнього планування також дозволить визначити потребу в подальших заходах та визначити, чи вони будуть отримані вчасно;

- вирішення проблем – нинішній час характеризується організацією, що працює у постійній кризі – нічого не є стабільним чи певним; керівники повинні бути готові до виникнення проблем та розробити відповідний метод роботи, залежно від масштабу цих проблем;

- правильні системи – впровадження системи обміну інформацією (тут мова йде не лише про комп'ютерну систему) значно покращується потік та отримання інформації. Сьогоднішні технології дозволяють передавати великі обсяги інформації за дуже короткий проміжок часу або в мережі, з людьми навіть з іншого краю світу; однак ми повинні подбати про те, щоб уникнути так званого потоку непотрібної інформації, який може призвести до значної втрати часу та грошей;

- навички та ставлення – одна з найбільших проблем менеджерів – це "слухати та приймати поради", коли вони вважають, що вони володіють повними знаннями та не потребують консультантів. Однак сучасні умови та динаміка середовища спричиняють те, що менеджери повинні змінити свої налаштування, і на додаток до готовності до постійного навчання також можуть запитувати та отримувати поради від інших;

- позитивне сприйняття змін – зміни слід сприйняти як щось природне, як явище, яке може бути можливістю розширити свою діяльність та можливості для більшого доходу. Зміни слід розглядати не як загрозу, а як можливість швидкого використання.

Окрім цих викликів, з якими стикаються менеджери, розвиток сучасних ринків несе в собі ряд проблем, які також є викликами або загрозами в управлінні організацією:

- Невизначеність – невизначеність сприймається як дискомфорт, який спричиняє втрату стабільності та безпеки. Сьогодні невизначеність стосується глобальної економіки, кредитних ринків, нових правил та того, як нові технології вплинуть на діяльність організації. Невизначеність означає, що організації повинні планувати в короткостроковій перспективі, що призводить до того, що їм необхідно ухвалити стратегію, яка дозволяє гармонізувати короткострокові цілі з довгостроковим заснуванням організації.

- Глобалізація – зараз це одна з основних проблем, з якою стикається сфера управління. Це вимагає від організацій виходу на нові зовнішні ринки, розуміння пануючої культури та розуміння потреб своїх клієнтів. Цей виклик можна вирішити шляхом кращого та точнішого збору інформації, що дасть змогу краще зрозуміти нові ринки та їх механізми.

- Інновації – економіка та ринки, що динамічно змінюються, змушують організації бути інноваційними, що відбивається на їх майбутніх діях. Однак у випадку інноваційної культури більшість організацій все ще не вживають жодних дій, побоюючись невдачі. Цю проблему можна вирішити, якщо стати більш інноваційною, зберігаючи при цьому відчуття контролю над організацією.

- Урядова політика та регулювання – в епоху змін правил та нормативних актів більшість рішень приймається в умовах невизначеності. Однак все більше організацій пристосовуються до цього режиму, і деякі навіть бачать деякі переваги зміни правил.

- Технології – для боротьби з постійно мінливими технологіями та нові технології, організації часто розробляють довгострокову технологічну стратегію, що дає їм змогу гнучко діяти, що вони є перевагами технологічного розвитку.

- Різноманітність – вимога практично будь-якої організації залишатися стабільною та надто жорсткою протягом тривалого періоду часу, може спричинити більше негативних наслідків, ніж позитивних. Сучасні організації спочатку визначають, що визначає їх різноманіття – продукт, клієнти чи співробітники, а потім сприяють розширенню різних ідей та поглядів.

- Складність і життя, і ведення бізнесу – все це зараз більш складніше, ніж раніше. Глобалізація приєднається до ринків та економік, що призводить до більш різноманітної групи клієнтів чи постачальників. Щоб впоратися з цією складністю, організації намагаються розвивати здатність до системного мислення, беручи до уваги різноманітність та складність ринків та заходів, які здійснює організація.

- Перевантаження інформацією – інформація піддається постійним змінам і інформація як з точки зору кількості, так і форми. Завдання для організації полягає в тому, щоб впоратися з величезною кількістю та різними формами таким чином, щоб не витратити час на неважливі, і вибрати ті, що збагачують знання організації про технології, ринки та аудиторію;

- Стратегічне мислення та вирішення проблем – проблема полягає в тому, щоб адаптувати організацію до думки, що стратегічний підхід та вирішення проблем є однією з умов роботи на ринку. Серед усіх цих викликів та проблем стає важливим, щоб менеджери могли класифікувати їх відповідно, визначити рівень значущості, а потім приступити до їх вирішення.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Підводячи підсумок, сьогоднішні менеджери, що зіткнулися з проблемами у сфері менеджменту, насамперед повинні: налагодити кращу комунікацію, працювати над вдосконаленням системи комунікацій, прагнути до створення груп працівників, який буде відкритий для нових проблем та залучення до вирішення нових викликів. Менеджери повинні припинити використання будь-якої ізоляції, що спричиняє обмеження в дії, вони повинні створити робоче середовище, в якому співробітники відчують певну "свободу" як у прийнятті рішень, так і ризикувати. Хоча глобалізація означає, що менеджери потребують почуття впевненості, коли вони покидають своє старе, звичне середовище і наважуються розпочати новий бізнес, щоб розпочати там, наприклад, у багатокультурній роботі навколишнє середовище. Потрібні більш креативні менеджери як у своїй здатності використовувати нові технології.

Пітер Друкер вірив у те, що процвітання, життєздатність і навіть виживання суспільства залежить від якості управління, від чесності, професіоналізму та цінностей менеджерів та лідерів. Ця ідея видатного мислителя управлінського світу сьогодні надзвичайно актуальна

Зважаючи на виклики сьогодення, виникає потреба в окресленні нових завдань для сучасного менеджменту та виділенні його характерних ознак, що стали наслідком трансформаційних процесів, інтелектуалізації суспільства, наростанням динамічних й нестабільних тенденцій. Ефективність формування та реалізації нових управлінських завдань може бути забезпечена при дотриманні принаймні двох головних умов: необхідно врахувати особливості попереднього розвитку і сучасний стан економіки, менталітет і особливості країни; в її основу має бути покладено принципи і механізм менеджменту країн із розвинутою ринковою економікою. Це дасть змогу в перспективі інтегрувати вітчизняне народне господарство в світову економічну систему, посісти гідне місце в ній.

Література

- 1 Witzel M. Management: The Basics, Routledge, NY, 2005 pp. 3–6.
- 2 Канафотська Г. Нова парадигма менеджменту XXI століття. – URL : <https://www.ar25.org/node/12949>
3. Кузьмін О. Нова парадигма побудови систем менеджменту / О. Кузьмін, Н. Петришин, Н. Сиротинська // Науковий вісник «Демократичне врядування». – 2010. – Вип. 6. – С. 75–82.
4. Ситник Й. Засади формування парадигми менеджменту світогляду й особистісно-власницького зростання / Й. Ситник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 778. – С. 196–206.
5. Будзан Б. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи / Будзан Б. – Київ : Основи, 2001. – 349 с.
6. Федулова Л. Актуальні проблеми менеджменту в Україні / Федулова Л. – Київ : Фенікс, 2005. – 320 с.
7. Анрі Файоль. Загальне і промислове управління. – URL : <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>.
8. Питер Ф. Друкер. Енциклопедія менеджмента / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
9. Сім управлінських навичок, що знадобляться в 2025 році. – URL : <http://www.management.com.ua/tend/tend990.html>
- 10 Jędrzejczyk W. Management of Managerial Competencies in Polish Organizational Practice, Polish Journal of Management Studies, vol. 7/2013, pp. 17–24.

References

- 1 Witzel M., (2005) Management: The Basics, Routledge, NY, pp. 3-6.
2. Kanafotska H. Nova paradyhma menedzhmentu XXI stolittia. Available at: <https://www.ar25.org/node/12949>.
3. Kuzmin O., Petryshyn N., Syrotynska N. (2010) Nova paradyhma pobudovy system menedzhmentu. Naukovyi visnyk "Demokratychnе Vriaduvannia", vol. 6, pp. 75–82.

-
4. Sytnyk Y. (2013) Zasady formuvannia paradyhmy menedzhmentu svitohliadu y osobystisno-vlasnytskoho zrostantia. Visnyk Natsionalnoho Universytetu "Lvivska Politehnika". Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, no. 778, pp. 196–206.
 5. Budzan B. (2001) Menedzhment v Ukraini: suchasnist i perspektyvy. Kyiv: Osnovy, 349.
 6. Fedulova L. (2005) Aktualni problemy menedzhmentu v Ukraini. Kyiv: Feniks, 320.
 7. Anri Fayol Zagalne i promyslove upravlinnya [General and industrial management] Available at: [http://gtmarket.ru / laboratory / basis / 5783](http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783)
 8. Piter F. Druker (2004) Encyklopediya menedzhmenta. [Encyclopedia of Management]Willyams. Moscow. Russia.
 9. Sim upravlinskyh navychok scho znadoblyatsya v 2025 roci [Seven management skills needed in 2025]. Available at: <http://www.management.com.ua/tend/tend990.html>
 10. Jędrzejczyk W., (2013) Management of Managerial Competencies in Polish Organizational Practice, Polish Journal of Management Studies, vol. 7/2013, pp. 17-24

Надійшла / Paper received : 23.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 330.8

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-3

ЛАГОДІЄНКО Н. В.

ORCID ID: 0000-0001-6201-1555

Миколаївського національного аграрного університету

ІВАНЧЕНКОВА Л. В.

ORCID ID: 0000-0002-8461-7846

Одеська національна академія харчових технологій

СКЛЯР Л. Б.

ORCID ID: 0000-0002-8332-8823

e-mail: sklyarlarisa17@gmail.com

ІВАНЧЕНКОВ В. С.

ORCID ID: 0000-0002-7074-3024

e-mail: viacheslavivanchenkov@gmail.com

Одеська національна академія харчових технологій

ФОРМАТ І ЗМІСТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ В СУЧАСНІЙ ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ МОДЕЛІ

У статті розглянуто роль і значення бухгалтерського балансу у системі економічних оцінок. Шляхом узагальнення існуючих балансових теорій та розвитку балансу встановлено напрями його розвитку та окреслено основні зміни його формату на перспективу. Обґрунтовано, що удосконалення формату балансу відбувається під впливом інформаційних потреб стейкхолдерів та за умови прийнятої системи бухгалтерського обліку, облікової моделі держави та облікової політики підприємства (організації). Вказано фактори впливу на баланс підприємства, під впливом яких досягається його досконалість і відповідність сучасній обліково-економічній моделі. Визначено, що з поділом активів на фінансові та нефінансові значно підвищуються аналітичні можливості щодо оцінки фінансової стійкості та фінансової рівноваги. Такий підхід до побудови активу балансу доцільно з часом застосувати і для суб'єктів підприємницького сектору. Незважаючи на визначений законодавчо мінімальний обов'язковий постатейний склад активів, капіталу і зобов'язань, управління процесом складання балансу відбувається під впливом прийнятих на підприємстві норм облікової політики. Через критерій суттєвості підприємства деталізують окремі статті або залишають їх в агрегованому вигляді, що дозволяє відповідно забезпечити максимальну прозорість фінансового стану, або захистити економічні дані підприємства. Усі активи, зафіксовані у балансі, безпосередньо впливають на розміри підприємства. Включення балансової вартості активів до кількісних критеріїв класифікації підприємств за розмірами потребує періодичного перегляду діапазонів, виражених умовними одиницями, щоб був забезпечений принцип пропорційності класифікації економічних суб'єктів. Тобто, єдиний методичний підхід для складання бухгалтерського балансу, його формату повинен передбачати однозначну єдність правил для усіх суб'єктів економічної діяльності.

Ключові слова: балансове узагальнення, бухгалтерський баланс, звіт про фінансовий стан, балансовий звіт, валюта балансу, структура балансу, балансове рівняння, аналітичний зміст балансу.

NATALIA LAGODIENKO

Mykolaiv National Agrarian University

LARYSA IVANCHENKOVA,

LARYSA SKLIAR,

VIACHESLAV IVANCHENKOV

Odessa National Academy of Food Technologies

FORMAT AND CONTENT OF THE ACCOUNTING BALANCE SHEET IN THE MODERN ACCOUNTING AND ECONOMIC MODEL

The article considers the role and importance of the balance sheet in the system of economic valuations. By generalizing the existing balance theories and the development of the balance, the directions of its development are established and the main changes of its format for the future are outlined. This process is due to many factors and is mainly determined by the development of the information society and the growing information needs of stakeholders. The ability of the balance sheet to comprehensively assess the financial condition of the enterprise is possible by updating its structure. If the balance sheet formula remains unchanged for a long time, the components of the balance sheet elements (assets, capital and liabilities) undergo transformations due to the application of the new classification features. This has a direct impact on improving the quality of financial reporting of enterprises. It is substantiated that satisfying the information needs of stakeholders, the balance sheet format is improved under the influence of the adopted accounting system, the accounting model of the state and the accounting policy of the enterprise (organization). Taking into account the factors of influence on the balance of the enterprise specified in the article, it is possible to achieve its compliance with the modern accounting and economic model.

Despite the legal minimum requirements for assets, capital and liabilities, the management of the balance sheet process is influenced by the company's accounting policies. Due to the criterion of materiality, companies can detail individual articles, or leave them in aggregate form, which allows to ensure either maximum transparency of the financial condition, or protection of economic data of the company. The inclusion of the book value of assets in the quantitative criteria for the classification of enterprises by size requires periodic review of ranges, expressed in conventional units, to ensure the principle of proportionality of the classification of economic entities. As the format and content of balance sheets of different economic entities differ in institutional sectors, as well as the size of enterprises, in order to ensure the unity of their generalized data and macroeconomic reports there is a need to develop and approve a single methodological approach to balance sheet, which would provide unambiguous uniformity of rules for all subjects of economic activity.

Keywords: balance sheet generalization, balance sheet, statement of financial position, balance sheet currency, balance sheet structure, balance sheet equation, analytical content of the balance sheet.

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

Для кожного без виключення суб'єкта діяльності комерційного чи державного сектору економіки узагальнення інформації про його фінансовий та майновий стан є логічною завершальною стадією облікового процесу. Бухгалтерський баланс є відображенням підсумкового обліку, який генерує інформацію, сформовану за результатами діяльності економічного суб'єкта впродовж певного звітного періоду. Враховуючи свою унікальність, баланс підприємств є незамінним інструментом у системі управління, котрий дозволяє не лише узагальнювати дані про активи підприємства та джерела їх формування, а й черпати економічні дані для ідентифікації фінансового стану, здійснення економічного контролю, прогнозування та прийняття управлінських рішень.

За час свого історичного розвитку бухгалтерський баланс як елемент методу бухгалтерського обліку еволюціонував, змінивши при цьому свою глибинну сутність та обліково-економічне значення. Відповідно до трансформаційних процесів, які відбуваються у сучасному суспільстві, до бухгалтерського балансу ставляться особливі вимоги як до форми фінансової звітності щодо розкриття її елементів. Проте на практиці існують різні підходи до систематизації й узагальнення облікової інформації у бухгалтерському балансі, застосовуються різні формати його складання, а, отже, і розуміння та «економічне читання» його показників. Незважаючи на багатовекторність використання балансу, необхідною стає розробка єдиних методологічних підходів до будови та змісту його елементів. Саме тому наукові дослідження даного напрямку повинні спрямовуватись на подолання зазначених проблем. Очікуваним результатом удосконалення бухгалтерського балансу за форматом і змістом є поліпшення якості фінансової звітності суб'єктів економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематикою щодо будови та змісту бухгалтерського балансу займалися науковці Бутинець Ф. Ф. [1, 2], Довбуш В.І. [3], Зюкова М.М. [4], Кулик В.А. [5], Кухта К.О. [6], Кучеренко Т.Є. [7], Лемішовська О.С. [9], Погорелова Т.П. [14] та ін. Разом з тим зміни суспільних очікувань про результати діяльності та інформаційну наповненість окремих звітних форм потребують постійного їх перегляду, враховуючи особливості розвитку суспільно-економічних відносин та інформаційні потреби зацікавлених осіб.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження основних факторів і напрямів трансформації бухгалтерського балансу на перспективу та пошук досконалої структури й обґрунтування його сучасного формату, який би відповідав запитам потенційних користувачів, більш повно надавав інформацію для усесторонньої оцінки фінансового стану підприємства.

Матеріал і методи дослідження

Основою досліджень стали закони, положення, стандарти та інші нормативно-правові акти у сфері бухгалтерського обліку щодо методології формування фінансової звітності у цілому та балансу (Звіту про фінансовий стан), зокрема.

Для дослідження використовувались наступні методи: монографічний, системного аналізу, порівняння та узагальнення, що у поєднанні з абстрактно-логічним підходом дозволяє обґрунтувати конкретні пропозиції щодо розробки новітнього формату та доповнення змісту бухгалтерського балансу.

Виклад основного матеріалу

Роль і значення бухгалтерського балансу змінювалось протягом усіх суспільно-економічних формацій, кожна з яких вносила свій зміст у розуміння сутності балансу, порядку його складання та використання. Упродовж усього свого розвитку траєкторія даного процесу була спрямована [1, 3–5, 6, 8, 12]:

- від встановлення факту вірності записів до контролю за збереженням та використанням матеріальних цінностей (багатства);
- від макрорівневого до мікрорівневого погляду на баланс;
- від врівноваження та співвідношення різних елементів (облікових об'єктів) та досягнення рівностей між ними до формування балансових формул (рис. 1);
- від таємничості до повного оприлюднення даних балансу.

Незважаючи на наявність у різні історичні епохи множити поглядів дослідників та тлумачень терміну «баланс», появу нових об'єктів обліку, постійного удосконалення економічних відносин єдиним, що об'єднує усі балансові теорії, є дотримання та постійний пошук балансових формул, які б описували об'єктів та елементів бухгалтерського обліку. Вивчення розвитку бухгалтерського балансу дозволяють встановити закономірності цього процесу та окреслити наступні перспективи.

Розвиток численних балансових теорій лягли в основу сучасного бухгалтерського обліку, який трактує бухгалтерський баланс як спосіб узагальнення та активів за джерелами їх утворення на відповідний момент та як форму звітності [8, 10]. Його цінність полягає у відображенні кількісних та якісних параметрах господарської діяльності конкретного економічного суб'єкта, які використовуються для економічного аналізу та управління.

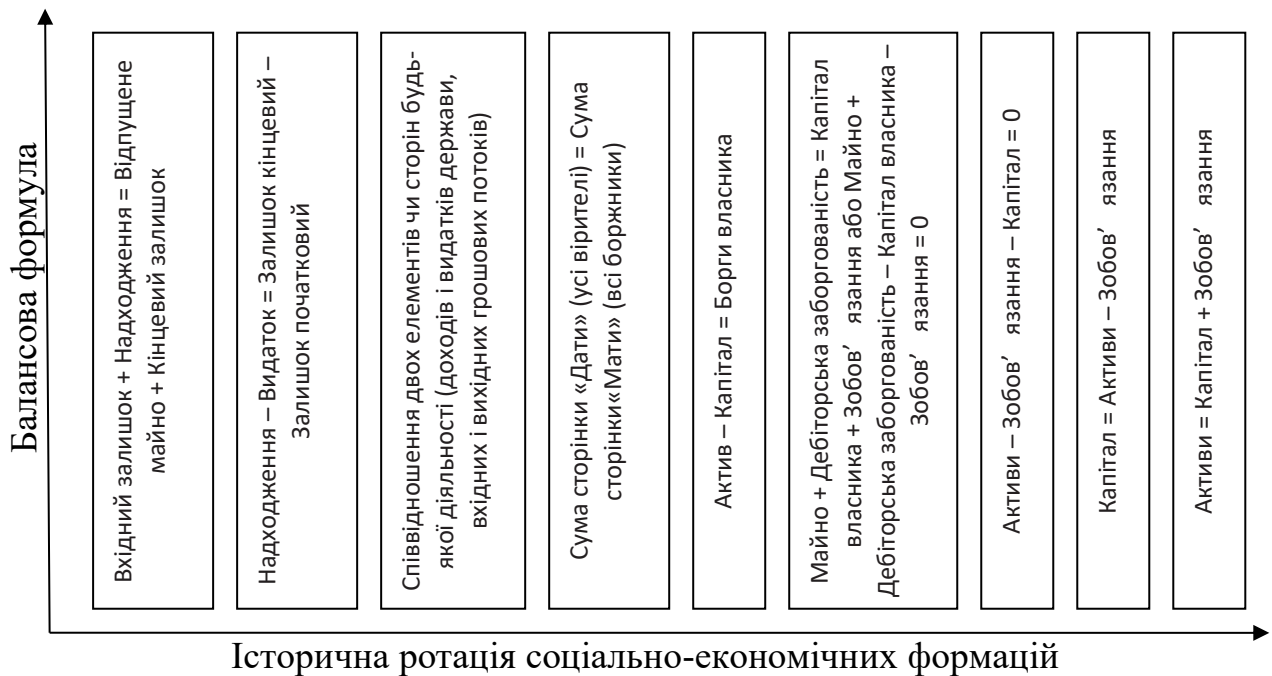


Рис. 1. Еволюція балансової формули*

* авторська розробка

В умовах розбудови інформаційного суспільства відбуваються постійні зміни економічних відносин, за яких підвищуються інформаційні запити на дані про діяльність підприємства із його публічної звітності. У цьому процесі домінуючим фактором впливу на пошук досконалого формату бухгалтерського балансу є потреби користувачів, які і визначають доцільність його структури і змісту статей. У ланцюжку взаємодії «інформаційні потреби» – «економічні дані» баланс відіграє особливу роль, зайнявши місце провідника між інтересами стейкхолдерів та:

- на макрорівні – прийнятій системи бухгалтерського обліку;
- на мезорівні – обліковою моделлю держави;
- на макрорівні – обліковою політикою суб’єкта діяльності.

Цей процес інформаційної взаємодії, поданий на рисунку 1, відображає складність та системність впливу на формат балансу, та обумовлює необхідність ретельного аналізу чинників взаємодії з врахуванням ієрархії обліково-звітних систем і моделей. У таких умовах зміна формату балансу має циклічний характер і на кожен новий запит, баланс має бути гнучким інформаційним ресурсом.

Аналіз норм вітчизняного законодавства, які регламентують процес формування балансу, дозволили зафіксувати існування різних підходів для окремих сфер економіки щодо його формату. В обліковій практиці вітчизняних підприємств сформувались свої традиції до будови та складу бухгалтерського балансу. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [11] визначено формат балансу (Звіту про фінансовий стан) підприємств комерційного сектору (форма № 1) та його консолідований варіант (форма № 1-к). Для суб’єктів малого підприємства за НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» [12] передбачено баланс за формами № 1-м та № 1-мс. Згідно НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [13] суб’єкти державного сектору складають баланс за формою № 1-дс. Правилами організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України [18], встановлено, що для комерційних банків діють щоденні баланси, представлені Даними про залишки на рахунках, щомісячні баланси у формі Даних про обороти та залишками на рахунках, а також інші узагальнені далі, які входять до комплексу балансової звітності банків. Окрема форма балансу характерна і для Національного банку України. Для некомерційних небюджетних організації можливі два варіанти складання балансу, які залежить від відповідності їх критеріям мікро-/малих підприємств: якщо такі організації відповідають критеріям мікропідприємства, то до них застосовують норми НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» та складається баланс за формою №1-мс; якщо неприбуткова організація не відповідає даним критеріям, то складається баланс за формою № 1.

Варіанти представлення активів і пасивів за видами різняться, але усі перелічені баланси базуються на єдиній формулі рівності активів з підсумком власного капіталу та зобов’язань. Вважаємо, що на сучасному етапі дана балансова теорія залишатиметься домінуючою, адже вона реально показує не лише вартість активів, а й їх формування, дозволяє оцінити рівень ефективності та доцільності інвестиційного капіталу. Змістове наповнення цих елементів формує власну структуру таких балансів (таблиця 1). Головні відмінності між ними полягають у класифікаційних підходах до відображення економічних даних та, як наслідок, читання показників.



Рис. 1. Вплив на розвиток бухгалтерського балансу*

* авторська розробка

У цілому подання у балансі інформації про активи для комерційних підприємств незалежно від їх розмірів та обсягів діяльності є спільним, розподіляючи усі активи за економічним змістом. Що стосується джерел формування активів, то розділи пасиву групують статті власного капіталу і зобов'язань, проте останні дещо відрізняються за порядком відображення даних про забезпечення майбутніх витрат і платежів. У ф. № 1 забезпечення розмежовують на поточні та довгострокові, а фф. № № 1-м та № 1-мс відносять їх до другого розділу пасиву «Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення».

На відміну від комерційних підприємств суб'єкти державного сектору застосовують іншу класифікаційну основу поділу активів: не за економічним змістом, а за необхідністю формування даних для національних рахунків з метою відображення національного багатства згідно Методологічних положень з організації державного статистичного спостереження «Річні національні рахунки», затверджених наказом Державної служби статистики України від 09.07.2020 р. № 204 [17]. Даний концептуальний підхід розмежування активів пов'язаний із необхідністю оцінки стійкості фінансового стану та фінансової рівноваги державного сектору, який буде досягнутий виключно за умови, якщо власний капітал буде покривати нефінансові активи, а залучений (позиковий) капітал перевищуватиметься фінансовими активами. Таким чином, формат балансу розширює його аналітичні можливості, доповнюючи існуючу систему оціночних показників фінансового стану ще й показниками фінансової стійкості та можливістю моніторингу досягнення фінансової рівноваги як для окремої бюджетної установи чи відомства, так і для державного сектору у цілому. Вважаємо, що такий підхід доцільно з часом застосувати і для підприємницького сектору. Саме за таких умов засобами звітності можна досягти підвищення транспарентності системи управління суб'єктів бізнесу.

На відміну від підприємств комерційного типу бюджетні установи з-поміж активів виділяють в окремий розділ витрати майбутніх періодів та серед джерел – доходи майбутніх періодів, тоді як за своїм економічним змістом вони належать відповідно до оборотних активів і поточних зобов'язань. Це обумовлено як економічним змістом такої групи активів і джерел їх утворення, так і приналежністю їх до зовсім іншого (майбутнього) звітного періоду, що дуже важливо для оцінки діяльності установ у межах бюджетних років.

У першу чергу, наповненість балансу будь-яких серед проаналізованих суб'єктів діяльності визначена потребами формування даних. Незважаючи на множинність форм єдиним для них усіх характерно розміщення статей активів у міру зростання їх ліквідності, а залучених джерел формування активів – за строками погашення зобов'язань. Це забезпечує чітку ідентифікацію платоспроможності суб'єктів та їх фінансової незалежності.

Структуру бухгалтерського балансу та рекомендації щодо його заповнення розробляє і затверджує Міністерство фінансів України за погодженням із Державним комітетом статистики України. Очевидно, що сучасна наповненість бухгалтерських балансів буде змінюватися. Головним при цьому залишиться трансформація формату балансу, який дозволить за умови застосування нових класифікаційних підходів до

групування об'єктів обліку значно розширити інформаційне призначення даної форми звітності для оцінки фінансового стану економічних суб'єктів.

Таблиця 1

Змістове наповнення балансів за різними їх форматами

Сфера застосування	Структура балансу	
Комерційні підприємства (у т.ч. ті, які складають консолідовану звітність)	Актив: необоротні активи; оборотні активи; необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	Пасив: власний капітал; довгострокові зобов'язання і забезпечення; поточні зобов'язання і забезпечення; зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття
Малі підприємства	Актив: необоротні активи; оборотні активи; необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	Пасив: власний капітал; довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення; поточні зобов'язання; зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття
Мікропідприємства	Актив: необоротні активи; оборотні активи	Пасив: власний капітал; довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення; поточні зобов'язання
Суб'єкти державного сектору	Актив: нефінансові активи; фінансові активи; витрати майбутніх періодів	Пасив: власний капітал та фінансовий результат; зобов'язання; забезпечення; доходи періодів
Комерційні банки *	Щоденні та щомісячні баланси	
	Активи (класи 1-2) із деталізацією за класами, розділами, групами та окремими синтетичними рахунками Зобов'язання (класи 3-4) із деталізацією за класами, розділами, групами та окремими синтетичними рахунками Капітал (клас 5) із деталізацією за розділами, групами та окремими синтетичними рахунками Рахунки доходів та витрат (клас 6, клас 7) із деталізацією за класами, розділами, групами та окремими синтетичними рахунками Результат поточного року Позабалансові рахунки (клас 9) із деталізацією за розділами, групами та окремими синтетичними рахунками	
	Річна звітність	
	Активи: грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви; заборгованість банків; кредити та аванси клієнтам; інвестиційні цінні папери; поточні податкові активи; інвестиції в дочірні та асоційовану компанію / інвестиції в дочірні компанії; інвестиційна нерухомість; активи з права користування; основні засоби та нематеріальні активи; інші фінансові активи; інші активи; майно, що перейшло у власність банку як заставодержателя; активи, утримувані для продажу	Зобов'язання: заборгованість перед НБУ; заборгованість перед банками та іншими фінансовими організаціями; кошти клієнтів; зобов'язання орендаря з лізингу; відстрочене зобов'язання з податку на прибуток; інші фінансові зобов'язання; резерви та не фінансові зобов'язання. Капітал: акціонерний капітал; емісійний дохід; резерв переоцінки будівель; нереалізований збиток від інвестиційних цінних паперів; результат операцій з акціонером; загальні резерви та інші фонди; накопичений дефіцит

* Наповненість балансу комерційних банків наведена за даними Звіту про фінансовий стан АТ КБ «ПриватБанк» за 2019 рік.
URL: <https://static.privatbank.ua/files/R%D1%96chnij+zv%D1%96t+za+2019rg.pdf> (назва з екрану)

Важливою у сучасній будові балансу (Звіту про фінансовий стан) є можливість підприємств деталізувати окремі статті відповідно до вимог суттєвості у прийнятій обліковій політиці. Тобто мінімально обов'язковий постатейний склад активів, капіталу і зобов'язань визначений законодавчо, але через існування власного «облікового права» підприємства, яке реалізується через затверджені норми його облікової політики, звітна інформація з балансу постає у більш прийнятній формі для прийняття рішень. Загально рекомендованим є те, що «кожну статтю, яка відповідає кількісним критеріям і якісним ознакам суттєвості, слід наводити у фінансовій звітності окремо. Якщо інформація за статтями, які не відповідають критеріям і ознакам суттєвості, наводиться у статтях, призначених для розкриття інших складових класифікаційної групи активів, зобов'язань чи інших показників, які виділяються у фінансовій звітності» [16]. Для статей балансу характерна наступна база та діапазон визначення кількісних критеріїв і якісних ознак суттєвості: до 5 відсотків від суми підсумку балансу; до 15 відсотків підсумку класу активів, власного капіталу, класу зобов'язань. Таким чином, управління процесом складання балансу залежно від ступеня агрегованості чи деталізації показників за окремими об'єктами бухгалтерського обліку дозволяє відповідно захистити дані підприємства і максимально забезпечити прозорість фінансового стану.

Господарські обороти та рівень фінансового стану різні підприємства можуть їх досягати за рахунок різного майнового забезпечення та фінансування. На сьогодні для різних цілей (організаційно-правових, податкових) розмір підприємства визначається різними критеріями: обсягами виручки від реалізації чи кількістю штатних працівників. Проте ці показники не завжди реально відображають розмір підприємства. Безумовно, що їх доцільно доповнити величиною активів підприємства, що й було зроблено після внесення змін до закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [15] 05 жовтня 2017 році № 2164-VIII. Такої ж думки дотримуються О.В. Пальчук, В.М. Савченко, І.В. Рузмаїкіна, Г.М. Давидова вказавши, що серед кількісних показників, що характеризують розмір підприємства можуть бути підсумки у балансі, величина доходу і кількість працівників, але для аудиту вони не є визначальними [19, с. 79]. Проте, на нашу думку, зі макроекономічними змінами необхідно постійно переглядати кількісні критерії оцінки, адже не

завжди еквівалентні умовні одиниці оцінки балансової вартості активів або чистих доходів від реалізації адекватні реальним умовам функціонування. У випадку фінансових криз, зумовлених інфляцією, відбувається завищення числових діапазонів для віднесення підприємств до групи «мікро» (володіють активами до 350 тис. євро), «малі» (до 4 млн євро), «середні» (до 20 млн євро) чи «великі» (понад 20 млн євро). Для оцінки застосовуються «нетто-баланси», які формуються за вирахуванням регулюючих статей (знос та резерв сумнівних боргів).

Крім того, суб'єкти діяльності можуть використовувати не лише активи, які перебувають у власності (на балансі), а й залучати їх на правах операційної оренди (поза балансом). В окремих випадках фінансовий стан підприємств залежить і від непередбачених зобов'язань чи наданих гарантій і забезпечень. У зв'язку з цим ті активи та зобов'язання, які перебувають на позабалансовому обліку, варто виокремити з Приміток до річної фінансової звітності (ф. № 5) та перемістити до Балансу (звіту про фінансовий стан), передбачивши у його будові структурну частину «Позабалансові активи і зобов'язання». Врахування цих об'єктів обліку дозволить підвищити точність економічних оцінок та встановити реальний рівень ресурсозабезпеченості, платоспроможності, фінансової незалежності суб'єктів діяльності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, баланс підприємства є потужним і незамінним інформаційним ресурсом, який дозволяє усесторонньо оцінити фінансовий стан підприємства. Узагальнення існуючих балансових теорій та розвитку балансу як елементу методу бухгалтерського обліку дозволяють встановити наступні чинники впливу, котрі є визначальними та адекватними сучасній обліково-економічній моделі. Розбудова інформаційного суспільства чинить безпосередній вплив на підвищення якості фінансової звітності підприємств. Задовольняючи інформаційні потреби стейкхолдерів, відбувається удосконалення формату балансу під впливом прийнятої системи бухгалтерського обліку, облікової моделі держави та облікової політики підприємства (організації). Незважаючи на єдність балансової формули, формат та зміст бухгалтерських балансів різних суб'єктів економіки відрізняються за інституційними секторами, а також розмірами підприємств. Діючий порядок відображення даних про активи економічних суб'єктів приватного та державного сектору вказують на те, що бухгалтерський баланс бюджетних установ значно розширив спектр узагальнень, які можна зробити за результатами вивчення показників балансу. З поділом активів на фінансові та нефінансові значно підвищуються аналітичні можливості щодо оцінки фінансової стійкості та фінансової рівноваги. Такий підхід до побудови активу балансу доцільно з часом застосувати і для суб'єктів підприємницького сектору. Незважаючи на визначений законодавчо мінімальний обов'язковий постатейний склад активів, капіталу і зобов'язань, управління процесом складання балансу відбувається під впливом прийнятих на підприємстві норм облікової політики. Через критерію суттєвості підприємства деталізують окремі статті, або залишають їх в агрегованому вигляді, що дозволяє відповідно забезпечити максимальну прозорість фінансового стану, або захистити економічні дані підприємства. Усі активи, зафіксовані у балансі, безпосередньо впливають на розміри підприємства. Включення балансової вартості активів до кількісних критеріїв класифікації підприємств за розмірами потребує періодичного перегляду діапазонів, виражених умовними одиницями, щоб був забезпечений принцип пропорційності класифікації економічних суб'єктів. Тобто єдиний методичний підхід для складання бухгалтерського балансу, його формату повинен передбачати однозначну єдність правил для усіх суб'єктів економічної діяльності. Це питання знаходиться у юрисдикції Міністерства фінансів України та підпорядковане необхідності макроекономічним зведенням відповідно до прийнятої методології формування річних національних рахунків. Саме під впливом цих змін відбуватиметься процес наступного удосконалення формату та змісту бухгалтерського балансу.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку / Бутинець Ф.Ф. – Житомир : ЖІПІ, 1999. – 928 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Баланс в системі фінансової звітності / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. – 1998. – № 7. – С. 58–63.
3. Довбуш В.І. Баланс підприємства: історія виникнення, розвитку та становлення / В.І. Довбуш // Незалежний аудитор. – 2013. – № 6 (IV). – С. 52–59.
4. Зюкова М.М. Становлення та сучасний стан бухгалтерського балансу / М.М. Зюкова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету : зб. наук. пр. Економічні науки. – 2015. – Вип. 27. – С. 225–234.
5. Кулик В.А. Бухгалтерський баланс: минуле, сучасне, майбутнє : монографія / Кулик В.А. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – 186 с.
6. Кухта К.О. Баланс підприємства: становлення, історія виникнення та розвитку / К.О. Кухта, Я.О. Рудь // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Вип. 22. Ч. 1. – С. 130–132.
7. Кучеренко Т.Є. Баланс в контексті з ресурсною концепцією капіталу / Т.Є. Кучеренко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – № 1. – С. 148–159.
8. Лагодієнко В.В. Моделювання оцінки інноваційної спроможності промислових підприємств / В.В. Лагодієнко, Н.В. Лагодієнко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник

наукових праць. – 2019. – № 1 (28). – С. 280–289.

9. Лемішовська О.С. Теорії балансу в історичному розвитку / О.С. Лемішовська // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. пр. – 2014. – № 4 (24). – С. 102–109.

10. Мудрак Р.П. Вплив сукупних витрат на обсяги національного виробництва / Р.П. Мудрак, В.В. Лагодієнко, Н.В. Лагодієнко // Економічний часопис – XXI. Scopus Indexed. – 2018. – № 172(7-8). – С. 44–50.

11. Національне (положення) стандарт бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 31.05.2019. – URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення: 17.02.2021).

12. Національне (положення) стандарт бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» : наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39. Дата оновлення: 29.09.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>. (дата звернення: 18.02.2021).

13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2009 р. № 1541. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11#Text>. (дата звернення: 19.02.2021).

14. Погорелова Т. П. Бухгалтерський баланс: його сутність, історія виникнення та технологія складання / Т. П. Погорелова, О. Р. Сьоміна // Агросвіт. – 2017. – № 1. – С. 44–48.

15. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 р. № 996–XIV. Дата оновлення: 14.07.2020. – URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>. (дата звернення: 10.02.2021).

16. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України : наказ Міністерства Фінансів України від 27.06.2013 р. № 635. Дата оновлення: 14.01.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#Text>. (дата звернення: 20.02.2021).

17. Про затвердження Методологічних положень з організації державного статистичного спостереження «Річні національні рахунки» : наказ Державної служби статистики України від 09.07.2020 р. № 204. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0204832-20#Text>. (дата звернення: 15.02.2021).

18. Про затвердження Правил організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України : постанова правління Національного Банку України від 13.11.2018 р. № 120. Дата оновлення: 29.12.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0120500-18#n192>. (дата звернення: 16.02.2021).

19. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах глобалізації та інформатизації суспільства : монографія / [О.В. Пальчук, В.М. Савченко, І.В. Рузмайкіна та ін.] ; за ред. Г.М. Давидова. – Кропивницький : ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. – 248 с.

References

1. Butynets F.F. (1999). History of accounting development. Zhytomyr: ZIET, 1999. 928 p.
2. Butynets F.F., Chyzhevska L.V. (1998). Balance sheet in the financial reporting system. Herald of the Zhytomyr Institute of Engineering and Technology, 1998, no 7, pp. 58–63.
3. Dovbush V.I. (2013). Enterprise balance: history occurrence, development and formation. Independent auditor, 2013, no 6 (IV), pp. 52–59.
4. Ziukova M.M. (2015) Formation and current state of the balance sheet. Scientific works of Kirovograd National Technical University, 2015, Vol. 27, pp. 225–234.
5. Kulyk V.A. (2010) Balance sheet: past, present, future. Poltava: RVV PUET, 2010. 186 p.
6. Kukhta K.O., Rud Ya.O. (2017) Balance of the enterprise: formation, history of origin and development. Scientific Bulletin of Kherson State University, 2017, Vol. 22, Part 1, pp. 130–132.
7. Kucherenko T.Ie. (2009). Balance in the context of the resource concept of capital. Bulletin of Ternopil National Economic University, 2009, no 1, pp. 148–159.
8. Lagodiienko V.V., Lagodiienko N.V. Modeling of assessment of innovative capacity of industrial enterprises. Collection of scientific works "Financial and credit activities: problems of theory and practice". №1 (28), 2019. pp. 280–289.
9. Lemishovska O.S. (2014). Theories of the balance in historical development. Bulletin of Zaporizhia National University, 2014, no 4 (24), pp. 102–109.
10. Mudrak R.P., Lagodiienko V.V., Lagodiienko N.V. The impact of total costs on national production. Economic Journal - XXI. 2018, №172 (7-8), С. 44–50.
11. The official site of the Verkhovna Rada of Ukraine (2013), The order of the Ministry of Finance of Ukraine "National (Regulation) Accounting Standard 1 "General requirements for financial reporting". Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (Accessed February 17, 2021).
12. The official site of the Verkhovna Rada of Ukraine (2020), The order of the Ministry of Finance of Ukraine "National (Regulation) Accounting Standard 25 "Simplified financial statements"". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text> (Accessed February 18, 2021).
13. The official site of the Verkhovna Rada of Ukraine (2009), The order of the Ministry of Finance of Ukraine "National Regulation (Standard) of Public Sector Accounting 101 "Presentation of Financial Statements". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11#Text> (Accessed February 19, 2021).
14. Pohorielova T.P., Somina O.R. Balance sheet: its essence, history and technology of compilation. Agrosvit, 2017, no 1, pp. 44–48.
15. The official site of the Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine". Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> (Accessed February 10, 2021).
16. The official site of the Verkhovna Rada of Ukraine (2013), The order of the Ministry of Finance of Ukraine "About the statement of Methodical recommendations concerning the accounting policy of the enterprise and modification of some orders of the Ministry of Finance of Ukraine". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#Text> (Accessed February 20, 2021).

17. The official site of the Verkhovna Rada of Ukraine (2020), The order of the State Statistics Service of Ukraine "On approval of Methodological provisions on the organization of state statistical observation "Annual national accounts"". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0204832-20#Text> (Accessed February 15, 2021).

18. The official site of the Verkhovna Rada of Ukraine (2018), The resolution of the Board of the National Bank of Ukraine "On approval of the Rules for the organization of statistical reporting submitted to the National Bank of Ukraine". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0120500-18#n192> (Accessed February 16, 2021).

19. Palchuk O.V., Savchenko V.M., Ruzmaikina I.V., Davydov H.M. et al. (2017). Development of accounting in the context of globalization and informatization of society. Kropyvnytskyi : PE "Exclusive-Systems", 2017. 248 p.

Надійшла / Paper received : 17.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК. 336.6:351

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-4

КУНИЦЬКА-ІЛЯШ М. В.

ORCID ID: 0000-0003-2559-1065

e-mail: kunytskam@gmail.com

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

МІСЦЕ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ В СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Визначено особливості економіки, що засвідчують досягнення в державі необхідного рівня економічної безпеки та достатнього темпу розвитку національного господарства. Притримуючись існуючих підходів до розподілу складових економічної безпеки держави виділено пріоритетне значення фінансової безпеки. Досягнення необхідного рівня фінансової безпеки держави обумовлене галузевими особливостями економіки та безпосередньо забезпеченістю фінансової безпеки галузі. Встановлено, що у системі взаємозв'язків фінансова безпека галузі чинить прямий вплив на фінансову безпеку держави та одночасно опосередковано визначає рівень економічної та національної безпеки держави. Виділено низку наукових припущень стосовно змістовно-сутнісних характеристик поняття фінансової безпеки галузі. Структурні складові фінансової безпеки галузі запропоновано розділяти за напрямками забезпечення фінансових інтересів безпосередньо галузі, її підприємств та держави.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, фінансова безпека галузі, держава

MARTA KUNYTSKA-ILIASH

Stepan Gzhyskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv

THE PLACE OF FINANCIAL SECURITY OF THE INDUSTRY IN THE STRUCTURE OF NATIONAL SECURITY

The peculiarities of the economy are determined, which testify to the achievement in the state of the necessary level of economic security and a sufficient pace of development of the national economy. Adhering to the existing approaches to the distribution of components of economic security of the state, the priority of financial security is highlighted. Achieving the required level of financial security of the state is due to the sectoral characteristics of the economy and directly to the financial security of the industry. It is established that in the system of relations the financial security of the industry has a direct impact on the financial security of the state and at the same time indirectly determines the level of economic and national security of the state. A number of scientific assumptions concerning the substantive and essential characteristics of the concept of financial security of the industry are highlighted. It is proposed to divide the structural components of the financial security of the industry according to the areas of ensuring the financial interests of the industry, its enterprises and the state. In general, a number of approaches to the substantive and substantive interpretation of the financial security of the industry is characterized by different target orientation (business environment, intra-industry, government regulatory system, the level of globalization trends) in determining the main direction of achieving the desired state. It is proposed to consider the financial security of the industry as a leading component of economic security of the industry system, which characterizes the state of security and the degree of realization of economic interests of its development in the financial sphere. The basic characteristics of the financial security of the industry are the availability of financial resources, the ability to prevent financial risks and threats, stability and stability of the financial and economic condition of the industry, the conditions and opportunities for development and implementation of the financial component of economic potential.

Keywords: national security, economic security, financial security of the industry, the state

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

Економіка країни постійно перебуває в режимі внутрішньої трансформації та адаптації до глобалізаційних змін. Відтак, формується середовище, у якому виникають нові вимоги до пошуку та застосування інструментів (засобів), за якими можливо забезпечити достатній рівень економічної самодостатності та самостійності, стабільності та стійкості країни. Досягнення такого стану обумовлено низкою особливостей, які в цілому визначають економічну безпеку держави.

Забезпечення достатнього рівня економічної захищеності і, відповідно, формування для цього ресурсного потенціалу є головним завданням системи органів влади. Так, в країні створюється середовище, в межах якого пріоритетного значення набуває задоволення економічних інтересів суб'єктів внутрішнього ринку. Тому економічна безпека є досить інтегральним поняттям, де у його сутність закладається низка вимог починаючи від побудови соціально захищеного суспільства, якісного продовольчого забезпечення та закінчуючи створенням конкурентоспроможного внутрішнього виробничого комплексу. Дійсно для досягнення необхідного ступеня економічної безпеки держави залучається уся сукупність представників різних рівнів виконавчої влади, бізнесу та суспільства.

Також варто розглядати економічну безпеку як вимірник необхідності проведення в державі активних інституційних реформ та структурних зрушень. Очевидно, що побудова самодостатньої та стабільної економіки не може відбуватися в руслі лише певних змін в управлінській системі влади, адже сучасні умови бізнесу вимагають постійного застосування прогресивних підходів до забезпечення функціонального розвитку суспільства й галузевого комплексу національної економіки. Тому економічну безпеку доречно

визначати через ступінь міжфункціональної координації та взаємодії на різних рівнях управління. Водночас, віддавати перевагу кожній із сторін та виміряти ступінь важливості їх дієвості в системі реалізації заходів забезпечення економічної безпеки видається недоцільним, адже лише застосування комплексної моделі управління дозволяє вирішувати стратегічні завдання в аналізованій сфері.

Притримуючись інституціональної теорії, економічна безпека держави вимірюється ступенем сформованості системи державного регулювання в міру якої ефективно забезпечується створення нормативно-правової бази, стратегічне програмування та планування державної політики економічного зростання, побудова організаційно-управлінської вертикально-функціональної системи. А це головні принципи, за якими сьогодні й відбувається соціально-економічний розвиток держави. Відсутність в державі передумов до забезпечення власної економічної безпеки не дозволяє досягти визначних результатів й у світовому економічному середовищі.

Також нині сформувалася думка, що захищеність економіки вимагає постійного проведення структурних реформ, у яких враховуються сучасні глобалізаційні тенденції і, таким чином, держава має змогу протистояти зовнішнім ризикам та загрозам. Йдеться про налагодження доступу суб'єктів реальної економіки до ресурсного забезпечення і формування для цього необхідної ринкової інфраструктури, розширення масштабів внутрішнього виробництва продукції з високою доданою вартістю та конкурентоспроможністю, застосування прогресивних схем розвитку інноваційно-технологічного співробітництва та партнерства. Саме за структурним підходом вдається якісно поєднати функціональні аспекти забезпечення економічної безпеки держави, що стосуються регіонального, галузевого-секторального та інших рівнів.

Інші підходи до розуміння та визначення напрямів забезпечення економічної безпеки держави підтверджують, що досягнення самодостатності та економічної самостійності вимагає широкого набору інструментів та засобів через врахування низки особливостей ринкових, територіальних, галузевих, суспільних та інших сфер. Відтак, неспроможність підтримувати та підвищувати достатню захищеність національних інтересів, стійкість до зовнішніх і внутрішніх загроз призводить до розбалансування усієї економічної системи держави із негативними наслідками без винятку в кожному секторі. Тому готовність і здатність інститутів влади створювати та розвивати ефективні умови для прогресивного розвитку варто розглядати через аспекти структурно-функціонального проектування у яких поєднуються, з одного боку, інтереси окремих сфер економіки, а з іншого – узгоджуються усі сильні сторони і переваги для створення єдиної економічної системи національного господарства.

Відповідно варто виділи основні складові економічної безпеки держави, в межах яких й відбувається процес її ефективного забезпечення. Це насамперед фінансова складова, через яку реалізуються більшість операцій ресурсного забезпечення економіки держави. Також у фінансовій безпеці виражено поєднуються ознаки інвестиційного стимулювання, інноваційного проектування, виробничої активності, соціально-економічної захищеності та інші, що й складають загальну основу економічного розвитку держави. Безсумнівно, що фінансова безпека є вираженою характеристикою ресурсного забезпечення економіки, але її варто розглядати і з іншого боку, зокрема як якісний вказівник напрямів інституціональних змін та структурних реформ у державі. А все це й підтверджує пріоритетне місце фінансової безпеки у загальній системі національного господарства та його економічної безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій

Національну безпеку як об'єкт дослідження було обрано такими вченими, як З. Варналій, Т. Васильців, О. Власюк, В. Волошин, А. Збарська, В. Збарський, О. Куницька-Ляш, Р. Лупак та інші. Водночас низка науковців схильна здійснювати дослідження в сфері безпеки стосовно окремих складових, при яких визначаються особливості забезпечення та підтримання необхідного рівня. Все більше звертається увага на визначення складових безпеки на галузевому рівні та їх значення у загальній системі національної безпеки. Зокрема, дослідженням питань щодо фінансової безпеки галузі займалися такі вчені, як О. Білорус, О. Герасименко, К. Горячева, Б. Губський, О. Денисов, М. Єрмошенко, Є. Жураківський, Б. Карпінський, А. Качинський, С. Козловський, В. Корінев, З. Луцишин, В. Рокоцова. Необхідно виділити низку питань, що потребують періодичного дослідження, зокрема стосовно зміни базових складових безпеки, їх взаємозв'язків, напрямів та інструментів забезпечення.

Формулювання цілей

Метою статті є наукове обґрунтування концептуальних характеристик фінансової безпеки галузі в структурі національної безпеки із врахуванням низки складових елементів кожного виду безпеки та визначенням системних взаємозв'язків.

Виклад основного матеріалу

У системі взаємозв'язків фінансова безпека галузі чинить прямий вплив на фінансову безпеку держави та одночасно опосередковано визначає рівень економічної та національної безпеки держави (рис. 1). А, враховуючи, що галузь є сукупністю однорідних підприємств, об'єднаних спільними умовами функціонування та розвитку, раціонально стверджувати про її фінансову безпеку як про основний вимірник фінансової безпеки приналежних суб'єктів господарювання.

Таким чином в ієрархії рівнів безпеки фінансову безпеку галузі розглядають в контексті надання

характеристик, з одного боку, системи забезпечення фінансової безпеки держави та її ефективності при досягненні економічної безпеки держави та національної безпеки загалом, а з іншого – якості сформованості фінансової безпеки суб'єктів підприємництва [1, с. 32–51; 2, с. 825–836]. Тому погляди стосовно змісту фінансової безпеки галузі розділяються в міру задоволення фінансових інтересів підприємств та держави загалом.

Так, О. Денисов, К. Горячева та О. Єрмошенко розглядають фінансову безпеку галузі як стан формування та використання фінансових ресурсів підприємств, на основі яких забезпечується підвищення її конкурентоспроможності та стійкості до внутрішніх і зовнішніх загроз. Відповідно структурні складові фінансової безпеки галузі пов'язують зі системою функціонування підприємств, зокрема це результати фінансово-господарської діяльності, рентабельність операційної діяльності, оборотність активів, фінансова стійкість, капіталізація активів [3, с. 176; 4, с. 79–98]. Проте такий підхід дещо обмежує змістовність аналізованого поняття, адже фінансова безпека галузі залежить не лише від ефективності суб'єктів господарювання, а й від розвитку галузевого комплексу загалом. Забезпечити ефективність та конкурентоспроможність підприємств однієї галузі досить складно, часто це вимагає інтенсивного покращення якості міжгалузевих відносин.

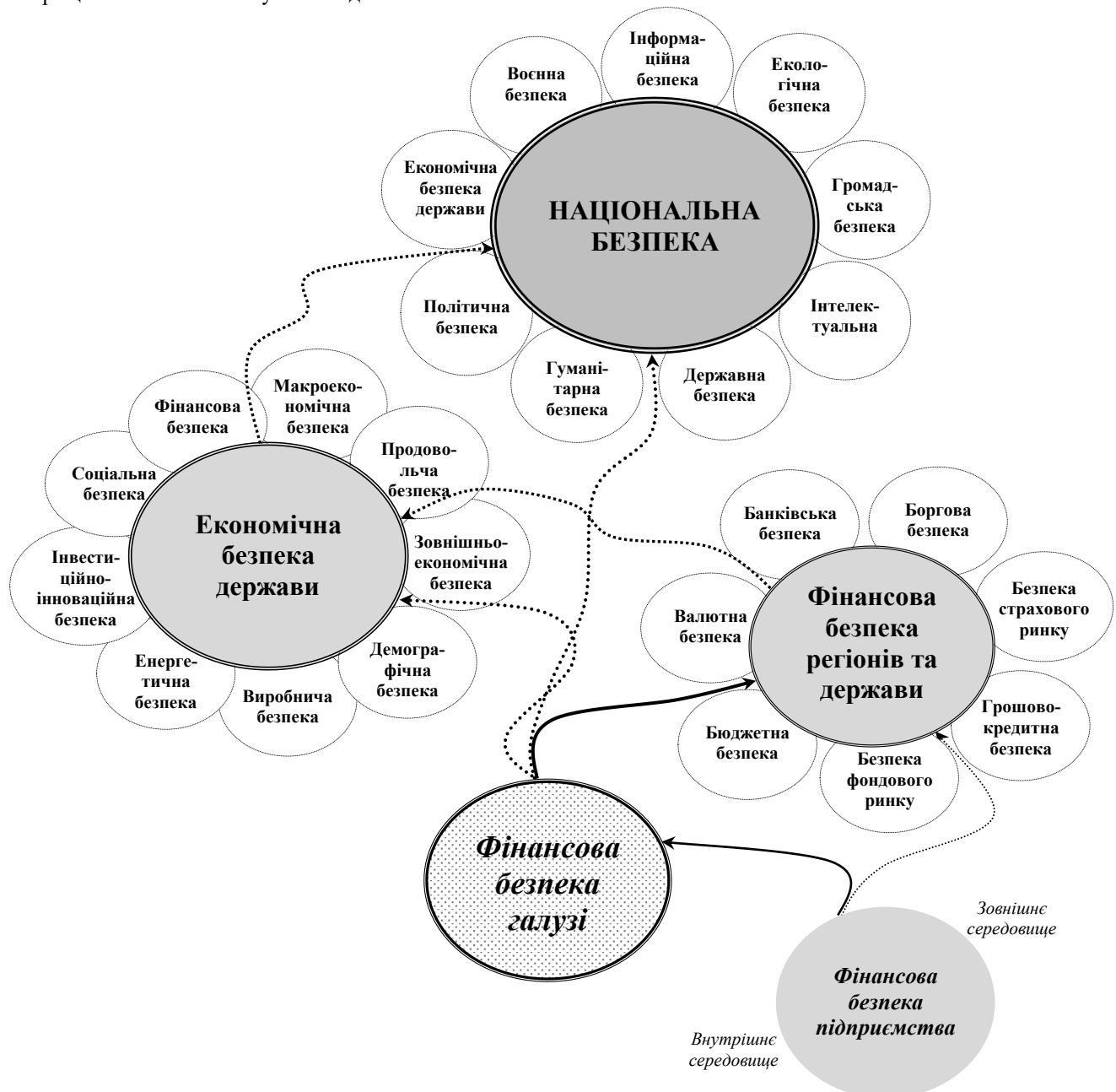


Рис. 1. Місце фінансової безпеки галузі в структурі національної безпеки

А. Качинський, Б. Карпінський та О. Герасименко стверджують, що оптимальний стан фінансової безпеки галузі формується лише на загальнодержавному рівні управління та пов'язують її із відповідальністю

держави за забезпечення та підтримання необхідного рівня фінансової безпеки, необхідністю і своєчасністю державного регулювання розвитку видів економічної діяльності та галузей економіки, сформованістю державних гарантій захисту фінансової безпеки та іншим [5, с. 22–30; 6, с. 45–53]. Втім, недоречно усі завдання із забезпечення фінансової безпеки галузі пов'язувати із державою попри її інституціонально-правові, ресурсні, соціально-економічні та інші можливості. Також прямий вплив на стан фінансової безпеки галузі чинить ринкове середовище в міру різних рівнів сформованості (локальний (місцевий), регіональний, загальнонаціональний, міжнародний), громадянське суспільство та його інститути, сфери інноваційно-технологічного розвитку.

Безперечно, що саме держава визначає умови функціонування та розвитку галузевих відносин, рівень забезпечення їх фінансової захищеності, збалансованості, стійкості, але в контексті розвитку ринкових відносин такий вплив повинен зменшитися. Втім, за окремих тенденцій регуляторний вплив держави повинен посилюватися. Йдеться про забезпечення розвитку стратегічних галузей економіки (в сучасних умовах це робототехніка, біотехнологія, геноінженерія, інформаційні технології, програмування, штучний інтелект та інші), за якими й визначається участь економіки у глобальному середовищі суспільного відтворення [7, с. 17–23; 8, с. 248–262]. Таким чином у змістовно-сутнісних характеристиках при визначенні ролі держави у забезпеченні фінансової безпеки галузі варто наголошувати про рівень пріоритетності та стратегічності окремих галузевих сфер економіки.

Відомо, що фінансова безпека є структурною складовою економічної безпеки і такий взаємозв'язок поширюється на різні рівні безпеки. Відповідна характеристика визначає й сутність фінансової безпеки галузі як структурної її складової економічної безпеки держави, яка засвідчує стан розвитку грошово-фінансових потоків, збалансованість і якість сформованості та використання фінансових інструментів, стійкість до зовнішніх і внутрішніх загроз та здатність фінансової системи галузі забезпечити ефективне функціонування національної галузевої системи [9, с. 18–25; 10, с. 44–48]. Водночас, притримуючись такої схеми, необхідно чітко визначитися за яким підходом (ресурсно-функціональним, статичним, інституціонально-правовим) будуть вимірюватися системність взаємозв'язки досліджуваних понять, адже кожне має власні змістовно-сутнісні особливості.

Враховуючи, що поняття «безпека» засвідчує ступінь самостійності, самоорганізованості, стабільності, самодостатності варто саме це й закладати у зміст фінансової безпеки галузі. Так, фінансову безпеку галузі розглядають як якісну (або кількісну) фінансову характеристику стану галузевого комплексу, що дозволяє оцінити його можливості для розширеного відтворення і забезпечення економічної безпеки держави [11, с. 28–38; 12, с. 39–43]. Однозначно, ефективність діяльності на різних рівнях економіки вимагає насамперед внутрішньої сформованості ресурсного потенціалу [13, с. 8–15]. Це стосується й галузевого рівня. Відтак, фінансову безпеку галузі першочергово необхідно пов'язувати із внутрішньогалузевими характеристиками, але, при цьому, не відкидати стан розвитку підприємницького середовища та якість державного регулювання галузі.

За такого підходу структурні складові фінансової безпеки галузі прийнято розділяти за напрямками забезпечення фінансових інтересів безпосередньо галузі (згідно обсягів кредитування, заборгованості, бюджетування, капіталізації, валютної виручки), її підприємств (виходячи із показників балансу), регіонів (стосовно процесів бюджетування та їх фінансового регулювання) та держави (відносно стабільності банківського сектору, розвитку фондового та страхового ринку, зменшення боргових зобов'язань, зростання валютних надходжень, ефективності грошово-кредитних відносин). Водночас, виходячи із важливості фінансової компоненти у житті населення, доречно розширити перелік означених аспектів фінансової безпеки галузі виходячи із відповідних фінансових інтересів зайнятих у відповідному виді економічної діяльності, зокрема розмір трудового доходу, відсутність заборгованості з оплати праці, наявності доплат і надбавок за інтенсивність праці, стабільність зайнятості та доходу і т. ін.

Якщо розглядати стратегічні галузі економіки з позиції забезпечення їх фінансової безпеки, то варто помітити певні відмінні характеристики в порівнянні із іншими галузями національного господарства. Так, для добувної чи переробної промисловості, сільського господарства, торгівлі, будівництва ринкове середовище сформоване, механізми ресурсного забезпечення налагоджені, нормативно-правова база розроблена, міжгалузеві відносини реалізуються [14, с. 90–101]. Втім для нових галузей економіки такі якості ще не достатньо розвинені і це одна із головних відмінностей між означеними галузевими рівнями. Також, до прикладу, для мікроелектроніки, фармацевтики, атомної енергетики, наномолекулярної технології та інших перспективно-стратегічних галузей існує вища залежність не від внутрішньоекономічних тенденцій, а від глобалізаційних досягнень.

Так, О. Білорус, З. Луцишин, В. Рокоча фінансову безпеку галузі розглядають як здатність генерувати галузевоутворюючими суб'єктами достатній обсяг фінансових ресурсів для стабільного і стійкого зростання техніко-технологічних можливостей, нарощування та створення замкнутих виробничих циклів, налагодження міжфункціонального та міжгалузевого науково-інноваційного співробітництва, участі в створенні та збільшенні обсягів діяльності інтегрованих і кластерних підприємницьких структур [15, с. 154–181; 16, с. 22–40; 17, с. 21–25]. Враховуючи високі темпи глобалізації, поняття безпеки змінює свою змістовність в сторону обґрунтування очікуваних майбутніх тенденцій та встановлення нових стратегічних параметрів розвитку.

Тому порівняння фінансової безпеки галузі із прогресивними змінами є значною мірою виправдане та має стратегічне значення при формуванні системи управління фінансовою безпекою.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Загалом для низки підходів до змістовно-сутнісного трактування фінансової безпеки галузі властива різна цільова орієнтація (підприємницьке середовище, внутрішньогалузева сфера, державна регуляторна система, рівень глобалізаційних тенденцій) у визначенні головного напрямку досягнення необхідного стану. Втім, для більш точної характеристики аналізованого поняття варто враховувати, що фінансова безпека є складовою економічної безпеки з її ресурсно-функціональним, статичним, інституціонально-правовим аспектами.

Відтак, фінансову безпеку галузі пропонується розглядати як провідну компоненту економічної безпеки галузевої системи, яка характеризує стан захищеності та міру реалізації економічних інтересів її розвитку у фінансовій сфері. Базисними характеристиками стану фінансової безпеки галузі є забезпеченість фінансовими ресурсами, здатність запобігати впливу фінансових ризиків та загроз, стійкість і стабільність фінансово-економічного стану суб'єктів галузі, сформованість умов та наявність можливостей для розвитку і реалізації фінансової компоненти економічного потенціалу галузі.

Перспективно розглядати перелік об'єктів, які відображають змістовну сутність зацікавленості кожного суб'єкта у забезпеченні фінансової безпеки галузі, що дозволить посилити сутнісно-змістові її характеристики в системі фінансової безпеки держави.

Література

1. Васильців Т. Г. Стратегічні імперативи державної політики протидії гібридним загрозам та забезпечення економічної безпеки України / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, В. І. Волошин // Економіка України. – 2021. – № 2(711). – С. 32–51.
2. Berezivskiy 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.
3. Денисов О. Є. Економічна безпека галузей промисловості в системі економічної безпеки держави : дис. ... докт. екон. наук / Денисов О. Є. – Київ : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2019. – 496 с.
4. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія / Єрмошенко М. М., Горячева К. С. – Київ : НАУ, 2010. – 232 с.
5. Качинський А. Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень : монографія / Качинський А. Б. – Київ : НІСД, 2013. – 104 с.
6. Карпінський Б. А. Збалансованість фінансової системи: можливості досягнення та перспективи регулювання / Б. А. Карпінський, О. В. Герасименко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 11. – С. 45–53.
7. Куницька-Іляш М. В. Концептуально-методичні підходи до ідентифікації типологічних та логічно-структурних характеристик пріоритетних галузей економіки / М. В. Куницька-Іляш, Я. П. Березівський // Бізнес Інформ. – 2021. – № 4. – С. 17–23.
8. Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації : монографія / Лупак Р. Л. – Львів : Вид-во ННВК «АТБ», 2018. – 527 с.
9. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : монографія / Губський Б. В. – Київ : ДП «Укрархбудінформ», 2001. – 122 с.
10. Корінев В. Л. Проблеми економічної безпеки галузей вітчизняної економіки на сучасному етапі їх розвитку / В. Л. Корінев // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 4. – С. 44–48.
11. Козловський С. В. Стратегічне управління розвитком регіональних економічних систем / С. В. Козловський // Економіка України. – 2011. – № 4. – С. 28–38.
12. Жураківський Є. С. Систематизація ризиків та загроз економічній безпеці аграрної галузі України / Є. С. Жураківський // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 12. – С. 39–43.
13. Vasylytsiv T. G. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises / T. G. Vasylytsiv, R. L. Lupak, M. V. Kunytska-Iliash // Науковий вісник Полісся. – 2018. – № 2(4). – С. 8–15.
14. Васильців Т. Г. Інституційне забезпечення розширення фінансових можливостей підприємств промисловості та АПК на регіональному рівні / Т. Г. Васильців, Н. Я. Юрків, Р. Л. Лупак // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 90–101.
15. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О. Г. Білорус (кер. авт. кол.). – Київ : КНЕУ, 2001. – 733 с.
16. Економічний глобалізм: розвиток та зростання : монографія / [за заг. ред. В. В. Рокочої]. – Київ : Таксон, 2005. – 320 с.
17. Луцишин З. Асиметрія фінансової глобалізації / З. Луцишин // Економічний часопис-XXI. – 2006. – № 7/8. – С. 21–25.

References

1. Vasylytsiv T. G., Lupak R. L., Voloshin V. I. (2021). Strategic imperatives of the state policy of counteraction to hybrid threats and ensuring economic security of Ukraine. *Ukraine economy*. № 2 (711). P. 32-51.
2. Berezivskiy 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.
3. Denisov O. E. (2019). Economic security of industries in the system of economic security of the state. Kyiv : University of Economics and Law «KROK». 496 p.
4. Yermoshenko M. M., Goryacheva K. S. (2010). Financial component of economic security: state and enterprise. Kyiv : NAU, 2010. 232 p.
5. Kaczynski A. B. (2013). Indicators of national security: definition and application of their limit values. Kyiv : NISS. 104 p.
6. Karpinsky B. A., Gerasimenko O. V. (2003). Balance of the financial system: opportunities for achievement and prospects for regulation. *Current economic problems*. № 11. P. 45-53.
7. Kunitskaya-Ilyash M. V., Berezovsky J. 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.
8. 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.
9. Gubsky B. V. (2001). Economic security of Ukraine: measurement methodology, status and strategy: monograph. Kyiv : SE «Ukrarkhbudinform». 122 p.
10. Korinev V. L. (2012). Problems of economic security of domestic economies at the present stage of their development. State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship. № 4. P. 44-48.
11. Kozlovsky S. V. (2011). Strategic management of regional economic systems. *Ukraine economy*. № 4. P. 28-38.
12. Zhurakivsky E. S. (2015). Systematization of risks and threats to economic security of the agricultural sector of Ukraine. *Investments: practice and experience*. № 12. P. 39-43.
13. Vasylytsiv T. G., Lupak R. L., Kunytska-Ilyash M. V. (2018). Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises. *Scientific Bulletin of Polissya*. № 2(4). P. 8-15.
14. Vasylytsiv T. G., Yurkiv N. Ya., Lupak R. L. (2012). Institutional support for expanding the financial capabilities of industry and agriculture at the regional level. *Finance of Ukraine*. № 3. P. 90-101.
15. Bilorus O. H., Lukyanenko D. H. etc. (2001). Globalization and security of development. Kyiv : KNEU. 733 p.
16. Rokocha V. V. (2005). Economic globalism: development and growth. Kyiv : Taxon. 320 p.
17. Lutsyshyn Z. (2006). Asymmetry of financial globalization. *Economic Journal-XXI*. № 7/8. P. 21-25.

Надійшла / Paper received : 03.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 334.012.7

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-5

ТЕПЛЮК М. А.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ТРЕНДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена ідентифікації сучасних трендів інноваційного розвитку підприємств малого бізнесу та їх адаптивності до умов цифрової економіки. У статті викладені основні характеристики цифрової економіки та її вплив на інноваційний розвиток підприємств малого бізнесу. Проаналізовано трансформаційні процеси від генерації ідей, формування бізнес-ідей до імплементації проривних інновацій у діяльність підприємств малого бізнесу. У статті розглянуто, в межах мережевої цифровізації, відповідні технологічні тренди, а саме: діджитал ідея, розумні додатки та аналітика, розумні речі, цифрові близнюки, хмарні технології, розмовні платформи, занурений досвід, блокчейн, керовані моделі, пролонгований адаптивний ризик і довіра. Разом з тим, ідентифіковано драйвери інноваційного розвитку сучасного бізнесу на локальному і глобальному рівнях, такі як персонал і інноваційна культура, розуміння клієнтів, дослідження та розробки, бізнес-процеси та бізнес-модель.

Ключові слова: інновація, ідея, бізнес-ідея, тренди інноваційного розвитку, цифрова економіка, динамічні можливості, діджиталізація.

MARIIA TEPLIUK

SHEE «Kyiv national economic university named after Vadym Hetman»

INNOVATIVE DEVELOPMENT TRENDS OF SMALL BUSINESS ENTREPRENEURSHIP IN THE DIGITAL ECONOMY CONDITION

The article is devoted to the modern trends identification in the small businesses innovative development and their adaptability to the digital economy. The article presents the main characteristics of the digital economy and its impact on the small business' innovative development. Transformation processes from idea generation, business idea formation to implementation of breakthrough innovations and small business enterprises activity are analyzed. The article considers, within the network intellectual digitization, technological trends: digital idea, smart applications and analytics, smart things, digital twins, cloud technologies, talk platforms, immersive experience, blockchain, managed models, prolonged adaptive risk and trust. Based on the results of strengths, weaknesses, opportunities and threats analysis, the most significant economic factors of industrial production development in Ukraine have been found out. The economic factors of the enterprises development under the conditions of Industry 4.0 are systematized. It shows the essence of the paradigm shifts in economy, that respond to the trend to globalization and setting up the information society, especially to the impact of the fourth industrial revolution. The authors have noted increased productivity and profitability of production and the rise of collaboration effectiveness between the economic entities. Such factors as the need to develop a new type of intellectual value chain, production of individual and customized goods with reasonable prices and use of learning factories have specific meaning in the framework of this problem. However, in the context of the Ukraine industrial policy within of Industry 4.0, certain systemic economic factors that could have a negative impact on the development of priority sectors of industry have been identified. The results obtained can be used by business entities implementing the decoded platform. At the same time, drivers of innovative development of modern business at the local and global level are identified, such as: staff and innovation culture, customer understanding, research and development, business processes and business model.

Key words: innovation, idea, business idea, trends of innovative development, digital economy, dynamic opportunities, digitalization.

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

Одним із найважливіших завдань цифрової економіки є підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг шляхом використання інновацій. Відповідна тенденція зумовлює необхідність формування конкретних кроків підвищення ефективності діяльності підприємств малого бізнесу шляхом вдалого симбіозу бізнес-ідей та інновацій. Саме вдала трансформація ідеї в бізнес-ідею є одним з ключових факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу в умовах цифрової економіки. Оскільки, саме особливості діяльності сучасних підприємств малого бізнесу полягає в тому, що інновації для них є ендегенним фактором ефективності їх розвитку. Відповідні тенденції, актуалізують потребу у дослідженні інноваційного розвитку підприємств малого бізнесу з урахуванням висхідних глобальних трендів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед наукових праць щодо глобальних трендів інноваційного розвитку підприємництва малого бізнесу в умовах цифрової економіки слід відзначити роботи: Гончарової І. В., Вострякової В. Ю., Лаврененко В. В., Махової Г. В., Петренко Л. А., Репіної І. М., Сагайдака М. П., Швиданенко Г. О. та інших. Водночас концептуальні питання, що стосуються принципів, орієнтирів і бар'єрів інноваційного розвитку, визначення трендів їх корекції у напрямку забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємств малого бізнесу відповідно до потреб цифрової економіки, потребують подальшого дослідження. Актуальність і значущість окреслених питань зумовили вибір тематики нашого дослідження, визначили мету і логіку дослідження.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження сучасних трендів інноваційного розвитку підприємництва малого бізнесу в умовах цифрової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження

Світова практика показує, що більшість підприємств малого бізнесу зазнають великих збитків тільки тому, що не передбачили, або невірно здійснили прогноз можливих змін зовнішнього середовища у відповідності до свого потенціалу. Саме тому, суб'єктам господарювання малого бізнесу необхідно приділити значну увагу процесу генерації ідей в бізнес-ідею, в-першу чергу для ідентифікації вектору розвитку так і для переконання партнерів та інвесторів в доцільності реалізації запропонованих заходів. Оволодіння технікою бізнес-планування стає актуальним завданням для підприємств малого бізнесу, оскільки за статистикою успішних трансформацій бізнес-ідей приблизно 30%, здебільшого їх імплементація закінчується невдачею, абсолютно незалежно від техніко-технологічних можливостей та фінансового забезпечення суб'єктів господарювання [1, стор. 813–822].

Ключовими труднощами є, насамперед, динамічність ринкового середовища та опір змінам. Трансформацію бізнес-ідей слід розглядати як редизайн генетичної архітектури всього підприємства – фактично зміна організаційної ДНК. Відповідна трансформація може бути радикальною – повністю змінює основи організації, архітектурною – стосується виключно внутрішніх змін, модульною – змінює певні блоки підприємства, але на сьогоднішній день цікавими є ітераційні трансформації [2, с. 60–66], що дозволяють суб'єктам господарювання будувати платформу, на базі якої будуть впроваджуватися і підтримуватися зміни для безперервного вдосконалення бізнес-ідеї.

Безперечно, бізнес-ідея є першочерговим джерелом функціонування підприємств малого бізнесу, а успішна її реалізація є конкурентною перевагою [3, с. 397–408]. Враховуючи сучасні умови діджиталізації спостерігається суттєве зміщення акцентів та елементних структур бізнес-ідей, а саме: цифрові технології скоротили та спростили цикли реалізації ідей; з'явилося безліч спеціалізованих компаній, що беруть на себе ряд завдань: виробництва, логістики, клієнтського супроводу, після продажного обслуговування, ІТ, що істотно спростило запуск нового бізнесу та знижує рівень входу в різні сегменти економіки; нові технології дозволяють здійснювати більш ефективний аналіз бізнесу, клієнтів та їх поведінки, що дозволяє переходити від стандартизації до персональних пропозицій та формування унікального клієнтського досвіду.

В межах цифрової економіки, важливу роль відіграють інновації у процесі формуванні унікального клієнтського досвіду, тобто побудові адаптивних ланцюгів послідовних взаємодій між клієнтом і компанією, на базі якої необхідно сформувати унікальний підхід щодо залучення клієнтів в оточенні та супроводі бренда [4, с. 63–68]. Разом з тим, треба відзначити не менше важливий елемент цифрової економіки як лідерство, прояв якого в даному контексті повністю зміщує акценти, оскільки раніше для успіху потрібен був лідер-керівник, то в діджитал умовах потрібен керівник-емпат, який здатний створити атмосферу на підприємстві таку яка б сприяла народженню талант-менеджерів.

Враховуючи ряд позитивних характеристик для трансформації бізнес-ідеї у інноваційний розвиток підприємств малого бізнесу, необхідно виконувати ряд постулатів:

- Логічність – для того, щоб вирішити завдання сьогодення, потрібно вийти за рамки логіки та реальності. Технології змінюють цілі галузі, що розгалужує ринок і сприяє виникненню нових конкурентів. Тому для появи нових ідей, необхідно розглянути діяльність підприємств малого бізнесу абсолютно з іншої точки зору.

- Неперервність – необхідно стратегічно мислити та разом з тим враховувати, що прогнози та екстраполяція не працюють належним чином, майбутнє є абсолютно не визначеним і цей факт треба сприймати як відкриті можливості для використання проривних інновацій.

- Лідерство – конкурентна перевага вже перейшла з позицій відносин між клієнтами та персоналом підприємства у бік ефективності «точок контакту». Тому, актуальним є «витягувати інновацій» з клієнта. Коли кожен співробітник організації розуміє, що його ефективна взаємодія з клієнтом змінює ставлення до підприємства, загалом, він стає провідником генерації нових ідей [5, с. 139–143].

В світі не існує алгоритму формування успішних бізнес-ідей, саме тому здебільшого економічна спільнота пропонує акцентувати увагу на знаходженні актуальної та інноваційної ідеї, замість пошуку ідеальної. Чим більша вибірка ідей тим легше згенерувати актуальну бізнес-ідею. В середньому 3 тис. ідей трансформуються в 300 бізнес-ідей, 9 з яких обираються для подальшої обробки та розробки продукту і лише 1 ідея трансформується в реальний успішний проєкт, рис. 1 [1, с. 277–280].

Інноваційний розвиток підприємств малого бізнесу в цифрову епоху ставить нові завдання перед керівниками, насамперед на 2021 рік, лише в межах мережевої інтелектуальної цифровізації можна виділити декілька технологічних трендів, а саме: діджитал ідея, розумні додатки та аналітика, розумні речі, цифрові близнюки, хмарні технології, розмовні платформи, занурений досвід, блокчейн, керовані моделі, пролонгований адаптивний ризик і довіра.

На сьогоднішній день, найбільш популяризується бізнес-ідеї пов'язані з харчовою індустрією, але зазначимо, що не всі інноваційні технології можуть вважатися проривними, а тільки ті, які глобально змінюють суспільство. Патрік Ван Ден Дуін [8], відомий футуролог, в своїх працях, виділяє ряд проривних інновацій, а саме:

- синтетична біологія – створення та вивчення інноваційних біологічних систем.
- біоінформатика – аналіз та діагностика масивів біологічних даних і послідовностей структури білків;
- смарт фармінг – це ресурсозабезпечення агропідприємств, які впроваджують технології точного землеробства;
- дизайн харчових продуктів – сукупність процесів, кваліметричних перетворень, яким повинен відповідати харчовий продукт, у технічну специфікацію на такий продукт;
- альтернативний сплайсинг – механізм виникнення варіацій при сплайсингу;
- вертикальні ферми – узагальнена назва високоавтоматизованого агропромислового комплексу, розміщеного в спеціально спроектованій висотній будівлі, а також назва самої будівлі;
- аквакультура – вирощування водних організмів, переважно їстівних; включає також теоретичні знання і наукові дослідження в цій галузі;
- генетика – вивчення всіх форм життя від вірусів до людини;
- технологія консервації – технологічний процес, подовження строку збереження продуктів у придатному для вживання.

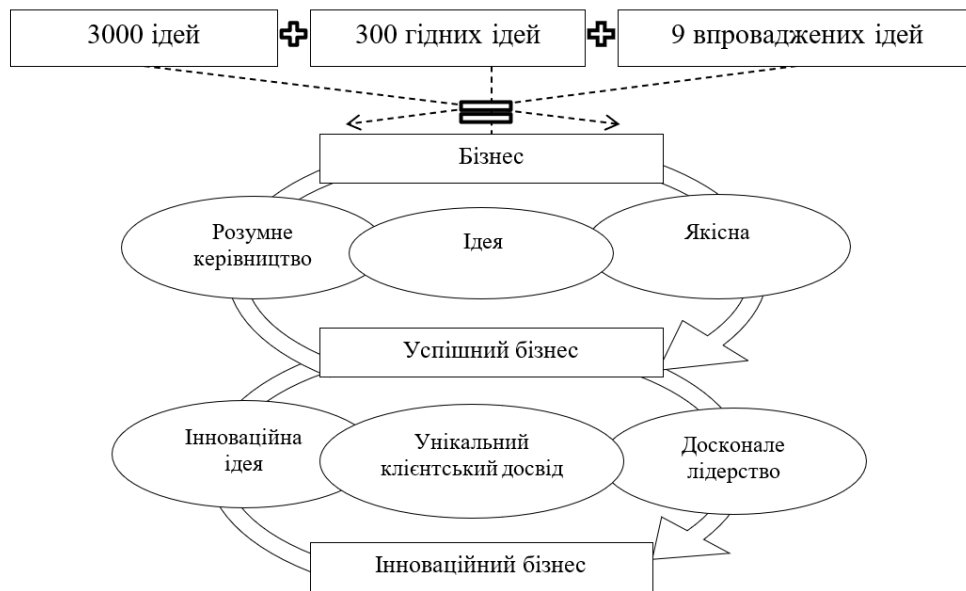


Рис. 1. Генеза трансформації ідей в інноваційну бізнес-ідею

Джерело: сформовано автором

В своїх працях, він згенерував декілька сценаріїв розвитку майбутнього, щоб оцінити шанси обраних технологій стати проривними інноваціями. Зазначимо, що перспективність інновацій залежить від актуальності напрямків розвитку, а саме:

- світовий сталий розвиток – велика увага до проблем екології та здорового способу життя;
- економічний оптимізм – глобалізація та контроль ринку міжнародними корпораціями;
- регіональна конкуренція – повернення до політики протекціонізму і державного та суспільного контролю над особистістю;
- реформа ринку – держава та суспільство регулює ринок і вплив глобальних корпорацій;
- регіональний сталий розвиток – розвиток локальної економіки та самоорганізації [9].

Враховуючи дані напрями, зазначимо, до сучасні технології, які мають високі шанси стати проривними інноваціями, належать: біоінформатика, смартфармінг, синтетична біологія, дизайн харчових продуктів, альтернативні джерела білку. А до технологій з меншими шансами доцільно віднести наступні: вертикальні ферми, аквакультура, технологія консервації та подовження терміну зберігання харчових продуктів.

Якщо розглядати дані інноваційні технології з позиції здоров'я, покращення демографії та добробуту населення, доцільно відзначити: біоінформатика та дизайн харчових продуктів, орієнтовані на індивідуальні потреби кожного споживача; персоналізація підвищить загальний добробут та допоможе в дотриманні персональної дієти; урбанізація стимулює розвиток вертикальних ферм.

Разом з тим, на нашу думку, у сфері безпечної енергетики доцільно виділити наступні тенденції, а саме: зменшення екологічної шкоди завдяки здобуткам біоінформатики та ІТ у сільському господарстві; генетика, синтетична біологія та дизайн їжі зменшать навантаження на традиційне сільське господарство за допомогою лабораторного виробництва їжі; поява нових джерел енергії – сонячної, вітрової, з водоростей та біопалива.

Вищезазначене підкреслює, що в умовах глобалізаційних процесів пріоритетним завданням для інноваційного розвитку підприємств малого бізнесу є вектор діджиталізації. Тобто ефективне функціонування суб'єктів ринкових відносин можливе, за рахунок, ідентифікації альтернативних конкурентних стратегій розвитку, з врахуванням digital-трендів, де ключовим аспектом є швидка реалізація digital-технологій у господарську діяльність. Тобто можна стверджувати, що цифрова революція є потужним драйвером інноваційного розвитку підприємств малого бізнесу. В ході наукового дослідження було визначено, що саме при digital-трансформації варто зосередити увагу на ключових аспектах інноваційного розвитку бізнес-середовища:

Цифрове-середовище. В епоху діджиталізації вхідні бар'єри заміщуються бар'єрами нематеріальними, що спонукає до переосмислення важелів формування конкурентної стратегії.

Цифровий менеджмент. Адаптація стратегічних орієнтирів компанії, та її підходів до інноваційного розвитку діяльності підприємств малого бізнесу.

Цифрова культура. Кожен працівник повинен розуміти зміст діджиталізації та долучитися до цього процесу, тобто вимагає тісної співпраці на всіх рівнях.

Цифрова стратегія. Паралельне формулювання та реалізація бізнес-ідей.

На сьогоднішній день, лідерами діджиталізації є країни ЄС, США та Японія, які є драйверами світових інноваційних зрушень, оскільки цифрові технології зумовлюють використання широкого спектру динамічних можливостей, але водночас, є джерелом ризику. В умовах насиченості ринку та поширення наслідків четвертої промислової революції відбувається переосмислення поведінки лідерів і персоналу підприємств з позицій збереження їх конкурентоспроможності [2, с. 60–66]. Про що свідчить щорічний Форум EFQM, лейтмотивом виступів лідерів найуспішніших європейських організацій є: операційна досконалість, тобто якісне виконання процесів, стабільне виробництво; ощадливе виробництво є загальновідомим трендом, але є недостатньою умовою для успіху на глобальному ринку; недостатньо тільки виконувати вимоги зацікавлених сторін, необхідно викликати їх захоплення; залучати персонал до вдосконалення та бути для нього джерелом щастя та гордості; займатись корпоративною соціальною відповідальністю та активно вибудовувати майбутнє для подальшого розвитку; будувати гнучкі системи управління та визнати неминучість непередбачених змін і формувати системи, стійкі до опору.

Разом з тим, слід відзначити можливі притаманні тренди економічного розвитку для України: економічний стан вітчизняної економіки є вкрай складним і продовжує погіршуватися; ситуація загострюється тим, що при сучасному розвитку світової науки і технологій дедалі жорсткішою стає конкуренція моделей і систем управління; українські ділові кола недостатньо відповідають вимогам функціонування глобального насичення ринку, їх ділова культура суттєво відстає від тієї, що притаманна розвиненим країнам; через хибні рішення у сфері якості, ділової досконалості та конкурентоспроможності, які закріплені у ряді державних нормативних документів, вітчизняний бізнес і суспільство в цілому дезорієнтовані; уряд, зорієнтований переважно на боротьбу з корупцією, дерегуляцію бізнесу, гармонізацію вітчизняних регламентів і стандартів з європейськими нормами, але при цьому не приділяє належної уваги діловій досконалості тощо.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Задля збереження своєї незалежності Україна має лише один вибір: стати сильною, вдосконалювати свою ділову культуру, сконцентрувавшись на досконалості, як свого часу це зробили Японія, Німеччина та ряд інших розвинутих країн, де ключовим постулатом є вислів: «Чим досконаліше підприємство, тим комфортніше йому у державі», який має стати єдиним для всіх суб'єктів українського ділового світу. В ході дослідження, можна зазначити, що промисловий сектор вітчизняної економіки є основою для розвитку суб'єктів ринкових відносин. Імплементация ключових засад цифрової економіки супроводжується формуванням нових бізнес-ідей, винаходів всередині країни та їх швидка комерціалізація, які здатні забезпечити конкурентоспроможність підприємств малого бізнесу. В свою чергу, відповідні тенденції, вимагають вивчення бізнес-моделей новаторського типу та пошуку нових джерел залучення та генерування інтелектуальних ресурсів. Малоімовірно, що корпоративне лідерство, в його сьогоденному прояві переживе цифрову революцію. Саме тому, потрібно кардинально змінювати управлінські пріоритети та використовувати динамічні можливості. Цифрова революція може стати як утопічною для розвитку інноваційного бізнесу, або передумовою до виживання на ринку, але, на нашу думку, digital-трансформації, зумовлять суб'єктів ринкових відносин до досягнення високого рівня інновацій, компетентностей, ефективності, лідерства та відповідальності з принципово позитивними результатами для компаній та суспільства. Об'єктивну увагу слід приділити конгломерації бізнесу з університетами та науково-дослідними організаціями, що є обов'язковою умовою реалізації бізнес-ідей в контексті інноваційного розвитку підприємств малого бізнесу. Відповідна реалізація сприятиме стимулюванню інвестицій та перерозподілу ресурсів між різними галузями, що в свою чергу дозволить підвищити конкурентоспроможність держави, в цілому.

Література

1. Gontareva I., Chorna M., Pawliszczy D., Barna M., Dorokhov O., Osinska O. Features of the entrepreneurship development in the digital economy. TEM Journal. 2018. Volume 7, Issue 4, pages 813–822

2. Tepluk M. Ukrainian trends of innovation enterprise development / M. Tepluk // *Strategies for Entrepreneurship for Sustainable Development of Small and Medium-Sized Innovative Entrepreneurship: International Conference*, 9–14 October 2019. – Riga : Baltic International Academy, 2019. – P. 60–66. – URL : <http://openarchive.nure.ua/handle/document/13083>

3. Лаврененко В. Development of the enterprise's innovative potential on the basis of resource theory / В. Лаврененко, Г. Махова, В. Вострякова // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. – 2021. – 3.38. – С. 397–408.

4. Репіна І. М. Інтелектуальний капітал у процесах діджиталізації підприємницької діяльності / І. М. Репіна, А. В. Гончар // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2020. – № 6. – С. 63–68. – DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-9

5. Сагайдак М. П. Сучасні тенденції та можливості для сталого інноваційного розвитку економіки України в контексті індустрії 4.0 / М. П. Сагайдак, М. О. Хмелевський, М. А. Теплюк // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2018. – № 5. – С. 139–143. – DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-64-68

6. Теплюк М. А., Швиданенко Г. О. Сучасні тренди розвитку інноваційного підприємництва / М. А. Теплюк, Г. О. Швиданенко // *Економіка та держава*. – 2018. – № 5. – С. 89–92.

7. Чухраєва Н.М. Тенденції інноваційно-інвестиційного розвитку харчових підприємств України / Н.М. Чухраєва // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2012. – № 4. – Том. 3. – С. 277–228.

8. Майбутнє зараз: інноваційні технології в харчовій промисловості. – URL : <https://www.foodinside.com.ua/2019/04/08/maybutne-zaraz-innovatsiyni-tehnologii-v-harchoviy-promislovosti/> (дата звернення 06.03.2021)

9. Проривні інновації в харчовій промисловості майбутнього. – URL : <https://aggeek.net/ru-blog/prorivni-innovatsii-v-harchovij-promislovosti-majbutnogo> (дата звернення 06.03.2021)

References

1. Gontareva I., Chorna M., Pawliszczy D., Barna M., Dorokhov O., Osinska O. Features of the entrepreneurship development in the digital economy. *TEM Journal*. 2018. Volume 7, Issue 4, pages 813–822

2. Tepluk M. Ukrainian trends of innovation enterprise development / M. Tepluk // *Strategies for Entrepreneurship for Sustainable Development of Small and Medium-Sized Innovative Entrepreneurship: International Conference*, 9–14 October 2019. – Riga : Baltic International Academy, 2019. – P. 60–66. – URL : <http://openarchive.nure.ua/handle/document/13083>

3. Lavrenenko V. Development of the enterprises innovative potential on the basis of resource theory / V. Lavrenenko, H. Makhova, V. Vostriakova // *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*. – 2021. – 3.38. – С. 397–408.

4. Riepina I. M. Intelktualnyi kapital u protsesakh didzhytalizatsii pidpriemnytskoi diialnosti / I. M. Riepina, A. V. Honchar // *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences* – 2020. – № 6. – С. 63–68. – DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-9

5. Sahaidak M. P. Suchasni tendentsii ta mozhlyvosti dlia staloho innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy v konteksti industrii 4.0 / M. P. Sahaidak, M. O. Khmelevskyi, M. A. Tepluk // *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*. – 2018. – № 5. – С. 139–143. – DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-64-68

6. Tepluk M. A., Shvydanenko H. O. Suchasni trendy rozvytku innovatsiinoho pidpriemnytstva / M. A. Tepluk, H. O. Shvydanenko // *Ekonomika ta derzhava*. – 2018. – № 5. – С. 89–92.

7. Chukhraieva N.M. Tendentsii innovatsiino-investytsiinoho rozvytku kharchovykh pidpriemstv Ukrainy / N.M. Chukhraieva // *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*. – 2012. – № 4. – Том. 3. – С. 277–228.

8. Maibutnie zaraz: innovatsiini tekhnologii v kharchovii promyslovosti. – URL : <https://www.foodinside.com.ua/2019/04/08/maybutne-zaraz-innovatsiyni-tehnologii-v-harchoviy-promislovosti/> (data zvernennia 06.03.2021)

9. Proryvni innovatsii v kharchovii promyslovosti maibutnoho. – URL : <https://aggeek.net/ru-blog/prorivni-innovatsii-v-harchovij-promislovosti-majbutnogo> (data zvernennia 06.03.2021)

Надійшла / Paper received : 06.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ ВЗАЄМОДІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ СИСТЕМИ АПК

Проведено дослідження структури економічного механізму господарювання. Визначений механізм функціонування аграрно-промислової інтеграції. В згрупованому вигляді комплексна дія цього механізму повинна бути направлена на: оптимізацію структури аграрно-промислового комплексу, включаючи усі галузі і виробництва, підвищення ефективності аграрного виробництва від концентрації суб'єктів господарювання, створення сприятливих умов для діяльності дрібних форм господарювання в АПК на основі горизонтальної та вертикальної інтеграцій, визначення масштабів і потужностей великих інтегрованих об'єднань для АПК України, збалансованість територіальної структури АПК за формами господарювання, оцінку динаміки інноваційно-інвестиційної діяльності крупних корпоративних структур, підтримка суб'єктів господарювання в їх бажанні інтегруватися з потужними товаровиробниками, обґрунтування довгострокової стратегії інтеграційної діяльності в АПК. Розроблена концептуальна модель з удосконалення механізмів економічного регулювання пропорцій відтворення в АПК. Визначено, що моделювання дії організаційно-економічного механізму має включати алгоритм створення інтегрованої структури, де визначається правова форма, статутний капітал, форма використання землі сільськогосподарського призначення (оренда чи передача в статутний капітал), відносини власності на вироблену продукцію, матеріально-технічні ресурси та землю, формування програми господарської діяльності з визначенням принципів їх формування та суб'єктів планування, умов фінансування поточної діяльності й інвестування в розвиток виробництва, визначення типу управління, умов оплати праці та матеріального стимулювання, розподіл отриманого доходу за кінцевим продуктом, формування соціальних умов розвитку сільських територій. Обґрунтовано, що реалізація в управлінській діяльності розробленого змісту механізму дозволяє досягти конкурентоспроможного стану на продовольчому ринку та забезпечити стійке зростання усіх учасників інтегрованого об'єднання, формувати спільну зацікавленість учасників аграрно-промислового об'єднання в кінцевих результатах спільної діяльності, здійснювати беззаперечне виконання взаємних зобов'язань усіх учасників формування, дотримуватись еквівалентності обміну продукцією та розподілу прибутку залежно від участі кожного суб'єкта господарювання в інтегрованій структурі, забезпечувати збалансованість і пропорційність виробничої та матеріально-технічної бази.

Ключові слова: механізм, управління, організація взаємодія, АПК, структура, моделювання, інтеграція, підприємство, господарська діяльність, фінансування.

IRINA FURMAN

Vinnytsia National Agrarian University

MECHANISMS OF MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL INTERACTION OF AGRICULTURAL SYSTEM ENTERPRISES

A study of the structure of the economic mechanism of management. The mechanism of functioning of agro-industrial integration is determined. In group form, the complex action of this mechanism should be aimed at: optimizing the structure of agro-industrial complex, including all industries and production, increasing the efficiency of agricultural production from the concentration of economic entities, creating favorable conditions for small businesses in agriculture on the basis of horizontal and vertical integration, determination of scales and capacities of large integrated associations for agro-industrial complex of Ukraine, balance of territorial structure of agro-industrial complex by forms of management, assessment of dynamics of innovation and investment activity of large corporate structures, support of economic entities in their desire to integrate with powerful producers. integration activities in the agro-industrial complex. A conceptual model for improving the mechanisms of economic regulation of reproduction proportions in the agro-industrial complex has been developed. It is determined that the modeling of the organizational and economic mechanism should include: algorithm for creating an integrated structure, which determines the legal form, authorized capital, form of agricultural land use (lease or transfer to authorized capital), ownership of manufactured products, material and technical resources and land, formation of the program of economic activity with definition of principles of their formation and subjects of planning, conditions of financing of current activity and investment in production development, definition of type of management, conditions of payment and material stimulation, distribution of the received income on final product, formation of social conditions of development rural areas. It is substantiated that the implementation of the developed content of the mechanism in management allows to: achieve a competitive state in the food market and ensure sustainable growth of all members of the integrated association, to form a common interest of agro-industrial association members in the final results of joint activities. obligations of all participants in the formation, to adhere to the equivalence of product exchange and profit distribution depending on the participation of each business entity in the integrated structure, to ensure the balance and proportionality of the production and material base.

Key words: mechanism, management, organization, interaction, agro - industrial complex, structure, modeling, integration, enterprise, economic activity, financing.

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

У сучасній економіці надзвичайно важлива роль належить управлінню підприємствами. Від ефективності системи управління безпосередньо залежить результативність усієї фінансово-господарської діяльності аграрних підприємств. В умовах ринку з'являються нові чинники, ігнорування яких може призвести до фінансових втрат і навіть банкрутства. Через це особливої гостроти й актуальності набуває

питання створення ефективно діючого організаційно-економічного механізму управління аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Визначення сутності, змісту та складових механізму управління чи здійснення організаційних взаємовідносин у сфері АПК ґрунтується на визнаній теорії механізмів. Її основу складає так званий “господарський механізм” як система основних методів і важелів використання дії економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва та реалізації власності [1]. При цьому акцент робиться на двох основних способах реалізації дії економічних законів: 1) через ринковий стихійний механізм; 2) через свідоме і планомірне створення найсприятливіших умов для використання прогресивних тенденцій у дії цих законів. Дещо інший підхід до трактування сутності господарського механізму ми знаходимо в працях О. Михайленка [2]. Він визначає його як сукупність прямих і зворотних зв’язків, які мають характер інформаційних потоків, управлінських рішень та організаційно-адміністративної діяльності. На наш погляд, тут простежується дещо спрощений зміст господарського механізму та системи управління в його складі. В інших публікаціях [3] визначення господарського механізму пропонується як “певної системи організації суспільного виробництва, яка вміщує в собі форми, методи та інструменти регулювання суспільного відтворення у відповідності до вимог економічних законів даної суспільно-економічної формації”. Дана система визначається як поєднання стихійно організованого ринку з державним економіко-правовим регулюванням господарських відносин.

Проміжний висновок стосовно сутності господарського механізму полягає в тому, що: господарський механізм реалізовує дію економічних законів розвитку суспільного виробництва конкретної суспільно-економічної формації; прояв дії господарського механізму здійснюється, з одного боку, через ринковий стихійний механізм і механізм створення сприятливих умов для використання прогресивних тенденцій в дії цих законів, тобто економічного змісту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Проте процеси організаційної взаємодії аграрних підприємств є недостатньо вивченими, що і зумовлює актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення механізмів управління організаційною взаємодією підприємств системи АПК України та розробка шляхів його вдосконалення.

Матеріал і методи дослідження

Вирішення поставлених у науковій статті завдань здійснюється загальнонауковими методами. Дослідження спирається на діючу нормативну, інформаційну, статистичну базу. Методичний інструментарій, що використовується в статті дозволяє систематизувати ряд явищ у розвитку організаційної взаємодії підприємств системи АПК України.

Виклад основного матеріалу

Стосовно економічного механізму господарювання в економічній науці також не існує єдиного бачення. Одні науковці [4] тлумачать цю категорію як системоутворююче співвідношення державного регулювання господарського механізму, інші [5] трактують економічний механізм як систему організаційної побудови, планування, фінансування, ціноутворення, стимулювання, кредитування, обліку і контролю, внутрішніх і зовнішніх факторів впливу тощо. На наш погляд, в основі формування економічного механізму господарювання лежить економічний закон власності, що призводить до відособлення товаровиробників. Зовнішніми проявами цього закону є юридичні особливості тих чи інших відособлень та ринкові структури, адекватні рівню розвитку продуктивних сил країни. В цьому плані економічний механізм виступає як часткове до загального по відношенню до господарського механізму і, акумулюючи в собі економіко-юридичні форми, функції, методи і чинники впливу, виступає як відособлена за змістом система (рис. 1).

Сукупна дія зазначеного економічного механізму у виробничо-господарській діяльності спрямована на:

- а) забезпечення стійкого розвитку основного і обслуговуючого виробництв на підприємствах різної форми власності;
- б) скорочення матеріально-грошових витрат і витрат продукції на усіх етапах виробництва, зберігання і переробки;
- в) максимально повне використання природо-ресурсного потенціалу;
- г) забезпечення прибутковості господарювання усіх форм власності в АПК;
- д) впровадження досягнень науково-технічного прогресу на всіх стадіях виробничого процесу;
- е) вирішення проблем соціального забезпечення.

Зважаючи на зміст економічного механізму, його можна спроектувати на функцію регулювання в аграрному виробництві. Очевидно, що арсенал засобів, методів та чинників впливу на цей процес буде ґрунтуватися на вже опрацьованій вітчизняній методології, але у зв’язку із специфічністю застосування матиме і відповідний зміст.

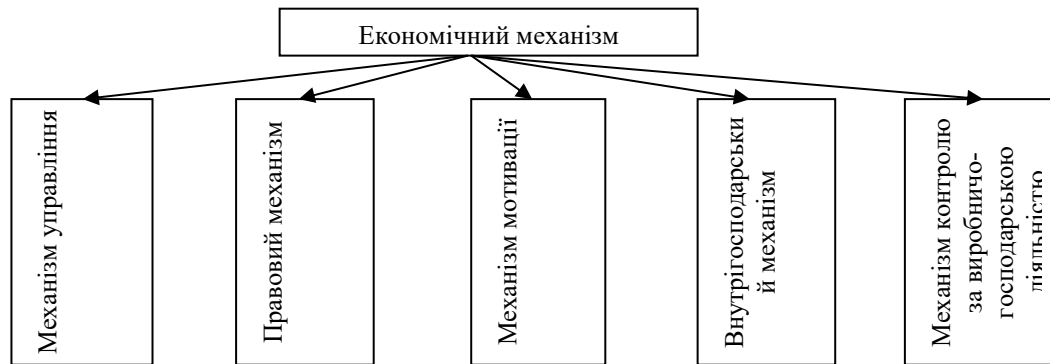


Рис. 1. Структура економічного механізму господарювання

Враховуючи вищевикладене, зауважимо, що під механізмом управління в сфері АПК слід розуміти цілісну систему організаційних, економічних, соціальних і правових засобів впливу на формування і розвиток спільного аграрного виробництва, виходячи із єдиного бачення мети, цілей і результатів діяльності його учасників. Схематично це видно із змісту рис. 2.

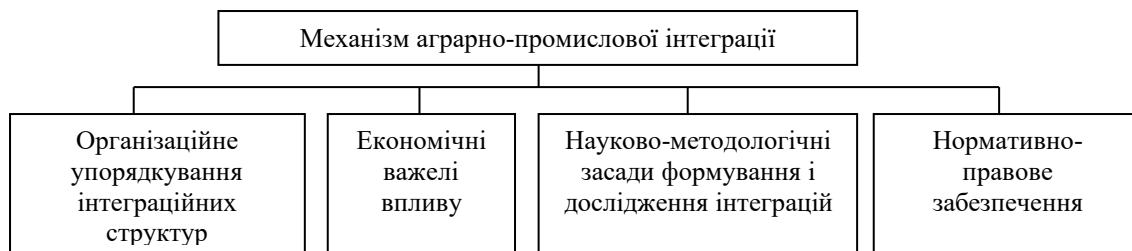


Рис. 2. Структура механізму аграрно-промислової інтеграції

Зміст організаційно-управлінського механізму полягає у функціональному визначенні державних та регіональних органів влади, відповідальних за здійснення організаційного реформування в АПК. В згрупованому вигляді комплексна дія цього механізму повинна бути направлена на:

- оптимізацію структури аграрно-промислового комплексу, включаючи усі галузі і виробництва;
- підвищення ефективності аграрного виробництва від концентрації суб'єктів господарювання;
- створення сприятливих умов для діяльності дрібних форм господарювання в АПК на основі горизонтальної та вертикальної інтеграції;

- визначення масштабів і потужностей великих інтегрованих об'єднань для АПК України;

- збалансованість територіальної структури АПК за формами господарювання;
- оцінку динаміки інноваційно-інвестиційної діяльності крупних корпоративних структур;
- підтримку суб'єктів господарювання в їх бажанні інтегруватися з потужними товаровиробниками;
- обґрунтування довгострокової стратегії інтеграційної діяльності в АПК. Очевидно, що вирішення цих завдань можливе через управлінську діяльність у рамках розробки державних програм, планів та бізнес-планів на різних ієрархічних рівнях. Визначальним документом, що регламентує поточну управлінську діяльність, повинна стати Стратегія здійснення організаційного реформування в АПК на довгостроковий період.

Економічний зміст регулювання управлінської діяльності спирається на відомі і апробовані практикою важелі впливу, це: бюджетна, кредитна, податкова, цінова, амортизаційна політика, а також дотації, субсидії, субвенції стосовно до господарюючих суб'єктів. Сюди ж можна віднести фонди економічного стимулювання, включаючи резервні і страхові. Участь державних органів в управлінському процесі залежно від правового статусу може бути прямою чи опосередкованою. Прямий вплив держава здійснює через безпосередню участь державних організацій різних рівнів у створенні і функціонуванні господарських структур АПК. Опосередкованим можна вважати вплив представницьких органів влади за умови сприяння успішному розвитку аграрно-промислової інтеграції через прийняття відповідних законодавчих актів.

Таким чином, державні структури відповідно до рівня їх компенсації, не лише можуть, а й повинні у той чи інший спосіб брати участь в аграрно-виробничих відносинах, оптимізуючи цей процес як через зовнішній, так і внутрішній вплив.

Державне регулювання аграрно-промислової діяльності економічними засобами доцільно здійснювати на трьох рівнях: державному, регіональному і місцевому.

На національному рівні потрібно удосконалити законодавчу та нормативно-правову базу їх діяльності, інфраструктуру їх технологічного та науково-технічного забезпечення, механізму фінансово-кредитної підтримки, системи інформаційно-консультативного обслуговування.

На рівні регіону (області) необхідно розробити та забезпечити реалізацію регіональних програм розвитку аграрного виробництва та його бюджетної підтримки, відпрацювати алгоритм функціонування аграрно-промислових формувань, розповсюдження їх позитивного досвіду.

Регіональний рівень (місцевий) регулювання підприємств АПК полягає у встановленні їх перспектив з урахуванням місцевих особливостей, сприянні відпрацюванню ефективних моделей аграрно-промислових формувань, їх техніко-технологічному забезпеченні, заохоченні їх позитивного впливу на соціальний розвиток регіону.

В цілому, державна підтримка підприємств АПК повинна включати:

- регулювання відтворювальних процесів в АПК;
- гарантування соціального захисту працівників АПК (аграрно-промислових формувань);
- регламентація природоохоронних заходів;
- розробка стратегічних напрямків інноваційного розвитку галузей АПК;
- стимулювання інвесторів через систему гарантій та пільг;
- регулювання цінкових пропорцій міжгалузевого балансу;
- забезпечення пріоритетів сільськогосподарського виробництва у межах АПК (у випадку недосконалості механізмів міжгосподарських економічних відносин).

Вартою уваги є практика укладання довгострокових індивідуальних угод між потужними інтегрованими формуваннями в АПК та виконавчими органами державного управління галуззю про взаємні зобов'язання: сплата податків та інших платежів інтегрованим суб'єктам господарювання з одного боку та виконання фіскальних та інших зобов'язань, державна підтримка та пільги з іншого.

Вищевикладені загальні підходи дозволяють сформулювати і механізм здійснення інтеграцій в АПК (рис. 3).

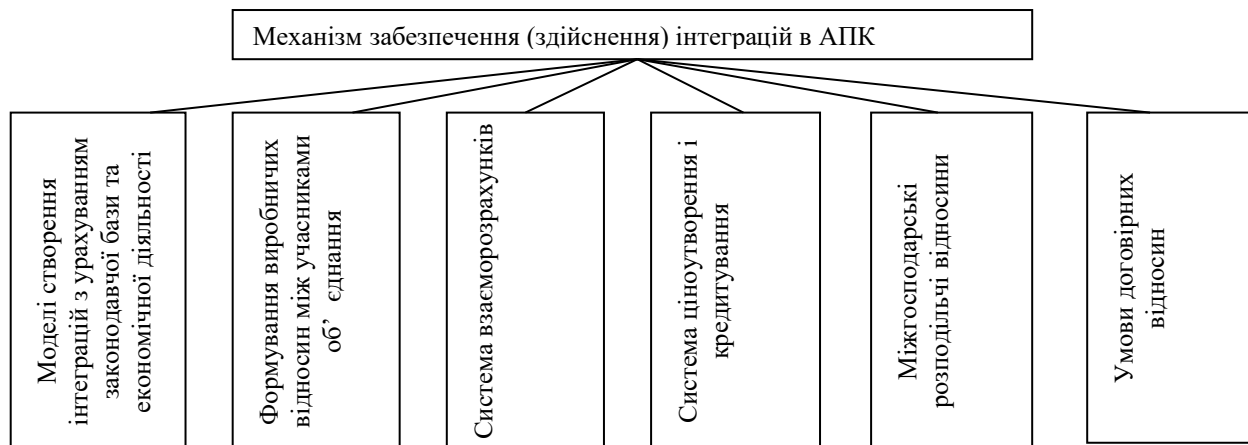


Рис. 3. Механізм здійснення інтеграцій в АПК

В змістовному плані його реалізація відноситься до компетенції управління інтеграціями з боку різних ієрархічних органів і, як видно із рис.3, включає в себе:

- обґрунтування можливих інтеграцій в аграрній сфері, виходячи із економічної доцільності та існуючої законодавчої бази;
- формування добровільних та справедливих відносин між учасниками об'єднання;
- визначення системи взаєморозрахунків між підприємствами, що ввійшли в інтеграційне утворення;
- розробка системи ціноутворення і кредитування учасників об'єднання;
- закріплення договірних взаємовідносин та міжгосподарської взаємодії.

В рамках зазначених складових забезпечення інтеграцій найважливіше значення їх здійснення відноситься до малих форм господарювання на селі (табл. 1).

Для визначення напрямів розвитку малих сільськогосподарських підприємств та доцільності проведення ними кооперації чи інтеграції усі малі сільськогосподарські підприємства треба поділити за результативністю на дві групи: прибуткові і неприбуткові. Кожна група в свою чергу поділяється ще на дві залежно від тісноти зв'язку зі суб'єктами господарювання, що беруть участь у сільськогосподарському виробництві (надають послуги чи виконують роботи); з високим чи низьким рівнем зв'язку. Тісноту зв'язку визначають залежно від частки витрат на оплату робіт та послуг стороннім організаціям у загальній структурі витрат малого підприємства.

Впровадження процесів кооперації у функціонуванні малих підприємств аграрної сфери повинно посилити їх конкурентні позиції на ринку. Досягнення цих результатів має відбуватися через взаємний зв'язок та тісну співпрацю малих підприємств з державними органами влади.

Алгоритм створення інтегрованої структури включає в себе, як правило, чотири взаємозв'язані етапи.

На першому (підготовчому) етапі випрацьовується і адаптується до конкретної ситуації система загальних і конкретних показників, що характеризують результативність взаємодії учасників інтегрованої структури при сумісній діяльності.

На другому етапі обґрунтовуються цілі і завдання інтеграції. Їх результатом є розробка декількох можливих сценаріїв і визначення доцільності кожного із них. В рамках вибраного сценарію відпрацьовується комплекс необхідних можливих заходів та загальні затрати на його реалізацію.

На третьому етапі здійснюються можливі заходи з інтеграції, тобто створення інтеграційної структури за вибраним сценарієм. У випадку виявлення на одному із етапів невідповідності отриманих часткових ефектів прийнятим критеріям ефективності здійснюється їх коригування.

Четвертим (заключним) етапом є прийняття рішення про організацію взаємодії господарських суб'єктів в умовах затвердженого сценарію і здійснення запланованих заходів.

Таблиця 1

Матриця напрямів інтеграційних процесів для малих сільськогосподарських підприємств

Економічний стан	Види підприємств			
	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства	Інтегровані підприємства
Прибуткові підприємства з низьким рівнем зв'язку	Інтеграція (поглинання)	Об'єднання недоцільне	Об'єднання недоцільне (в окремих випадках кооперація)	Об'єднання недоцільне (в окремих випадках кооперація)
Прибуткові підприємства з високим рівнем зв'язку	Кооперація або інтеграція (поглинання)	Кооперація або інтеграція (приєднання)	Кооперація	Кооперація
Збиткові підприємства з низьким рівнем зв'язку	Інтеграція (приєднання)	Інтеграція (приєднання)	Кооперація або Інтеграція (злиття)	Кооперація або інтеграція (злиття)
Збиткові підприємства з високим рівнем зв'язку	Інтеграція (злиття)	Інтеграція (злиття)	Інтеграція (злиття)	Інтеграція (злиття)

Представлений економічний алгоритм дозволяє отримати результати, необхідні для прийняття рішень зі створення чи удосконалення організаційної структури і створити практичний інструментарій з підвищення результативності управління інтеграційною взаємодією.

Нормативно-правове забезпечення організаційного регулювання в АПК ґрунтується на дотриманні норм господарського права, нормативних актів державного та регіонального управління та положень і вимог державного регулювання економічної діяльності.

Напрями удосконалення існуючого механізму організаційної взаємодії в АПК представлені на рис. 4.

Взаємовідносини товаровиробників (акціонерних товариств, кооперативів, фермерських і селянських господарств) можуть складатися по-різному. Продукція (сировина), що продається товаровиробникам на переробку, може оцінюватися за цінами, які склалися на ринку під час її реалізації. Застосовуються й інші варіанти, коли ціни на продукцію можуть бути розрахованими, проте після переробки продукції та її реалізації переробне підприємство здійснює перерахунок на основі кінцевих результатів спільної діяльності. У цьому випадку за певною методикою розраховується частка кожного учасника інтеграції.

Моделювання дії організаційно-економічного механізму має включати:

- алгоритм створення інтегрованої структури, де визначається н правова форма, статутний капітал, форма використання землі сільськогосподарського призначення (оренда чи передача в статутний капітал);
- відносини власності на вироблену продукцію, матеріально-технічні ресурси та землю;
- формування програми господарської діяльності з визначенням принципів їх формування та суб'єктів планування;
- умови фінансування поточної діяльності й інвестування в розвиток виробництва;
- визначення типу управління, умов оплати праці та матеріального стимулювання;
- розподіл отриманого доходу за кінцевим продуктом;
- формування соціальних умов розвитку сільських територій.

Питання організаційного упорядкування підприємств АПК розглядається у вітчизняних публікаціях [6, 7] з розгалуженням напрямів виробничо-господарської діяльності.

Не має аналогів у вітчизняній практиці модель поєднання навчальної і практичної діяльності у новоствореному ВННК «Всеукраїнський науково-навчальний консорціум, в якому об'єднані в єдину структуру Вінницький національний аграрний університет та Інститут біоенергетичних культур НААН України. Передбачається, що дослідницька діяльність студентів ВНАУ буде здійснюватися на власних дослідних полях під керівництвом вчених-аграрників. В планах центру формування власних виробничих потужностей м'ясного і молочного спрямування та переробки сільгосппродукції. Керівництво центром здійснює його президент і два його заступники.

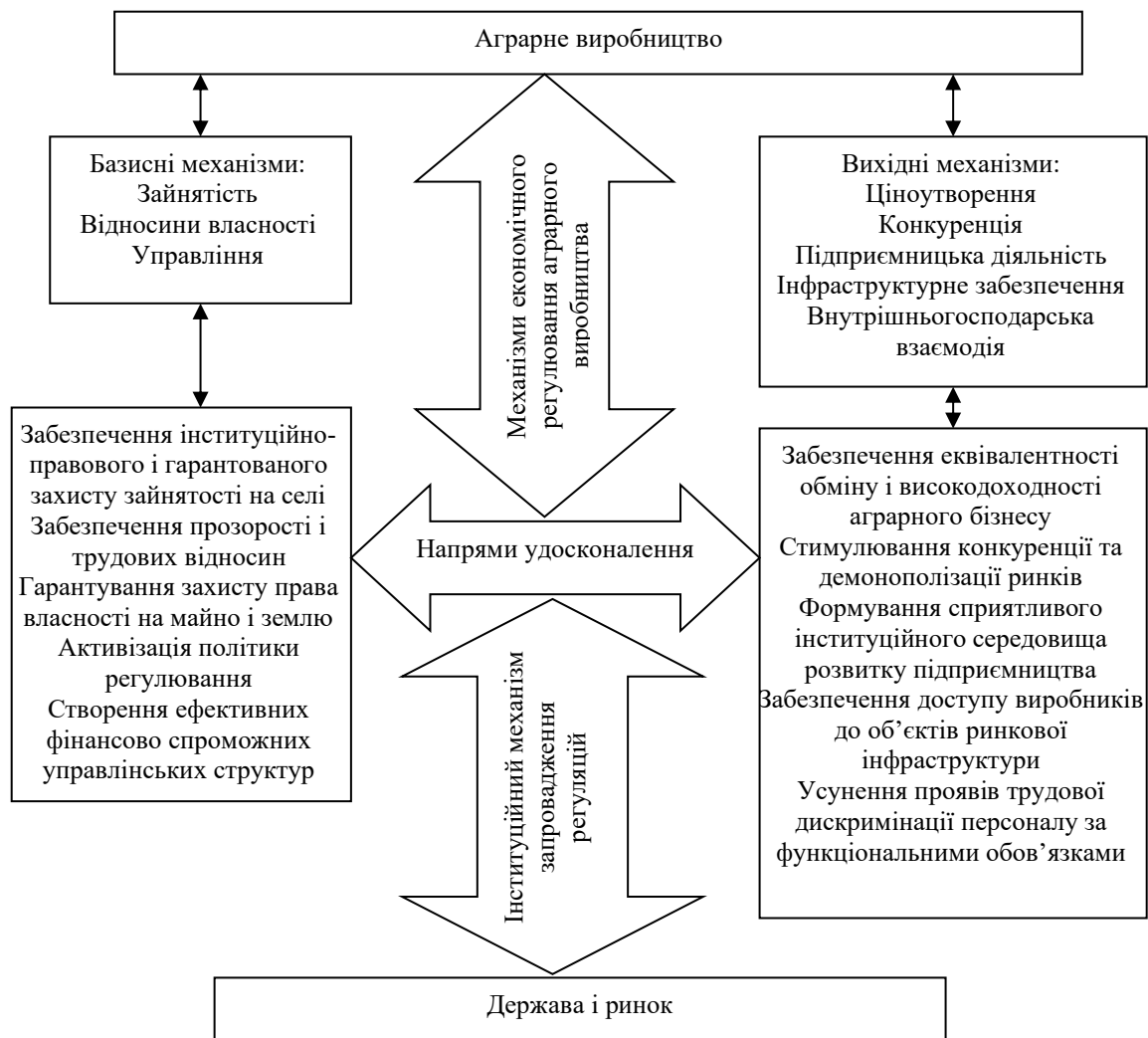


Рис. 4. Концептуальна модель з удосконалення механізмів економічного регулювання пропорцій відтворення в АПК

Досить ефективно працює в даному напрямку в рамках функціонування «Всеукраїнського ННК» створений на базі Вінницького національного аграрного університету.

1) здійснення фундаментальних наукових досліджень, організацію, проведення і координацію прикладних наукових досліджень у сфері агропромислового комплексу, які спрямовуються на здобуття нових знань про закономірності функціонування існуючих та створення новітніх біологічних і фізичних об'єктів, їх взаємодії та впливу на навколишнє природне середовище, а також розроблення на базі зазначених знань наукових продуктів для інноваційного розвитку агропромислового комплексу, використання яких сприятиме збільшенню обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції;

2) методична координація досліджень наукових установ і вищих навчальних закладів III-IV рівня акредитації, а також проектно-конструкторських та інших організацій, що здійснюють наукові дослідження у сфері агропромислового комплексу;

3) розроблення нових та удосконалення існуючих форм, методів і способів проведення наукової роботи;

4) підвищення престижності наукової діяльності;

5) сприяння інтеграції вітчизняної аграрної науки у світовий науковий простір;

6) участь у формуванні державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності;

7) проведення аналізу стану та визначення пріоритетних напрямів розвитку агропромислового комплексу;

8) надання інформаційних послуг суб'єктам агропромислового виробництва незалежно від форми власності;

9) виробництво елітного насіння та насіння вищих репродукцій, садивного матеріалу сільськогосподарських культур, племінної продукції;

10) збереження генотипів сільськогосподарських рослин і тварин, колекцій штамів корисних і патогенних мікроорганізмів;

11) організація і проведення експедицій та експедиційних досліджень;

- 12) підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації;
- 13) пошук і підтримку талановитих вчених, сприяння творчому зростанню молодих вчених;
- 14) залучення наукових та науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів України до виконання наукових досліджень у сфері агропромислового комплексу;
- 15) залучення провідних вчених Академії, вищих навчальних закладів та інших наукових організацій до роботи у наукових радах, комітетах, комісіях та інших консультативно-дорадчих органах Академії [8, с. 20].

Організаційно-економічний механізм представляє систему взаємопов'язаних та взаємозалежних організаційних, економічних, правових, соціальних і екологічних елементів (принципів, методів, норм, важелів, інструментів), які спрямовані на оптимізацію виробничої структури відносно поставлених цілей в рамках стратегії діяльності підприємства (рис. 5). Механізм оптимізації можна представити у вигляді цілісної системи, яка враховує економічні, екологічні та соціальні аспекти.

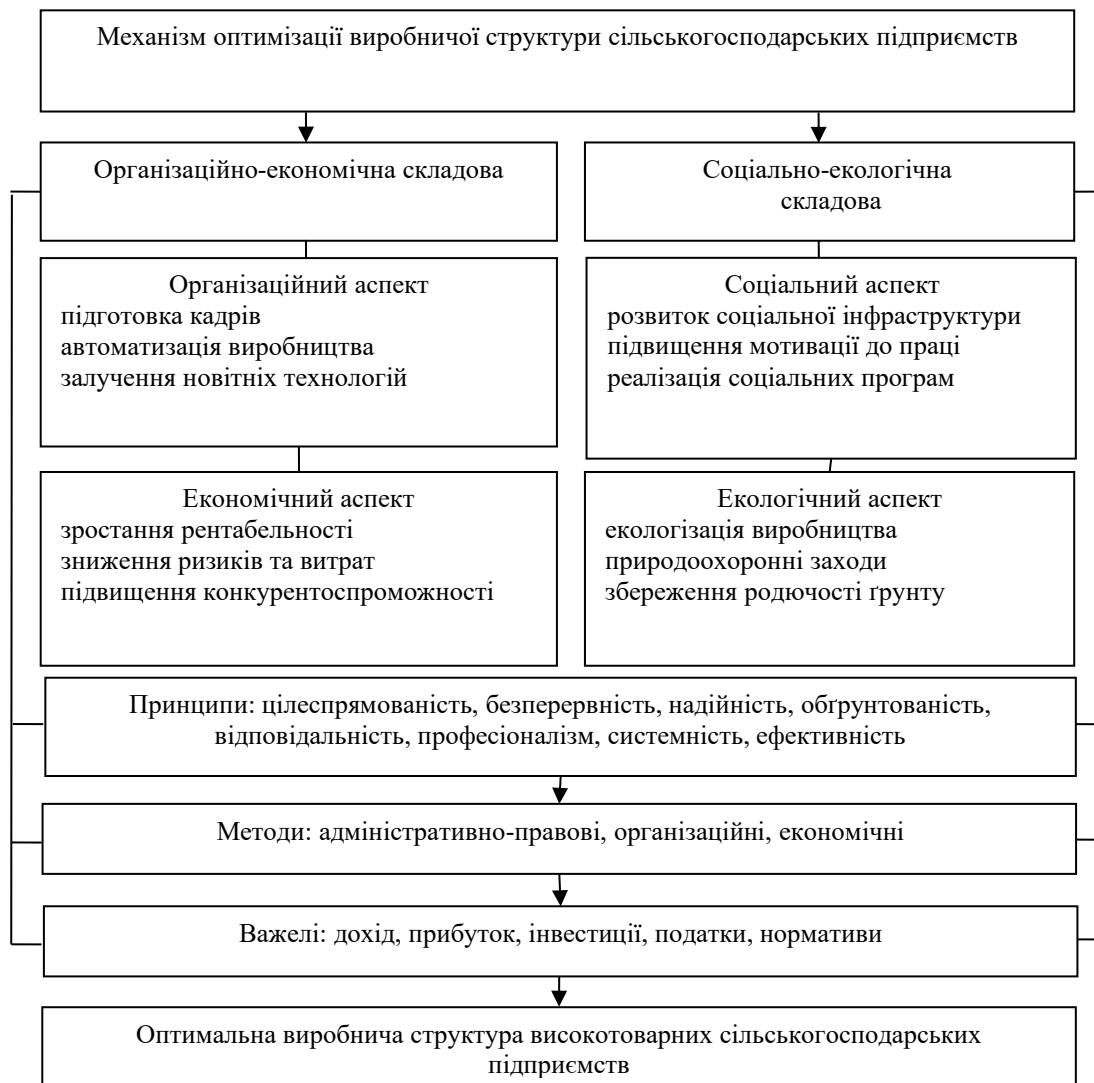


Рис. 5. Елементи організаційно-економічного механізму оптимізації виробничої структури сільськогосподарських підприємств [8]

Організаційне забезпечення оптимізації виробничої структури включає процес прийняття рішень з вибору і обґрунтування цілей, критеріїв, стимулів; узгодження діяльності на всіх рівнях ієрархії для реалізації функцій і задач; удосконалення і розробку, в разі потреби, нових організаційних структур. При цьому необхідним є врахування принципів оптимізації виробничої структури, які передбачають створення системи оптимізації, орієнтованої на досягнення поставлених цілей для максимального ефекту від реалізації. Важливе місце у системі організаційно-економічного механізму оптимізації відіграють методи та важелі впливу. Вони, на наш погляд, повинні враховувати специфіку сільськогосподарської діяльності та сучасну кон'юнктуру ринку. Економічні методи повинні передбачати сукупність способів впливу на виробничу структуру для збільшення прибутковості. Серед них виділяють планування, бюджетування, фінансування, ціноутворення, економічне стимулювання й господарський розрахунок. Організаційні методи – це система впливу на

виробничі відносини для досягнення конкретних цілей. Адміністративно-правові – способи здійснення оптимізації, ґрунтовані на вимогах щодо науково обґрунтованого ведення сільськогосподарського виробництва, передбачених для даного регіону. Методи оптимізації використовуються в комплексі, вони єдині для різних ланок, але, залежно від особливостей конкретного об'єкта, можлива перевага тих або інших [8, с. 23].

Практичним і новим напрямом організаційної взаємодії у сфері АПК може слугувати створення інноваційно-технічного кластеру «Альтернативна біоенергетика» на базі Вінницького національного аграрного університету. В це утворення, окрім ВНАУ, увійшли: Інститут кормів НААН України, дослідні відділення Інституту буряків НААН України, сортодослідні станції, діючі цукрові та спиртові заводи Вінницької області. Така модель може започаткувати формування конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, яка забезпечує структурні перетворення в АПК регіону та підвищення якості життя населення території.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Реалізація в управлінській діяльності вищевикладеного змісту механізму дозволяє:

- досягти конкурентоспроможного стану на продовольчому ринку та забезпечити стійке зростання усіх учасників інтегрованого об'єднання;
- формувати спільну зацікавленість учасників аграрно-промислового об'єднання в кінцевих результатах спільної діяльності;
- здійснювати беззаперечне виконання взаємних зобов'язань усіх учасників формування;
- дотримуватись еквівалентності обміну продукцією та розподілу прибутку залежно від участі кожного суб'єкта господарювання в інтегрованій структурі;
- забезпечувати збалансованість і пропорційність виробничої та матеріально-технічної бази.

Таким чином, новий зміст і напрями удосконалення механізмів регулювання відтворювальних процесів в АПК передбачають багато варіантності організаційних структур господарювання та їх ефективність.

Література

1. Економічна енциклопедія : Т. 2 / під ред. С.В. Мочерного та ін. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
2. Михайленко О. Методологічні аспекти структурування національної економіки і національного ринку / О. Михайленко // Економіка України. – 2003. – № 5. – С. 60–65.
3. Ніколаєнко С.С. Концепція господарського механізму в сучасній економічній науці / С.С. Ніколаєнко // Регіональні перспективи. – 2002. – № 6 (25). – С. 21–26.
4. Бутенко А.І. Державне регулювання економіки в перехідний період / А.І. Бутенко, В.Р. Кучерявенко. – Одеса : Градостроитель, 1999. – 116 с.
5. Валентинов В.Л. Регулювання міжгалузевих відносин в системі аграрної політики / В.Л. Валентинов. – К. : УАЕ УААН, 2003. – 330 с.
6. Одінец О.М. Організаційно-інституціональна структура регіонального АПК на основі агропромислових кластерних об'єднань / О.М. Одінец // АгроСвіт. – 2012. – № 6. – С. 2–5.
7. Гринчук В.Ю. Особливості розвитку кооперації та агропромислової інтеграції в молочному під комплексі АПК / В.Ю. Гринчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 57–63.
8. Гонтарук Я.В. Перспективи розвитку виробничого потенціалу підприємств агропромислового сектору на основі досвіду «Всеукраїнського наукового-навчального консорціуму» / Я.В. Гонтарук // Colloquium-journal. – 2020. – № 20. – С. 16–24.

References

1. Ekonomichna entsyklopediia : T. 2 / pid red. S.V. Mochernoho ta in. – K. : Akademiia, 2001. – 848 s.
2. Mykhailenko O. Metodologichni aspekty strukturuvannia natsionalnoi ekonomiky i natsionalnoho rynku / O. Mykhailenko // Ekonomika Ukrainy. – 2003. – № 5. – S. 60–65.
3. Nikolaienko S.S. Kontseptsiiia hospodarskoho mekhanizmu v suchasni ekonomichni nauki / S.S. Nikolaienko // Rehionalni perspektivy. – 2002. – № 6 (25). – S. 21–26.
4. Butenko A.I. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky v perekhidnyi period / A.I. Butenko, V.R. Kucheriavenko. – Odesa : Hradostroytel, 1999. – 116 s.
5. Valentynov V.L. Rehuliuвання mizhgaluzevykh vidnosyn v systemi ahrarnoi polityky / V.L. Valentynov. – K. : UAE UAAN, 2003. – 330 s.
6. Odintsov O.M. Orhanizatsiino-instytutsionalna struktura rehionalnoho APK na osnovi ahropromyslovykh klasternykh obiednan / O.M. Odintsov // AhroSvit. – 2012. – № 6. – S. 2–5.
7. Hrynychuk V.Iu. Osoblyvosti rozvytku kooperatsii ta ahropromyslovoi intehratsii v molochnomu pid kompleksi APK / V.Iu. Hrynychuk // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – № 8. – S. 57–63.
8. Hontaruk Ya.V. Perspektyvy rozvytku vyrobnychoho potentsialu pidpriemstv ahropromysloвого sektoru na osnovi dosvidu «Vseukrainskoho naukovo-navchalnoho konsortsiiumu» / Ya.V. Hontaruk // Solloquium-journal. – 2020. – № 20. – S. 16–24.

Надійшла / Paper received : 22.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-7

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

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті проаналізовано досліджується роль інформації, що полягає у забезпеченні здатності вищого менеджменту вчасно та адекватно реагувати на світові економічні виклики задля швидкого та якісного прийняття відповідних управлінських рішень. Підкреслено, що важливим чинником у досягненні поставлених цілей сталого розвитку як суспільства так і окремого підприємства є своєчасне надання достовірної, необхідної і достатньої інформації. Уточнено роль підходів до розуміння сутності інформаційного забезпечення, а також виявлено класифікаційні характеристики інформаційних ресурсів підприємства. Виявлено взаємозв'язки між досконалістю системи управління та інформаційною системою. Окреслено зовнішні та внутрішні інформаційні ресурси підприємства та визначено можливості їх використання у розвитку підприємства на основі використанням сучасних цифрових технологій. Доведено, що якість та оперативність інформаційного забезпечення значною мірою впливає на ефективність будь-якої управлінської технології.

Ключові слова: управління підприємством; інформаційне забезпечення; розвиток підприємства; інформаційні ресурси; конкурентоспроможність.

OKSANA MYKOLIUK,
VALENTYNA BOBROVNYK
Khmelnytskyi National University

PECULIARITIES OF INFORMATION SUPPORT FOR ENTERPRISE MANAGEMENT

The article analyzes the role of information, which is to ensure the ability of senior management to respond in a timely and adequate manner to global economic challenges in order to quickly and efficiently make appropriate management decisions. It is emphasized that an important factor in achieving the goals of sustainable development of both society and the individual enterprise is the timely provision of reliable, necessary and sufficient information. The role of approaches to understanding the essence of information support is specified, and also classification characteristics of information resources of the enterprise are revealed. The relationship between the perfection of the management system and the information system is revealed. The external and internal information resources of the enterprise are outlined and the possibilities of their use in the development of the enterprise on the basis of the use of modern digital technologies are determined. It is proved that the quality and efficiency of information support significantly affects the effectiveness of any management technology. It is substantiated that the formation of information support is a rather complex and multifaceted process of providing a convenient and effective form of information exchange both inside the company and outside. The role of effective functioning of information support coming from three main sources is emphasized: enterprise information; information from the media and information from consulting firms. The problem of creating information support for enterprise management in order to form new prospects for their further development is actualized. The conclusion is made about the need to create a modern information infrastructure, which is a priority for the development of the business sector.

Keywords: enterprise management; information support; enterprise development; information resources; competitiveness.

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

В сучасних економічних умовах інформація набуває визначального значення та безпосередньо впливає на формування перспектив подальшого економічного зростання. Водночас, в міру розвитку світових економічних відносин реалізація інформаційної функції значно ускладнилась, оскільки відображає більш складні, глобальні та швидко змінювані бізнес-процеси. Головна роль інформації, у даному контексті, полягає у забезпеченні здатності вищого менеджменту вчасно та адекватно реагувати на світові економічні виклики задля швидкого та якісного прийняття відповідних управлінських рішень. Саме своєчасне надання достовірної, необхідної і достатньої інформації фахівцям, експертам і керівникам підвищуватиме ефективність роботи підприємства [1-4]. Реалізація цілей управління, шляхом використання якісного програмного забезпечення та ефективного застосування засобів зв'язку, є важливим чинником у досягненні поставлених цілей сталого розвитку як суспільства так і окремого підприємства. Інформаційна революція, що виникла шляхом стрімкого поширення інформатизації суспільства носить світовий характер та безпосередньо впливає на усі сфери життя суспільства: економіку, управління, науку, політику та ін. Роль інформації як окремого ресурсу в управлінні підприємством полягає не тільки в інформаційній підтримці діяльності роботи підприємства, але і в застосуванні нових можливостей управління його функціонування.

У зв'язку з цим, все більше виникає необхідність у дослідженні змістового наповнення, завдань інформаційного забезпечення управління підприємством, а також адаптації його особливостей до сучасних

реалій конкурентного середовища. Актуальність проблеми інформаційного забезпечення управління підприємством пояснюється також і тим, що більшість вітчизняних підприємств мають неефективну управлінську систему, обмежені фінансові можливості, недостатню забезпеченість фахівцями, низьку організаційну культуру, що водночас, підтверджує значущість та цінність окреслених питань для економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам інформаційного забезпечення присвячено досить багато наукових праць. Найширші напрацювання в цій сфері мають Бурик З.М., Огірко О.І., Харченко В.В., Онищук В.Р., Череп А.В., Панченко О.М., Кузьмін О.Є., Нестеренко С.А., Мартинова Л.В., Правдюк А. Л., Прутська Т. Ю. та інші вчені. Автори висвітлюють теоретичні та практичні аспекти формування інформаційного середовища, механізми інтерпретації інформації, що дозволяють менеджерам отримати необхідні дані. Відзначаючи вагомість проведених досліджень, зауважимо, що опубліковані роботи охоплюють лише певне коло проблем інформаційного забезпечення управління підприємством.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значний інтерес фахівців до інформаційного забезпечення підприємств та його вдосконалення, значна кількість наукових і практичних питань залишаються невирішеними. Подальшого дослідження потребують питання уточнення підходів до розуміння сутності інформаційного забезпечення, а також виявлення класифікаційних характеристик інформаційних ресурсів підприємства. Це дасть можливість більш чітко та адекватно визначати методи і форми роботи з інформацією, здійснювати організацію та контроль за інформаційними надходженнями з метою ефективного їх використання.

Формулювання цілей статті

Метою статті є уточнення сутності та особливостей інформаційного забезпечення управління підприємством в сучасних умовах розвитку економіки, виявлення підходів щодо розуміння сутності інформаційного забезпечення управління підприємством, окреслення зовнішніх та внутрішніх інформаційних ресурсів підприємства та виявлення можливостей їх використання у розвитку підприємства на основі використання сучасних цифрових технологій.

Виклад основного матеріалу

Якість та оперативність інформаційного забезпечення значною мірою впливає на ефективність будь-якої управлінської технології. У загальному розумінні інформаційне забезпечення являє собою систему показників і засобів їх опису (класифікатори, коди, економічна документація, інформаційна база) [1; 3-7].

Інформація в цілому, може бути визначена як відомість про стан системи та навколишнього середовища, які сприймаються людиною або спеціальним пристроєм. Інформація, яка необхідна для оптимального функціонування управлінської системи, називається управлінською. Інформаційна потреба менеджерів носить характер форми ставлення до певної інформації, яка кваліфікується як необхідна для вирішення поставленого завдання. Основними факторами об'єктивної природи, що впливають на формування інформаційних потреб менеджерів, є вид управлінської діяльності, особливості виконуваних функцій, пов'язаних з різним рівнем управлінської діяльності в господарській системі [5].

Група науковців [9] вважають, що в умовах невизначеності, ефективне функціонування підприємства залежить від можливості розробки та впровадження нестандартних, креативних управлінських рішень, що приймаються на основі отриманої інформації. Зауважимо, що проблема співвідношення кількості даних та якості інформації, її корисність та актуальність, виступає основоположним фактором.

Взаємозв'язки між досконалістю системи управління та інформаційною системою, досліджено у роботі [4], де автор зазначає про можливість досягнення підприємством очікуваного економічного результату та достатнього рівня конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, лише за умови функціонування якісної системи управління підприємством. Формування такої системи управління не можливе без достовірної, своєчасної, актуальної інформації.

Отже, у наукових джерелах [7-9] виділяють наступні підходи щодо визначення сутності «інформаційне забезпечення» (рис. 1).

Таким чином, більшість науковців схиляються до думки, що інформаційне забезпечення трактується як сукупність засобів, методів і способів, інформаційних ресурсів та потоків. У науковій роботі [8] автор стверджує, що інформаційне забезпечення складається із сукупності системи показників. Автор схиляється до думки, що дані системи можуть класифікуватись за певними критеріями, а саме:

- потоків інформації – варіантів організації документообігу;
- систем кодування та класифікації інформації;
- уніфікованої системи документації;
- інформаційних масивів (файлів), що зберігаються на машинних носіях з різним ступенем організації.

Нещодавні дослідження ряду науковців свідчить, що переважна більшість опитаних менеджерів вітчизняних підприємств (53,3%) дотримуються думки, що умовою прийняття ефективних управлінських рішень є покращення інформаційного забезпечення, 49% опитуваних респондентів відповіли, що головною причиною конфліктів на робочих місцях є відсутність ефективних комунікаційних зв'язків.

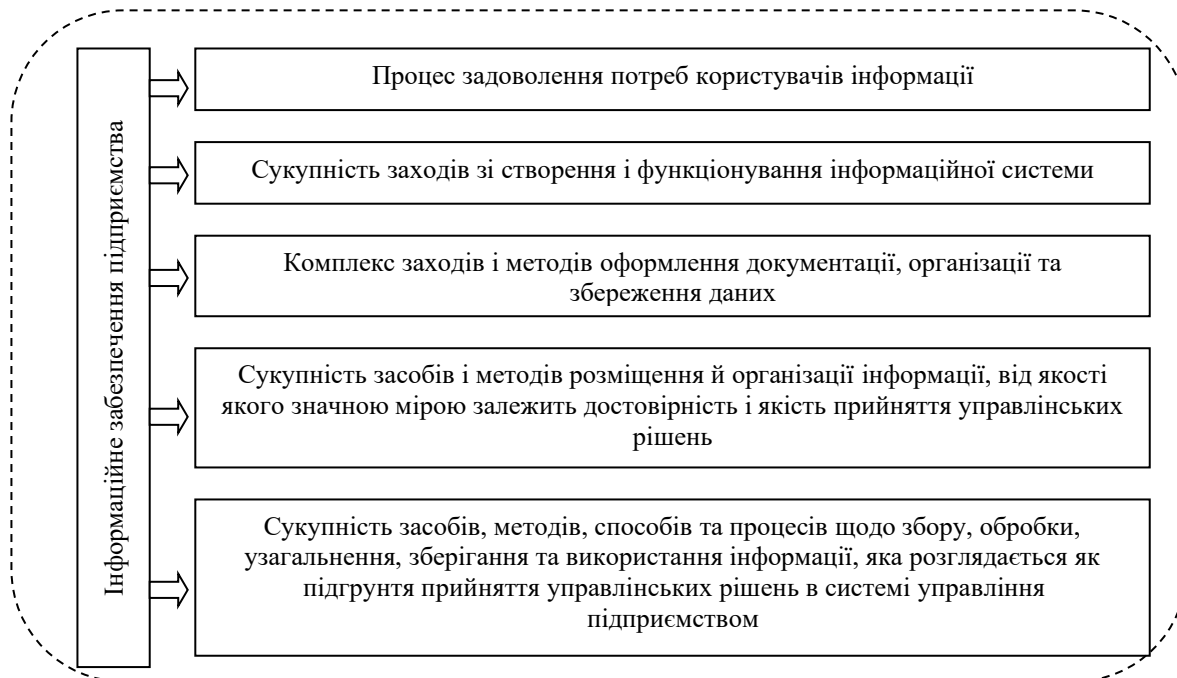


Рис. 1. Підходи щодо визначення сутності поняття «інформаційне забезпечення підприємства»

Узагальнюючи думки науковців, можна стверджувати, що формування інформаційного забезпечення являє собою досить складний та різноаспектний процес надання зручної та ефективної форми інформаційного обміну як всередині підприємства, так і ззовні. Інформаційне забезпечення є свого роду підґрунтям для подальшого розвитку підприємства, що надає можливості зростання його прибутковості, рентабельності та конкурентоспроможності. Зауважимо, що для ефективного функціонування інформаційного забезпечення необхідна інформація, яка надходить із трьох основних джерел: інформація підприємства; інформація із засобів масової інформації та інформація із консалтингових фірм.

Отже, враховуючи вищевказане, класифікуємо інформаційні ресурси підприємства [9] (рис. 2).

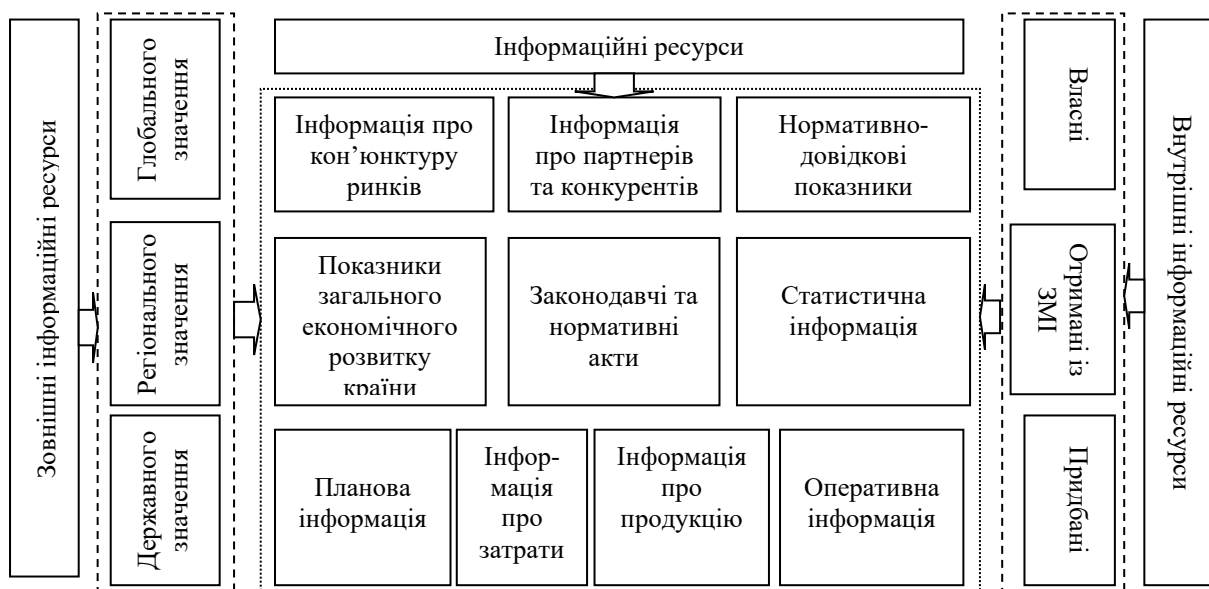


Рис. 2. Класифікація інформаційних ресурсів підприємства

Можна стверджувати, що сучасні підприємства мають неабиякий інтерес у генеруванні інформації, що характеризується високими якісними критеріями. Це дає змогу забезпечити високий рівень довіри до бізнесу з боку споживачів, постачальників та інших учасників підприємницької діяльності та матиме позитивний вплив на розвиток їх подальшої діяльності. Констатуємо, що менеджери в процесі здійснення управлінської діяльності, обґрунтування та прийняття управлінських рішень повинні оперувати своєчасною, правдивою та достовірною інформацією про усі ланки господарської діяльності підприємства. Зауважимо, що

якість інформації впливає на ефективність реалізації управлінського процесу, адже чим вищі якісні критерії інформації, тим кращі можливості менеджерів приймати оптимальні управлінські рішення.

Отже, інформаційне забезпечення являє собою накопичення та групування отриманих даних, які матимуть позитивний вплив на діяльність конкретного підприємства. Мета інформаційного забезпечення будь-якого підприємства полягає у тому, щоб на основі сукупності зібраних вихідних даних отримати оброблену, агреговану інформацію, на основі якої здійснюється прийняття оптимальних управлінських рішень. Для досягнення даної мети необхідно розв'язати ряд визначених задач, до яких належить: збір первинної інформації, її зберігання, розподіл між конкретними виконавцями та відділами, підготовка до обробки та обробка, структуризація, передача управлінському органу обробленої інформації, аналіз тощо [7-9].

Підсумовуючи вищевказане, зазначимо, що сучасний розвиток цифрових технологій має неупереджений вплив на бізнесовий світ, тому актуальною є проблема створення інформаційного забезпечення управління підприємством. Нові можливості дадуть змогу підприємствам протистояти сучасним викликам та сформувати нові перспективи для подальшого зростання, а саме: диверсифікація видів діяльності, збільшення кола основних партнерів, співпраця з різноманітними учасниками бізнес-процесів, збільшення ресурсної бази, оптимізація структури витрат, гармонізація потоків надходження доходів, оптимізація каналів збуту та ланцюгів комунікацій, розширення джерел та спектру формування пропозицій, збільшення сегментів споживачів, зростання клієнтської прихильності, розвиток інших напрямів діяльності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, інформаційне забезпечення управління підприємством повинно бути достовірним, своєчасним і точним для прийняття ефективного управлінського рішення щодо подальшого розвитку підприємства.

У статті уточнено сутність та особливості інформаційного забезпечення управління підприємством в сучасних умовах розвитку економіки, виявлено вплив сучасних інформаційних технологій на умови управління підприємствами, здійснено класифікацію інформаційних ресурсів підприємства, обґрунтовано завдання й підходи щодо визначення сутності поняття «інформаційне забезпечення підприємства». Створення сучасної інформаційної інфраструктури є пріоритетним завданням для розвитку підприємницького сектору. Перспективи подальших досліджень пов'язані з необхідністю розробки практичних рекомендацій щодо інформаційного забезпечення вітчизняних підприємств, що і буде об'єктом наших подальших наукових розвідок.

Література

1. Бурик З.М., Огірко О.І. Інформаційні технології забезпечення сталого розвитку в контексті формування нової науково-технічної парадигми. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2017. № 1(2). С. 24–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_1%282%29__8 (дата звернення: 03.04.2021).
2. Харченко В.В., Онищук В.Р. До питання інформаційного забезпечення управління аграрного підприємництва. URL : irbis-nbuv.gov.ua (дата звернення: 20.03.2021).
3. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем: монографія / С.М. Петренко Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
4. Череп А.В., Панченко О.М., Птіцина Л.А. Інформаційне забезпечення в системі управління промисловим підприємством: монографія. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2014. – 266 с.
5. Кузьмін О.Є. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства : монографія / О.Є. Кузьмін, Н.Г. Георгіаді. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 368 с.
6. Черноіванова Г.С. Інформаційне забезпечення в системі управління інноваційною складовою підприємств. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2018. Вип. 31. – С. 58-61
7. Фостолович В.А. Інформаційно-аналітична база в інтегрованій системі управління підприємством. Проблеми економічного, облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством: матеріали II Всеукр. наук.-практич. конф. молод. учених, 8 грудня 2016 року – Вінниця. – «Едельвейс і К». С.179-181.
8. Нестеренко С.А., Мартинова Л.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління ризиками господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2018. № 1(36). С. 253-262
9. Правдюк А. Л., Прутська Т. Ю., Правдюк М. В. Інформаційне забезпечення управління підприємницькою діяльністю на засадах інституціоналізму: монографія / А. Л. Правдюк, Т. Ю. Прутська, М. В. Правдюк / – Київ: «Центр учбової літератури», 2019. – 360 с.

References

1. Buryk Z.M., Ohirko O.I. Informatsiini tekhnologii zabezpechennia staloho rozvytku v konteksti formuvannia novoi naukovy-tekhnichnoi paradyhmy. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». 2017. № 1(2). S. 24–28. URL:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_1%282%29__8 (data zvernennia: 03.04.2021).

2. Kharchenko V.V., Onyshchuk V.R. Do pytannia informatsiinoho zabezpechennia upravlinnia ahrarnoho pidpriemnytstva.URL : irbis-nbuv.gov.ua (data zvernennia: 20.03.2021).

3. Petrenko S.M. Informatsiine zabezpechennia vnutrishnoho kontroliu hospodarskykh system: monohrafiia / S.M. Petrenko Donetsk: DonNUET, 2007. □ 290 s.

4. Cherep A.V., Panchenko O.M., Ptitsyna L.A. Informatsiine zabezpechennia v systemi upravlinnia promyslovym pidpriemstvom: monohrafiia. Zaporizhzhia: Zaporizkyi natsionalnyi universytet, 2014. □ 266 s.

5. Kuzmin O.Ie. Formuvannia i vykorystannia informatsiinoi systemy upravlinnia ekonomichnym rozvytkom pidpriemstva : monohrafiia / O.Ie. Kuzmin, N.H. Heorhiadi. □ Lviv: Vyd-vo Nats. un-tu «Lvivska politehnika», 2006. □ 368 s.

6. Chernoiivanova H.S. Informatsiine zabezpechennia v systemi upravlinnia innovatsiinoiu skladovoiu pidpriemstv. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriia : Ekonomika i menedzhment. 2018. Vyp. 31. □ S. 58-61

7. Fostolovych V.A. Informatsiino-analitychna baza v intehrovani systemi upravlinnia pidpriemstvom. Problemy ekonomichnoho, oblikovoho, kontrolnoho i analitychnoho zabezpechennia upravlinnia pidpriemstvom: materialy II Vseukr. nauk.-praktych. konf. molod. uchenykh, 8 hrudnia 2016 roku □ Vinnytsia. □ «Edelveis i K». S.179-181.

8. Nesterenko S.A., Martynova L.V. Informatsiino-analitychne zabezpechennia upravlinnia ryzykamy hospodarskoi diialnosti pidpriemstv zernoproduktovoho pidkompleksu // Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky). 2018. № 1(36). S. 253-262

9. Pravdiuk A. L., Prutska T. Yu., Pravdiuk M. V. Informatsiine zabezpechennia upravlinnia pidpriemnytskoiu diialnistiu na zasadakh instytutsionalizmu: monohrafiia / A. L. Pravdiuk, T. Yu. Prutska, M. V. Pravdiuk / – Kyiv: «Tsentr uchbovoi literatury», 2019. – 360 s.

Надійшла / Paper received : 04.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

UDC 338.486.2:330.341
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-8

IRYNA BILETSKA

ORCID ID: 0000-0002-6906-7161

e-mail: i.biletska@wunu.edu.ua

Ivano-Frankivsk Educational and Research Institute of Management of West Ukrainian National University

MARIANA ROMANCHUKEVYCH

ORCID ID: 0000-0002-8369-4495

e-mail: romanmr42@gmail.com

Ivano-Frankivsk Educational and Research Institute of Management of West Ukrainian National University

MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TOURISM ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF STRENGTHENING OF GLOBALIZATION PROCESSES

The article summarizes the features of world tourism development in the context of strengthening of globalization processes. It is established that the process of managing the innovative development of tourism enterprises should be structured and consistent. The stages of coordination of the management system of innovative development of tourism enterprises with modern tendencies of globalization and functioning of world tourism are determined. Priority measures have been systematized, which will ensure the effective functioning of tourism enterprises and minimize the risks of current activity in the context of strengthening of globalization. Differentiation of priority directions for coordinating the management of innovative development of tourism enterprises with the processes of globalization of world tourism depending on their specialization is carried out. It is concluded that the implementation of the proposed tools for coordinating the management of innovative development of tourism enterprises in the context of globalization creates the preconditions for improving the efficiency of their resource potential under increasing competition in the global tourism market.

Key words: innovative development; tourism enterprise; globalization processes; world tourism; tourism services; specialization of the tourism market.

БІЛЕЦЬКА І. М.,

РОМАНЧУКЕВИЧ М. Й.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту

Західноукраїнського національного університету

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті узагальнено особливості розвитку світового туризму в контексті посилення глобалізаційних процесів. Серед ключових: прискорення темпів впровадження досягнень науково-технічного прогресу, автоматизація процесів обслуговування клієнтів, миттєве поширення інформаційних даних у міжнародному просторі світового туристичного бізнесу. Обґрунтовано, що глобалізація туристичної галузі формує передумови для зміцнення конкурентних позицій на світовому ринку відомих туристичних брендів і мереж. Наростаючі процеси глобалізації світового туризму посилюють стратегічну важливість і роль цієї галузі в аспекті ефективного розвитку національної економіки, диверсифікації ризиків її функціонування, створення нових робочих місць, підвищення рівня зайнятості населення, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу держави та перехід на засади постіндустріального типу розвитку. Встановлено, що процес управління інноваційним розвитком туристичних підприємств має бути структурованим і послідовним. Визначено етапи узгодження системи управління інноваційним розвитком туристичних підприємств із сучасними тенденціями глобалізації та функціонування світового туризму. Систематизовано першочергові заходи, які забезпечуватимуть ефективне функціонування туристичних підприємств та мінімізуватимуть ризики поточної діяльності в умовах прискорення процесів глобалізації. Здійснено диференціацію пріоритетних напрямів узгодження управління інноваційним розвитком туристичних підприємств із процесами глобалізації світового туризму залежно від їх спеціалізації. Встановлено, що глобалізація світового туризму формує передумови для розвитку туристичних підприємств, активізації темпів їх інноваційної модернізації, появи якісно нових туристичних продуктів на ринку, розбудови об'єктів соціально-економічної інфраструктури, впровадження сучасних технологій у практику господарювання підприємств, посилення міжнародної транскордонної інтеграції суб'єктів туристичного бізнесу. Підсумовано, що реалізація запропонованих інструментів узгодження управління інноваційним розвитком туристичних підприємств в умовах глобалізації формує передумови для підвищення ефективності реалізації їх ресурсного потенціалу в контексті посилення конкурентної боротьби на світовому туристичному ринку.

Ключові слова: інноваційний розвиток; туристичне підприємство; глобалізаційні процеси; світовий туризм; туристичні послуги; спеціалізація туристичного ринку.

Problem statement in general and its connection with important scientific or practical tasks

Large-scale processes of economic liberalization and development of scientific and technological progress purposefully influence the parameters of the world tourism industry, which are formalized in the growing globalization, intensification of competition in the market of tourism services, intensification of communication relations and exchange of information between tourism entities, tourism enterprises and segmentation of the world tourism market. Such structural changes form a qualitatively new level of innovation development of tourism enterprises, which is transformed into the emergence of fundamentally different from existing counterparts in the

market of tourism products, deepening the differentiation of needs and demands of potential customers, taking into account the mentality, national and cultural-ethnic characteristics processes of functioning of the world tourism industry, intensification of international vertical-horizontal integration of tourism enterprises, formation and development of international tourism clusters.

Analysis of recent research and publications

The theoretical basis of the study is a number of publications by economists, which raise the question of finding new approaches to managing the innovative development of enterprises, including tourism. These are, in particular, the scientific works by V. Pleskach [1], A. Khartman [2], A. Kinash [3], S. Illiashchenko [4]. Peculiarities of functioning of modern tourism enterprises under the conditions of intensification of globalization processes and digitalization of economy are the subject of research by T. Vasylytsiv, V. Voloshyn, V. Vasylytsiv [5], T. Vasylytsiv, R. Lupak, M. Kunytska-Ilyash [6], O. Skarga [7], O. Mulska, O. Levytska, V. Kutsyk [8]. As the role of globalization in the implementation of economic activity in the digitalization of the economy is growing, there is a need to build a new concept of managing the innovative development of tourism enterprises.

Highlighting previously unsolved parts of the general problem to which the article is devoted

Despite a significant amount of research on the management of tourism enterprises, innovative aspects of modern enterprises development in tourism sector have remained out of the attention of scientists and, therefore, are little studied. As the role of the factor of globalization in the implementation of economic activity in the digitalization of the economy is growing, there is a need to build and theoretically comprehend a new concept of managing the innovative development of tourism enterprises.

Formulation of the article purposes

The purpose of the article is to study the features of managing the innovative development of tourism enterprises in the context of increasing globalization processes.

The main material

Structural changes form a qualitatively new level of innovative development of tourism enterprises, which is transformed into the emergence of fundamentally different from existing counterparts in the market of tourism products, deepening the differentiation of needs and requests of potential customers taking into account the mentality, national and cultural-ethnic characteristics of the latter, functioning of the world tourism industry, intensification of international vertical-horizontal integration of tourist enterprises, formation and development of international tourism clusters. In view of this, the expediency of developing effective organizational and economic measures to harmonize the parameters of the management system of innovative development of tourism enterprises with modern trends of globalization and the functioning of world tourism is objectively determined.

The growing processes of globalization of world tourism increase the strategic importance and role of this industry in terms of effective development of the national economy, diversification of risks of its functioning, job creation, employment, rational use of natural resources and the transition to post-industrial development. Establishing an effective management system for innovative development of tourism enterprises, taking into account globalization trends in world tourism, involves the transition to qualitatively new principles of management, tourism business and customer service, which requires not only attracting additional sources of funding for innovation projects, improving their technical and technological support, but also changes in the conceptual paradigm of innovation management of tourism enterprises, based on the principles of system, rationality, balance, impartiality and economic feasibility; coordination of parameters of domestic and foreign strategic vectors of development of the tourism industry; giving priority to world trends in the operation of tourism enterprises; using scientifically sound approaches to the development, testing and implementation of innovations.

The process of coordinating the management of innovative development of tourism enterprises should be structured and consistent, which provides for the expediency of its observance within a clearly defined stage of action.

The organization of the management system of innovative development of tourism enterprises requires compliance with the strategic focus on the development of effective measures to minimize the risks of globalization of world tourism, which includes: 1) implementation of preventive mechanisms to overcome the destabilizing impact of transformations on domestic tourism enterprises; 2) minimization of the probability of disruption of the implementation of joint international innovation and investment projects of tourism enterprises by introducing the practice of insuring their potential risks, taking into account the regional and sectoral specifics of the latter; 3) implementation of a set of measures to ensure the appropriate level of economic security of tourism enterprises in terms of its functional components (financial, market, personnel, logistical, environmental, informational, legal, etc.); 4) formation and development of adaptive properties of tourism enterprises in the process of interaction with the factors of the foreign market environment; 5) harmonization of the institutional basis for regulating the activities of tourism enterprises in the context of globalization and liberalization of the world market for tourism services; 6) establishment of effective transnational consulting support for coordination of the process of innovative development of domestic tourism enterprises based on strengthening the latter's participation in international innovation and grant projects, conferences, exhibitions, symposia, etc.; 7) transition to the practice of rapid response of enterprises to anticipate globalization challenges by taking into account the parameters of forecast scenarios of innovative development of the world tourism industry; 8) study and implementation of the achievements of best practices of world experience in managing the innovative development of tourism enterprises in the context of globalization of

economic relations; 9) strengthening the participation of domestic tourism enterprises in international integration associations to lobby and defend their own commercial interests in the global tourism market; 10) organization of the subsystem of innovation risk management of tourism enterprises based on the monitoring and maintenance in the maximum allowable values of indicators of their economic security.

Globalization of world tourism forms preconditions for development of tourism enterprises, intensification of rates of innovative modernization of the last, emergence of qualitatively new tourism products on the market, development of objects of social and economic infrastructure, introduction of modern technologies in business practice, strengthening of international cross-border integration of tourism business entities, which together provides resource support for the formation of the processes of expanded reproduction of tourism enterprises on an innovative basis. Along with this, current trends in the development of world tourism require the formation of adequate mechanisms and tools to harmonize the innovation management system of tourism enterprises with the growing processes of globalization. On the one hand, such management organizational and economic tools should be based on the capabilities of its own resources of a particular tourism enterprise, and on the other – to provide the mandatory possibility of attracting additional resource support of financial, economic, logistical and intellectual nature.

The globalization of the tourism industry creates the preconditions for strengthening the competitive position in the world market of well-known tourism brands and networks, which intensifies the pace of expansion of their offices in countries. This, on the one hand, raises the norms and standards of customer service, and on the other hand, makes it more difficult for small and medium-sized enterprises to compete. The emergence and intensification of the spread of advanced innovative technologies in the global tourism market, characterized by high standards of tourist services, reliable operation in the face of growing transformational changes, as well as a sufficient level of satisfaction of potential customers, not only strengthen the competitive position of well-known tourism brands but also push low-competitive enterprises out of the market. In this context, the priority tool for improving the management system of innovative development of the tourism enterprise is the use of franchising technology, which, on the one hand, allows to effectively implement advanced innovative developments in management practice, and on the other – to minimize project costs for innovation development. The use of franchising technology in managing the innovative development of tourism in the context of globalization forms a number of advantages, the main among which are: the minimization of commercial risks of the innovative project, due to the use of proven technologies that have proven to be effective in various economic conditions and market environment transformations; reduction of operating costs for the development of innovations and providing technical and technological support for the maintenance of innovative business processes; the possibility of guaranteeing a minimum rate of return in the process of implementing franchising technology, due to the presence of already formed image characteristics in the market of technology of the introduced tourist brand; minimization of errors in the operation and development of innovative business processes based on the principles of franchising technology; guaranteeing the appropriate level of quality of the provided tourist service, which is provided by constant outsourcing support of innovation development management on the basis of franchising.

A characteristic trend of globalization of economic relations and world tourism, which distorts the established approaches to tourism business, customer service and implementation of innovative projects, is to increase customer mobility in choosing the priority tourism service and the subject of its provision, regardless of geographical location. On the one hand, this is due to the relentless development of transport infrastructure, the emergence of new tourist routes, the development of international air services, and on the other – the growth of incomes, simplification of border crossings, the general trend of visa liberalization. Increasing the level of mobility of tourists in the international dimension intensifies the pace of innovative development of enterprises primarily in the following aspects: 1) internationalization of the target audience of consumers of tourism services encourages enterprises to diversify approaches to customer satisfaction based on their cultural, ethnic and religious characteristics; 2) establishing effective communications regarding the international exchange of experience in the field of innovative tourism, which forms a two-way relationship, in which the client forms the parameters of the request in the context of innovative modernization of the tourism enterprise; 3) along with the growth of the level of mobility of tourists, the international mobility of innovative technologies in the field of tourism business is increasing, which stimulates the processes of innovative modernization of enterprises; 4) differentiation of customer requests for a tourist product, due to international characteristics, requires the formation of qualitatively new multifunctional approaches to the provision of tourist services; 5) intensification of competition in the world tourism market initiates the implementation of structural changes in the organization of innovative business processes of enterprises.

It is obvious that the trend of increasing the level of mobility of tourists requires the restructuring of existing approaches to managing the innovative development of tourism enterprises and involves the implementation of the following priority measures:

- formation of mechanisms to improve transport accessibility of facilities where tourist services are directly provided, on the basis of participation in innovative projects of road infrastructure development, diversification of transport connections of tourist enterprises, increasing efficiency and comfort of tourist transportation, spreading the practice of systemic transfer of clients to all stages of consumption of a tourist product (including for potential foreign tourists), establishment of cooperation with the international transport companies in a segment of the organization of passenger transportations of foreign tourists;

- managing the development of adaptive properties of innovative business processes of the tourist enterprise, by ensuring the flexibility of the latter, bringing them into line with ethnic, cultural and religious characteristics of foreign tourists, diversifying the range of tourist services taking into account the specific national interests of potential customers, multicultural components in the structure of the tourist product, which is strategically focused on meeting the needs and requirements of foreign tourists

- organization of preventive mechanisms to minimize the risks of illegal migration under the guise of primary consumption of tourist products, by establishing effective cooperation of tourist enterprises with border and customs authorities, strengthening monitoring of potential areas of illegal migration processes, approval of insurance practices against illegal migration adequate financial support from foreign tourists, purchase of a return ticket, use of customer biometric data to purchase a tourist product.

The processes of globalization of world tourism are accompanied by a relentless pace of implementation of scientific and technological progress, automation of customer service processes, instant dissemination of information data in the international space of world tourism business.

It is obvious that a set of priority areas for coordinating the management of innovative development of enterprises with globalization and current trends in the functioning of world tourism should be differentiated depending on their specialization.

A strategically important attribute of managing the innovative development of tourism enterprises in the context of growing globalization processes is to ensure safe conditions for tourists, given the current international security challenges caused by illegal migration, the growing number of refugees worldwide, the presence of so-called "frozen" military, increasing the risk of terrorist attacks.

Table 1

Differentiation of priority areas of coordinating the management of innovative development of tourism enterprises with the processes of globalization of world tourism depending on their specialization

Specialization of enterprises	Priority areas
Motel	Strategic orientation on carrying out innovative modernization of the system of popularization of tourist products among the target audience of potential clients taking into account the development of the relevant network of transport routes
Hotel	Intensification of processes to bring the norms and standards of customer service in line with the requirements of world best practices of well-known hotel and restaurant branded chains
Private homestead	Innovative diversification of the range of tourist products of rural green tourism and the implementation of management mechanisms to attract foreign customers to the domestic tourism market
Sanatorium	Implementation of innovative mechanisms for establishing the principles of rational use of recreational resources and natural facilities in the context of sustainable development of the state

For domestic tourism enterprises, the solution of this problem becomes especially relevant, given the presence of a military conflict in the Donbass and the specifics of the geographical and territorial location of Ukraine at the intersection of eastern and western logistics and transport corridors. Ensuring the appropriate level of security for tourists requires comprehensive implementation of organizational and economic measures at a macro- (elimination of existing institutional gaps in the regulation of security in the provision of tourist services, strengthening sanctions and liability for violating current legislation in the field of tourism safety, improving the efficiency of mechanisms border and customs control on the basis of their automation and minimization of human intervention) and at the micro level (dissemination of the practice of implementing mechanisms for verifying customer information based on biometric data of tourists, introduction of information technology in documenting and customer service in the provision of travel services specialized structures to ensure the proper level of safety of tourists) management of economic relations.

Conclusions from this study and prospects for further exploration in this direction

Thus, the growing challenges of globalization of world tourism objectively require the timely development of adequate mechanisms and tools to improve the management of innovative development of tourism enterprises, which provides for their strategic focus on the following measures: organization of international marketing research to identify promising foreign tourists; harmonization of domestic and international standards of tourism, implementation of norms and requirements of international technical regulations for the implementation of innovative projects in tourism, formation of a mechanism for monitoring compliance with international standards of quality of tourism services, modeling foreign economic risks of tourism, dissemination of franchising technology, diversification of approaches to customer satisfaction taking into account their cultural, ethnic and religious features, establishing effective communications regarding the international exchange of experience in the field of innovation, the formation of mechanisms to improve transport accessibility of the network of tourist services, managing the development of adaptive properties of innovative business processes of tourism in accordance with globalization challenges, organization of preventive mechanisms to minimize risks of illegal migration of the population, popularization of innovative products of domestic tourism enterprises on the world market, formation of mechanisms of electronic commercialization of innovative products of enterprises, guarantee of safe conditions for rest of tourists.

The implementation of the proposed tools for coordinating the management of innovative development of tourism enterprises under globalization creates the preconditions for improving the efficiency of their resource potential in the context of increasing competition in the global tourism market.

Literature

1. Pleskach V. L. E-business technology. K: KNEU, 2004. 223 p.
2. Khartman A. Strategies of success in the Internet economy. Kyiv: Lori, 2001. 265 p.
3. Kinash A. I. Internet marketing as the development strategy of modern machine-building enterprises. Sustainable development of economy. 2013. Vol. 3. Pp. 331-334.
4. Illiashchenko S. M. Modern lines of application of Internet technologies in marketing. Marketing and management of innovations. 2011. Vol. 4, No. 1. Pp. 64-74.
5. Vasylytsiv T. H., Voloshyn V. I., Vasylytsiv V. H. Assessing the Status and the Structural Characteristics of the Economic Security of Information Technology Sector. Business-inform. 2018. Vol. 3. Pp. 329-335.
6. Vasylytsiv T. H., Lupak R. L., Kundytska-Iliash M. V. Theoretical and methodological principles of business planning of implementation of the strategy of competitiveness of enterprises in the domestic market of Ukraine. Scientific Bulletin of Polissya. 2018. Vol. 2(14). Pp. 8-14.
7. Skarga O. O. Modern tendencies of development of the world market of tourist services. Eastern Europe: Economy, Business and Management. 2016. Vol. 2(02). Pp. 52-57.
8. Mulska O. P., Levytska O. O., Kutsyk V. I. State policy of maintaining the innovative forms of employment in the context of the economy digitalization. Regional Economy. 2020. Vol. 3. Pp. 81-90.

References

1. Pleskach V. L. (2004) E-business technology. Kyiv: KNEU.
2. Khartman A. (2001) Strategies of success in the Internet economy. Kyiv: Lori. (in Ukrainian).
3. Kinash A. I. (2013) Internet marketing as the development strategy of modern machine-building enterprises. Sustainable development of economy, vol. 3, pp. 331-334.
4. Illiashchenko S. M. (2011) Modern lines of application of Internet technologies in marketing. Marketing and management of innovations, vol. 4, no. 1, pp. 64-74.
5. Vasylytsiv T. H., Voloshyn V. I., Vasylytsiv V. H. (2018) Assessing the Status and the Structural Characteristics of the Economic Security of Information Technology Sector. Business-inform, vol. 3, pp. 329-335.
6. Vasylytsiv T. H., Lupak R. L., Kundytska-Iliash M. V. (2018) Theoretical and methodological principles of business planning of implementation of the strategy of competitiveness of enterprises in the domestic market of Ukraine. Scientific Bulletin of Polissya, vol. 2(14), pp. 8-14.
7. Skarga O. O. (2016) Modern tendencies of development of the world market of tourist services. Eastern Europe: Economy, Business and Management, vol. 2(02). pp. 52-57.
8. Mulska O. P., Levytska O. O., Kutsyk V. I. (2020) State policy of maintaining the innovative forms of employment in the context of the economy digitalization. Regional Economy, vol. 3. pp. 81-90.

Paper received : 12.02.2021

Printed : 10.03.2021

УДК 339.9:339.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-9

РИБЧУК А. В.

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ЖУРБА І. Є.

e-mail: igor.zhurba@ukr.net

Хмельницький національний університет

ФЕНОМЕН ЛІДЕРСТВА КРАЇН СВІТУ НА РИНКУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті досліджено передумови та сучасні тенденції формування феномену технологічного лідерства розвинених країн, що пояснюється масовим перерозподілом ресурсів у виробничі ланцюги нового технологічного укладу. Проаналізовано причини технологічного прориву Китаю, які зумовлені фінансовою допомогою держави через створення різноманітних фондів стимулювання розробки високих технологій. Розкрито результати технологічного лідерства США, Німеччини, Франції та інших провідних держав на ринку високотехнологічної продукції. Показано потенційний економічний ефект від впровадження нових технологій усіма суб'єктами світового господарства.

Ключові слова: феномен лідерства, високотехнологічний сектор економіки, ринок високих технологій, державні стратегії технологічного лідерства, глобальні технологічні вектори.

RIBCHUK A.V.

Drohobych State Pedagogical University named after Ivan Franko

IGOR ZHURBA

Khmelnytsky National University

THE PHENOMENON OF THE LEADERSHIP OF THE WORLD COUNTRIES IN THE MARKET HIGH TECHNOLOGIES

In today's globalized world, the level of technological development and innovation of the state is one of the main indicators of its competitiveness in the international arena. The country's participation in the exchange of high technologies determines its success in world trade, as well as the profitability of national companies. For the state as a whole, knowledge-intensive technologies are a determining factor of economic development, the main source of replenishment of budget funds and a fundamental basis for ensuring its national security. Undoubtedly, international trade in high technologies is the most important factor in the country's involvement in integration processes. Currently, a significant role in this process is played by innovation structures - various technology parks, innovation clusters, whose activities are aimed at developing and implementing new technologies. The latter become an important impetus for further globalization of world economic relations. The creation of a high-tech product and the corresponding integration of a state into the world market of high technologies determines its place and role in the modern system of international economic relations.

The article examines the preconditions and current trends of the phenomenon of technological leadership of developed countries, which is explained by the massive redistribution of resources in the production chains of the new technological way with the simultaneous spread of relevant social and institutional innovations. The reasons for China's technological breakthrough, which are due to financial assistance from the state through the creation of various funds to stimulate the development of high technology, are analyzed. It can exercise its leadership only in cooperation with existing global players in the high-tech market in conditions of open competition. The consequences of technological leadership of the USA, Germany, France and other leading countries in the market of high-tech products are revealed. State strategies for the development of high technologies support not only individual technologies, but also aimed at solving environmental problems, effective health care, increasing the mobility of factors of production. The potential economic effect of the introduction of new technologies by all actors in the world economy is shown.

Key words: leadership phenomenon, high-tech sector of economy, high-tech market, state strategies of technological leadership, global technological vectors.

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

У сучасному глобалізованому світі рівень технологічного розвитку та інноваційність держави є одним з основних показників її конкурентоспроможності на міжнародній арені. Участь країни в обміні високими технологіями зумовлює її успіх у світовій торгівлі, а також прибутковість національних компаній. Для держави загалом наукомісткі технології є визначальним фактором економічного розвитку, головним джерелом поповнення бюджетних коштів та фундаментальною основою забезпечення її національної безпеки. Безсумніву, міжнародна торгівля високими технологіями є найважливішим фактором залучення країни в інтеграційні процеси. На даний час значну роль у цьому процесі виконують інноваційні структури - різні технопарки, інноваційні кластери, діяльність яких спрямована на розробку і реалізацію нових технологій. Останні стають важливим імпульсом подальшої глобалізації світогосподарських відносин країн світу. Створення високотехнологічного продукту, і відповідна інтеграція тієї, чи іншої держави у світовий ринок високих технологій визначає її місце та роль у сучасній системі міжнародних економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемами формування та розвитку високотехнологічного сектора національної економіки, торгівлі високими технологіями займалися відомі зарубіжні вчені: Р. Гріффін, А. Гольдштейн, Дж. Деліс,

Л. Діттмер, М. Кастелльс, Г. Кунда, Нгоу Чау Бінг, Р. Солоу, Е. Тоффлер, Й. Шумпетер. Багато українських дослідників аналізують проблеми та тенденції розвитку світового ринку технологій та високотехнологічної продукції – Л. Антонюк, М. Костюченко, І. Матюшенко, В. Омельченко, І. Приварнікова, Н. Черкас, М. Федоненко, та інших. Однак на сьогодні ще залишилися питання, які потребують подальшого дослідження та висвітлення.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розкриття передумов та сучасних тенденцій формування феномену лідерства країн на світовому ринку технологій.

Викладення основних результатів дослідження

В умовах нестабільного розвитку світової економіки міжнародний ринок високих технологій характеризується значними темпами зростання і інтенсифікації діяльності на ньому як індустріально розвинених, так і країн, що розвиваються. Розвиток високотехнологічного сектора стає визначальним елементом прогресивного інноваційного розвитку національної економіки і, як наслідок, покращення рівня життя, активізації функціонування інших галузей економіки. На сьогодні дуже багато науковців та аналітиків поділяють думку, що економічний розвиток і добробут держави в сучасних умовах значною мірою залежить від розвитку сектору високих технологій та інноваційної діяльності країни [2, с. 45]. Здатність країни створювати й упроваджувати власні інновації та розвивати високі технології стає ключовим ресурсом її стійкого економічного розвитку, фінансової стабільності, конкурентоспроможності та визначає місце у світовому економічному просторі. Сучасні тенденції світової економіки демонструють стратегічну спрямованість національних економічних систем на інтенсивний розвиток високотехнологічної продукції. Найважливішою якісною зміною системи світогосподарських зв'язків стало формування глобального ринку технологій [3, с. 70].

Світовий досвід свідчить, що економічні системи країн розвиваються коливальними темпами, тобто періоди прискорення зростання чергуються з періодами призупинення темпів розвитку, що відбувається під дією кон'юнктурних чинників, зміну яких бажано уміти передбачати і чітко фіксувати. Для міжнародного ринку високих технологій, як і для світової економіки загалом, характерний розвиток під впливом економічних циклів. Аналіз показників функціонування високотехнологічних ринків, згідно з інформацією Global Insight World Industry Service database по 70 країнах світу, які виробляють 97% світового ВВП, свідчить про те, що міжнародний ринок високотехнологічних продуктів розпочинаючи з 80-х років має тенденцію до значного зростання. Це пояснюється тотальною переорієнтацією розвинених держав та окремих країн, що розвиваються на виробництво високотехнологічної продукції. Незважаючи на стрімке зростання міжнародного трансферу технологій, позитивного впливу новітніх досягнень науки і високих технологій на розвиток як розвинених держав, так і країн, що розвиваються, зростаючу увагу, яка приділяється урядами питання активізації зусиль щодо участі в міжнародній системі передачі технологій, існує чимало суперечностей і проблем розвитку цієї системи, зокрема й щодо оцінки її ефективності [13, с. 2].

Феномен технологічного лідерства розвинених країн пояснюється масовим перерозподілом ресурсів у технологічні ланцюги нового технологічного укладу з одночасним поширенням відповідних соціальних й інституціональних нововведень, що приносить значний надприбуток, нагромадження якого дозволяє модернізувати національну економіку. З цього приводу тотальний розвиток промисловості з метою імпортозаміщення не має ні економічного, ні стратегічного сенсу, тому що тягне за собою підвищені капіталовкладення з проблематичною віддачею внаслідок обмеженості національного ринку за усім асортиментом продукції, а також неможливістю одночасного забезпечення її високої конкурентоспроможності на світовому ринку [4].

На сьогодні технології є одним з найпотужніших секторів, що формує світову економіку, змінює її обличчя та визначає тенденції. У табл. 1. представлені найбільші технологічні компанії, які керують світом. Їхній рейтинг визначений та актуальний на кінець 2020 року. Список включає найбільші компанії з різних галузей цифрової індустрії, таких як програмне забезпечення та апаратне обладнання, медіа, електронна комерція, телекомунікації та інші. Рейтинг базується на ринковій капіталізації цифрових гігантів, та видами діяльності. Останнім часом до найкращих технологічних компаній, що базуються у США пробілися кілька азійських компаній.

У квітні 2020 року Всесвітня організація інтелектуальної власності оголосила, що за підсумками 2019 року Китай вперше перевершив США і став світовим лідером в міжнародних патентних заявках, а телекомунікаційний гігант Huawei Technologies очолив список компаній третій рік поспіль, збільшивши у минулому році інвестиції в НДДКР на 30%. При цьому компанія вклала не менше 18,6 млрд дол США на розвиток мережі 5G, ставши безумовним світовим лідером високошвидкісного Інтернету в світі. Компаній, які вкладають стільки в розвиток високих технологій, у світі сьогодні немає [6].

Загалом ситуація на світовому ринку технологій станом на 2019 рік була наступною - загальна кількість заявок на патенти досягло рекордного максимуму (265 800), причому 52% надійшли з Азії, 23% - з Європи та Північної Америки. На частку компаній з Китаю, Японії і Південної Кореї припадає 60% з тих самих золотих «топ-50 провідних світових компаній», і це підтверджує, що в технологічній гонці Азія займає провідні позиції на світовому ринку високих технологій. Такий технологічний ривок Китаю пояснюється

також щедрими субсидіями китайським виробникам в рамках програми Сі Цзіньпіна «Зроблено у Китаї до 2025 року». У тому числі завдяки державній стратегії на світове технологічне лідерство Китай став провідним гравцем в таких сферах, як дрони, штучний інтелект і регенеративна медицина.

Таблиця 1.

**Рейтинг 10 найбільших технологічних фірм світу
за доходами і сферою діяльності станом на 2020 рік [14].**

	Провідні компанії	Доходи	Вид діяльності
1.	Amazon	280 млрд. дол. США	Електронна комерція. Хмарні обчислення
2.	Apple	274 млрд. дол. США	Програмне забезпечення. Хмарні обчислення
3.	Samsung	199 млрд. дол. США	Конгломерат
4.	AT&T	181 млрд. дол. США	Телекомунікації. Засоби масової інформації
5.	Foxconn	178 млрд. дол. США	Електроніка
6.	Alphabet	161 млрд. дол. США	Конгломерат
7.	Microsoft	143 млрд. дол. США	Програмне та апаратне забезпечення
8.	Verizon	132 млрд. дол. США	Телекомунікації. Засоби масової інформації
9.	Huawei Technologies	132 млрд. дол. США	Споживча електроніка. Телекомунікаційне обладнання
10.	Nippon T&T	109 млрд. дол. США	Телекомунікації

Технологічне домінування Китаю стало можливим завдяки активній політиці залучення у глобальні мережі виробництва та ланцюги вартості із стимулюванням технологічної компоненти. Китай володіє значним науково-технічним потенціалом, але для якісного збільшення інвестицій у НДДКР, країні потрібно суттєво посилити захист прав інтелектуальної власності та продовжувати розвивати наукову інфраструктуру [1, с. 20]. Стрімке зростання Китаю, який став лідером міжнародних патентних заявок, показує довгострокові зрушення в напрямку інновацій на Схід». За Китаєм йдуть США, які були лідером з 1978 року. На третьому місці - Японія. Huawei випередила японську Mitsubishi Electric, створивши апікацій на дві третини більше. А китайський виробник смартфонів Oppo, наприклад, зробив ривок з 17-го на п'яте місце, створивши високопродуктивний смартфон за низькою ціною.

Таблиця 2.

Експорт високих технологій окремими країнами світу за 2015 -2019 рр. (млрд. дол. США) [12, с. 1].

	Країни	2015	2016	2017	2018	2019
1.	Китай	652,2	594,6	654,2	731,9	860,4
2.	Німеччина	199,8	206,1	195,7	210,0	207,0
3.	США	178,3	176,7	156,9	156,4	156,4
4.	Сінгапур	139,3	135,6	147,3	155,4	167,3
5.	Південна Корея	147,1	135,9	166,7	192,8	153,6
6.	Франція	110,2	109,3	109,4	117,8	128,2
7.	Японія	98,5	99,3	106,4	111,0	104,0
8.	Малайзія	64,5	63,2	74,1	90,4	103,1
9.	Великобританія	75,6	62,5	69,7	74,9	73,4
10.	Україна	1,6	1,2	1,3	1,2	1,2

За останні 10 років Китай зробив гігантський стрибок у своєму розвитку, наростивши потужність і якість своєї промислової бази до рівня, на якому країна вже може не тільки збирати високотехнологічну продукцію інших країн, але й створювати власні бренди. За останні роки у Китаї з'явилися - Huawei, ZTE, Oppo, Meizu, Alibaba, Tencent і багато інших. У цьому китайським компаніям допомагає потужна промислова політика держави, яка не шкодує трильйонів доларів на реалізацію стратегічних цілей. Так, зокрема, у будівництві інфраструктури для мобільного зв'язку, на частку Huawei доводиться трохи менше третини світового ринку.

Феномен технологічного прориву Китаю зумовлений багатьма факторами, одним із яких є допомога держави. Для допомоги китайським компаніям у справі досягнення цільового показника були створені наступні джерела фінансування: фонд інвестування в передову промисловість (3,05 млрд дол. США); китайський фонд Інтернет-інвестицій (4,4 млрд дол. США); національний фонд інтегральних схем (21,2 млрд дол. США); цільовий фонд інвестицій у державні підприємства Гочуан (16,5 млрд дол. США); цільовий фонд Китайського банку розвитку (CDB) (47 млрд дол. США); сотні аналогічних регіональних фондів [18, с. 410].

Капіталізація фондів триває, але цільовим показником до кінця 2019 року була цифра у 880 млрд дол. США. Результатом таких масштабних впливів стало різке зростання патентної активності китайських вчених і компаній. З 2008 по 2017 рік кількість патентних заявок з Китаю зросла з 204 тис. до 1,3 млн на рік (на 600%). Американські патентні заявки за той же період зросли з 429 тис. до 525 тис. одиниць. По-перше, важлива стратегічна потуга - така, що у Китаї іноді називають «сукупна громадська міць». Даний компонент має на

увазі здатність держави впливати на усі сфери міжнародно-політичного та економічного життя, включаючи військову, політичну, економічну і гуманітарну області [14, с. 24]. По-друге, серйозну роль відіграє фактор привабливості політичних і економічних інститутів, а також ідеологічних конструкцій тієї чи іншої держави. По-третє, важливе значення має здатність країни висувати ідеї, прийнятні для решти світу. І нарешті, четвертий чинник - це наявність у держави союзників в справі здійснення і просування політики лідерства.

Додатково в концепції лідерства важливо враховувати те, які цілі переслідує держава при проведенні своєї політики: домінування або відповідальність. Якщо держава переслідує ідею домінування над іншими учасниками міжнародних відносин, вона повинна віддавати собі звіт в тому, що така політика відштовхує і породжує потребу протидіяти. Ідея відповідальності, своєю чергою, приваблива, але пов'язана з ризиками гальмування реалізації власних інтересів і відповідними національними втратами. У 2017 р тема китайського лідерства стає більш актуальною. Формальним приводом послужила заява голови КНР Сі Цзіньпіна на Всесвітньому економічному форумі в Давосі у січні 2017 року, на якому було сказано про готовність Китаю «грати роль лідера глобалізації та боротьби з протекціонізмом». Дана тема широко обговорюється у китайських ЗМІ. Все це вказує на те, що лідерські амбіції Китаю починають наростати [14, с. 192]. Механізми здійснення китайського лідерства за своєю формою мають глобальний та регіональний характер, а за змістом є ідейно політичними, економічними, військовими та іншими. Перш за все, варто звернути увагу на глобальні ідейно-політичні механізми [7, с. 365]. Тут ми не бачимо від Китаю будь-яких проривів або навіть натяків на щось таке прийнятне і зрозуміле. Пекін поки не може запропонувати світові конкретну привабливу ідею, обмежуючись загальними заявами про побудову «світу із загальною долею». Серйозним обмежувачем цього механізму є нездатність вкинути в світове співтовариство щось дійсно значиме в доктринальному сенсі.

Стратегічна проблема Китаю полягає в тому, що своє лідерство він може здійснити тільки у взаємодії, нехай і конкурентному, з існуючими глобальними лідерами і іншими країнами, орієнтуються на них при відмові від протидії їм. І щоб мати успіх, Китай повинен буде пропонувати нові ідеї, прийнятні для решти світу. Головним глобальним економічним інструментом просування інтересів Китаю є концепція «Один пояс, один шлях» (включає Економічний пояс Шовкового шляху і Морський Шовковий шлях XXI століття), головна мета якої за рахунок інвестицій в інфраструктуру багатьох країн світу створити майданчик для виходу китайського капіталу і китайських товарів за кордон, а також завантажити китайські потужності в умовах, коли внутрішній попит не забезпечує повного попиту на вироблену продукцію [9, с. 260].

Тривалий час Китай вважався головним чиним постачальником дешевих товарів. Згідно з планом керівництва КНР, Китай повинен перетворитися з постачальника дешевих товарів у виробника високих технологій. Первісна стратегія влади під назвою "Зроблено у Китаї до 2025" передбачала, що вже до 2025 року Китай увійде в середину рейтингу найбільших світових виробників високотехнологічної продукції, а до 2049 році - стане світовим лідером в цій галузі. Тепер же Пекін намагається підлаштуватися під умови, що змінилися. Нова концепція "внутрішньої циркуляції" стає одним з наріжних каменів нового п'ятирічного плану уряду на 2021-2025 роки. Китай може бути змушений відвернутися від трьох "недружніх країн" - США, Канади та Австралії - і зосередити основну увагу на поглибленні співпраці з країнами Європи, Азії та Африки - зокрема, такими торговими блоками, як АСЕАН і ЄС. Окрім того, Пекін буде продовжувати активно фінансувати інфраструктурні проекти в рамках ініціативи "Новий Шовковий шлях" - транспортного коридору між Китаєм і Європою.

Китай залежить від імпорту мікросхем з США. Американські виробники більше не можуть поставляти мікросхеми китайському Huawei У той же час Китай не має наміру відмовлятися від своєї мети стати світовим лідером в області високих технологій. В даний момент, однак, Китай в значній мірі залежить від імпорту мікросхем для мобільних пристроїв із США. Через санкції Вашингтона найбільші світові виробники чіпів - наприклад, американська компанія Qualcomm, тайванська TSMC більше не можуть поставляти свою продукцію китайській компанії Huawei. На цьому тлі у Китаю не буде іншого виходу, окрім як налагодити власне виробництво мікросхем [12, с. 2].

Німеччина - один з лідерів в області формування інноваційної економіки. Федеральна державна стратегія високих технологій розробила найважливіші заходи для підвищення інноваційності німецької економіки, створення робочих місць, підвищення якості життя. Інновації вносять свій внесок у вирішення соціальних проблем. Федеральна державна стратегія високих технологій підтримує не тільки окремі технології, але й націлена на вирішення екологічних проблем, ефективної системи охорони здоров'я, посилення мобільності факторів виробництва. Дана програма також передбачає створення приватних і державних центрів у сфері НДДКР, реформування освітньої системи і поліпшення зв'язку між наукою і промисловістю. Для підвищення міжнародної конкурентоспроможності економіки і поліпшення співпраці між наукою і промисловістю уряд Німеччини прийняв стратегічний план дій в області високих технологій (High-Tech Strategy Action Plan). Названий план містить шість ключових пріоритетів розвитку економіки Німеччини та поліпшення якості життя людей [11]:

Перший - цифрова економіка і суспільство (впровадження інноваційних рішень на основі цифрових технологій).

Другий - стійка економіка та енергетика (впровадження ресурсно-ефективних і екологічних способів виробництва і споживання).

Третій - інноваційний робочий простір (підтримка змін, що відбуваються на сучасних робочих місцях, як основи для творчих ідей та інновацій).

Четвертий - здорове життя (посилення досліджень, спрямованих на те, щоб допомогти людям жити здоровим, активним і незалежним життям).

П'ятий - інтелектуальна мобільність (проведення досліджень в підтримку комплексної транспортної політики та логістики, оптимізація використання різних видів транспорту з точки зору їх ефективності, можливостей і взаємодії).

Шостий - цивільна безпека.

Одним з ключових напрямків стратегії високих технологій з 2011 року стала цифровізація промисловості. Центральними напрямками діяльності уряду Німеччини в рамках ключового завдання «Цифрова економіка і суспільство» стали наступні програми:

1. Індустрія 4.0. В описі стратегічного плану зазначається, що завдяки еволюції Інтернету реальний світ і віртуальний світ все більше зближуються, формуючи Інтернет речей як основу нової індустрії. Ключовими характеристиками промислового виробництва майбутнього стануть виробництво індивідуалізованих продуктів у високогнучких виробничих середовищах; рання інтеграція клієнтів і ділових партнерів в процеси проектування і створення вартості; зв'язування продукції і високоякісних послуг, щоб отримати «гібридні продукти». У зв'язку з чим уряд Німеччини має на меті всіляко підтримувати промисловість і науку в реалізації стратегії побудови індустрії 4.0, щоб забезпечити вихід Німеччини на рівень провідного постачальника таких технологій і центру промислового виробництва.

2. Розумні послуги (Smart services). Аналітики стратегічного плану дій у сфері високих технологій відзначають, що сучасна промисловість представляє для провайдерів і користувачів інформаційно-комунікаційних послуг (інтелектуальних послуг) великий потенціал для зростання. Такі послуги дозволять оптимізувати роботу промислових підприємств за допомогою нових платформ знань і віртуалізації інфраструктур на основі інформаційно-комунікаційних технологій.

3. Розумні дані (Smart data). Технології великих даних (big data) істотно поліпшують і прискорюють прийняття рішень і оптимізують бізнес-процеси. Тому, пропонуючи програму «Розумні дані», уряд Німеччини планує сприяти розробці і тестуванню інноваційних послуг, пов'язаних із застосуванням цих технологій, щоб надавати їх не тільки великому бізнесу, але і середнім підприємствам.

4. Хмарні обчислення (Cloud computing). Дану програму уряд Німеччини вважає особливо важливою для молодих компаній, а також малих і середніх підприємств. Завдяки хмарним додаткам, такі компанії зможуть отримати доступ до інноваційних технологій, які раніше були доступні в більшій мірі великим компаніям.

5. Цифрова мережа (Digital networking). В рамках даної програми уряд Німеччини планує працювати над створенням і поширенням високопродуктивних мереж повного охоплення, а також їх функціональної сумісності, що необхідно для формування баз інтелектуальних додатків і інноваційних послуг. Щоб повною мірою використовувати потенціал інформаційно-комунікаційних технологій в таких областях, як освіта, енергетика, охорона здоров'я, мобільність і управління, уряд Німеччини планує розробити всеосяжну стратегію «інтелектуальних мереж».

6. Цифрова наука (Digital science). Дана програма спрямована на державну підтримку наукового сектора в частині цифрових перетворень і створення наукової інформаційної інфраструктури та більш широкого використання цифрових технологій, які відкривають нові можливості для наукових досліджень і співпраці.

7. Цифрова освіта (Digital education). Програма «Цифрова освіта» орієнтована на сприяння більш широкому використанню цифрових технологій в освіті, на формування навичок використання інформаційно-комунікаційних технологій незалежно від віку людини [11].

У другій половині 20-го століття США зайняли світове лідерство в галузі науково-дослідних розробок. Стрімке зростання державних і приватних інвестицій в дослідження і розробки допомогли США зайняти позицію глобального економічного лідера. Технологічний сектор є економічною зіркою Сполучених Штатів, яка веде за зростанням економіки країни, а також її фінансових ринків. ІТ та комунікаційні компанії лежать в основі інновацій, швидко змінюючи життя людей та трансформуючи бізнес, фінанси і економіку загалом. Найбільші американські технологічні компанії працюють у широкому діапазоні галузей з товарами та послугами, які порушують традиційні методи ведення бізнесу або створюють нові моделі, що революціонізують цілі сектори. Отримуючи високотехнологічну продукцію та послуги з високою доданою вартістю, суб'єкти технічної галузі займаються жорсткою конкуренцією, щоб придбати та зберегти свою частку на ряді високоприбуткових ринків [15, с. 18].

Ця боротьба за частку ринку ще більш жорстка, оскільки у багатьох технологічних бізнесах закон "переможець бере все" доводить, що домінуючий гравець отримує левову частку прибутку. А знані п'ять американських великих технологічних компаній, Apple, Microsoft, Amazon, Alphabet (Google) і Facebook, є підтвердженням цього явища своєю неперевершеною перевагою над власним основним бізнесом: смартфонами, офісним програмним забезпеченням, електронною комерцією, пошуковими системами та соціальними медіа. Очоловані великою п'ятіркою у цьому загостреному суперництві, провідні технологічні

компанії не мають жодної думки щодо розробки продуктів, щоб конкурувати між собою або новими стартапами. Вони покладаються на свою існуючу клієнтську базу або розподільчі мережі, щоб отримати частку ринку.

Незважаючи на те, що нові дійові особи періодично кидають виклик технологічним компаніям у деяких своїх бізнесах, то рідко трапляються компанії, які перевищують оцінку в декілька мільярдів. Найбільші американські стартапи можуть створювати певні загрози при диверсифікації в майбутньому, але часто вони можуть досягати лише великих розмірів, оскільки кидають виклик галузі, де існуючі великі технологічні компанії ще не працюють активно. На даний момент найвидатніші американські технологічні компанії є основою економічного зростання країни та ключовим аспектом її глобальної економічної та технологічної потужності. Вони також є одним з головних важелів для майбутньої високооплачуваної роботи у США, і хоча вони загрожують ряду традиційних галузей, але сподіваються на те, що їх інноваційний та руйнівний підхід до бізнесу принесе нові корисні та захоплюючі програми у повсякденному житті людей.

Однак, ситуація стрімко змінилася. У 2017 році частка США в глобальних витратах на НДДКР впала приблизно до 28%. Зниження даних показників не говорить про те, що США стало менше інвестувати у науково-дослідні розробки. Абсолютно, витрати на дослідження і розробки у США збільшуються щорічно. Результатом зниження частки на загальносвітовий картині стало значне збільшення інвестицій в науку інших країн, які визнали важливість розвитку досліджень і розробок в підвищенні їх конкурентоспроможності.

Таблиця 3.

Експорт високих технологій США за 2008 - 2019 роки (млрд дол. США) [17].

Обсяги експорту високих технологій США	Р О К И				
	2008	2012	2014	2016	2019
	246,3	172,4	179,3	176,3	156,1

У 2019 році експорт високих технологій Сполученими Штатами Америки становив 156 074 мільйонів доларів США. Протягом останніх років він істотно коливався, і, як правило, зменшувався упродовж 2010 - 2019 років. Причиною цього стало те, що Китай, який посів друге місце у 2017 році, вклав у наукові дослідження більше, ніж Японія, Німеччина, Південна Корея і Франція - разом узяті. Частка країн - США, Японії, Німеччини, Франції, Великобританії та Італії на наукові дослідження скоротилася, водночас на ринку високих технологій зайняли своє місце - Китай, Південна Корея і Тайвань. За останні два десятиліття частка Китаю у світових дослідженнях і розробках зросла з 4,9% до 25,3%, витрати США знизилася з 39,9% до 27,7%, а - Японії зменшилися з 14,6% до 8,7% [12].

У липні 2019 консалтингова компанія McKinsey представила звіт про технології, здатних змінити життя, бізнес і глобальну економіку в найближчі роки, включивши в цей список мобільний Інтернет, безпілотні автомобілі і передову геноміку. За прогнозами аналітиків, до 2025 року потенційний економічний ефект від впровадження таких технологій складе в межах \$ 14-33 трлн. Цей аналіз заснований на поглибленому аналізі ключових потенційних переваг, в тому числі більш якісних продуктів і більш низьких цін. У звіті увійшли такі технологічні напрямки: • мобільний Інтернет; • автоматизація; • Інтернет речей; • хмарні обчислення; • вдосконалена робототехніка; • автономні транспортні засоби; • геноміка наступного покоління; • нові засоби накопичення енергії; • 3D-друк; • оновлені матеріали і паливо; • поновлювані джерела енергії [16, с. 17].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, аналізуючи сучасний світовий ринок технологій, можна стверджувати по-перше, що ринок високих технологій є важливим фактором зростання світової економіки та економіки окремих країн. По-друге, розвинені країни зберігають лідируючі позиції в багатьох галузях, у тому числі у таких, як фармацевтика, аерокосмічна галузь, однак їхня частка поступово скорочується. По-третє, все більшу роль на ньому виконують країни, що розвиваються. Зарубіжний досвід Китаю, Японії, Індії, Південної Кореї показує можливі способи отримання доступу до іноземних технологій. Основні канали трансферу технологій, що використовуються даними країнами - покупка патентів і ліцензій, створення спільних підприємств з зарубіжними партнерами. У розвитку технологічного виробництва державна підтримка інноваційного бізнесу і реалізація відповідних програми є імпульсом економічного зростання. Світовий досвід показує, що ці механізми успішно працюють в економіках орієнтованих на інноваційний розвиток.

Аналіз сучасних тенденцій функціонування світового ринку високих технологій потребує подальшого дослідження перспективних напрямків створення, впровадження та реалізації найновіших технологій провідними суб'єктами світового господарства.

Література

1. Антонюк Л.Л., Черкас Н. І. Провідна роль Китаю у глобальних мережах сектору високих технологій: нова реальність та сучасні виклики / Л. Л. Антонюк, Н. І. Черкас // Економіка та держава № 12/2017. – С. 14-22. – С. 20.
2. Приварникова І. Ю. Костюченко М. К. Розвиток сектору високих технологій економіки України / І. Ю. Приварникова, М. К. Костюченко // Маркетинг і менеджмент інновацій - 2012, № 2. С.45-52. С. 45.
3. Тимошенко І.В. Сучасні тенденції світового ринку високих технологій / І.В.Тимошенко // СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ Випуск 2 (25) 2020. - С.69-76 (с. 70).

4. Федоненко М.Є. Перспективи розвитку високотехнологічної галузі в Україні / М.Є. Федоненко // Ефективна економіка. – 2012. - № 5.
5. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture: The Rise of the Network Society. Oxford : Blackwell, 1996. 556 p.
6. China's high-tech zones lead innovation development // The state council the people's republic of China. 2018. URL: http://english.gov.cn/news/top_news/2018/01/04/content_281476001215492.htm.
7. Delisle J., Goldstein A. (eds.). (2017). China's Global Engagement: Cooperation, Competition, and Influence in the 21st Century. Washington: Brookings Institution Press.- 2017. - 448 p.
8. Dittmer L., Ngeow Chow Bing. (eds.). (2017). Southeast Asia and China: A Contest in Mutual Socialization. London: World Scientific Publishing Company. - 2017. -300 p.
9. Griffiths R.T. (2017). .Revitalising the Silk Road: China's Belt and Road Initiative. Leiden: Hipe Publications. - 2017. – 260 p.
10. Grupp H. Science, high technology and the competitiveness of EU countries. Cambridge Journal of Economics. 1995. T. 19. № 1. P. 209–223.
11. High-Tech Strategy 2025. URL: <https://www.bmbf.de/en/high-tech-strategy-2025.html>
12. High-technology exports in current prices. WORLD.. DATA aTLAS RANKINGS FOREIGN TRADE. 2020. - 2 p.
13. International Trade Statistics 2019. WTO, Geneva-2, 2019. – 174 p.
14. Jin Kai. (eds.). (2017). Rising China in a Changing World: Power Transitions and Global Leadership. Singapore: Palgrave Macmillan. – 2017. – 192 p.
15. Kunda G. Engineering culture: control and commitment in a high-tech corporation. Philadelphia : Temple University Press, 2006. 307 p.
16. McKinsey(2019). – Tech for Good. «McKinsey Global Institute». – 2019. – 77 p.
17. The Worldbank. High-technology exports (% of manufactured exports). URL : <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS/countries> (дата звернення: 26.10.2020).
18. Zhang J. Xia F., Zhang J. A hybrid mechanism for innovation diffusion in social networks. IEEE Access. 2016. Vol. 4. P. 408–416.

References

1. Antonyuk LL, Cherkas NI Leading role of China in global networks of the high technology sector: a new reality and modern challenges / LL Antonyuk, NI Cherkas // Economy and State . - 2017.- № 12 - С 14-22.
2. Pryvarnikova I. Yu. .Kostyuchenko MK Development of the sector of high technologies of the economy of Ukraine / I. Yu. Pryvarnikova, MK Kostyuchenko // Marketing and management of innovations - 2012, № 2. P.45-52.
3. Tymoshenko IV Modern tendencies of the world market of high technologies / IVTymoshenko // EASTERN EUROPE: ECONOMY, BUSINESS AND GOVERNANCE Issue 2 (25) 2020. - P.69-76.
4. Fedonenko ME Prospects for the development of high-tech industry in Ukraine / ME Fedonenko // Effective economy. - 2012. - № 5.
5. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture: The Rise of the Network Society. Oxford: Blackwell, 1996. 556 p.
6. China's high-tech zones lead innovation development // The state council the people's republic of China. 2018. URL: http://english.gov.cn/news/top_news/2018/01/04/content_281476001215492.htm.
7. Delisle J., Goldstein A. (eds.). (2017). China's Global Engagement: Cooperation, Competition, and Influence in the 21st Century. Washington: Brookings Institution Press.- 2017. - 448 p.
8. Dittmer L., Ngeow Chow Bing. (eds.). (2017). Southeast Asia and China: A Contest in Mutual Socialization. London: World Scientific Publishing Company. - 2017. -300 p.
9. Griffiths R.T. (2017). .Revitalizing the Silk Road: China's Belt and Road Initiative. Leiden: Hipe Publications. - 2017. - 260 p.
10. Grupp H. Science, high technology and the competitiveness of EU countries. Cambridge Journal of Economics. 1995. T. 19. № 1. P. 209–223.
11. High-Tech Strategy 2025. URL: <https://www.bmbf.de/en/high-tech-strategy-2025.html>
12. High-technology exports at current prices. WORLD .. DATA ATLAS RANKINGS FOREIGN TRADE. 2020. - 2 years
13. International Trade Statistics 2019. WTO, Geneva-2, 2019. - 174 p.
14. Jin Kai. (eds.). (2017). Rising China in a Changing World: Power Transitions and Global Leadership. Singapore: Palgrave Macmillan. - 2017. - 192 p.
15. Kunda G. Engineering culture: control and commitment in a high-tech corporation. Philadelphia: Temple University Press. - 2006. - 307 p.
16. McKinsey (2019). - Tech for Good. McKinsey Global Institute. - 2019. - 77 p.
17. The Worldbank. High-technology exports (% of manufactured exports). URL: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS/countries> (accessed: 26.10.2020).
18. Zhang J. Xia F., Zhang J. A hybrid mechanism for innovation diffusion in social networks. IEEE Access. - 2016. Vol. 4. R. 408–416.

Надійшла / Paper received : 02.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 338.242

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-10

ОСТРИНІНА О. П.

ORCID ID: 0000-0003-4342-8552

e-mail: Olena.Ostrinina@gmail.com

Університет митної справи та фінансів

РОЗВИТОК АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

На основі результатів семантичного аналізу ключових тлумачень поняття «управління витратами» сформовано теоретико-методичний базис організації стратегічного управління витратами підприємства. Проведено систематизацію об'єктів управління витратами, обґрунтовано шляхи їх декомпозиції для цілей управління та запропоновано виділення додаткових до загальноприйнятих об'єктів управління витратами таких як: параметри присутності підприємства у мережі створення цінності, характеристики стратегічного вибору підприємства, елементи бізнес-моделі підприємства, складові архітектурного опису підприємства, що впливають на рівень та динаміку витрат. Виділення таких об'єктів визначило гіпотезу автора щодо необхідності додавання аспекту стратегічності до контурів управління витратами, який має реалізовуватися на постійній основі та в рамках розширення адаптивних властивостей контурів управління витратами. Запропоновано введення класифікаційних ознак: стратегічність витрат, критичність витрат та адаптивність витрат. Проведені структуризація суб'єкту управління витратами та систематизація системи елементів системи управління витратами дозволили сформулювати опис такої системи, відповідний до умов четвертої промислової революції. Запропоновано виділення в рамках системи управління витратами підприємства контурів тактичної та стратегічної адаптації до зміни умов господарювання.

Ключові слова: адаптивне управління, стратегічні витрати, собівартість, управління витратами, система управління

OLENA OSTRININA

University of Customs and Finance

THE ADAPTIVE MANAGEMENT DEVELOPMENT FOR THE ENTERPRISE'S STRATEGIC COSTS UNDER THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION CONDITIONS

Modern enterprises operate under the fourth industrial revolution conditions, which are characterized by radical changes in production processes through digitalization, big data processing, and cyber-physical systems usage. At the same time, accelerating the market environment's transformations requires the business entities to adapt to the changes of the environmental conditions. With this transformation in mind, the purpose of the article is to form a theoretical and methodological basis for the industrial enterprises' strategic cost management organization. The semantic analysis results of the "cost management" concept interpretations, performed by using the Advengo keyword search system, have been used as a basis for achieving the article goal. The cost management objects systematization has been carried out. The ways to such objects decomposition for management purposes has been justified. The additional cost management objects, such as the company's presence parameters in the value creation network, characteristics of the enterprise's strategic choice, the company's business model elements, the company's element architectural description, have been offered. The selection of cost management objects has determined the author's hypothesis about the need to add strategicity to the cost management circuits, which should be implemented on an ongoing basis and in expanding the cost management circuits' adaptive properties. The following classification features have been introduced as part of the control object's decomposition: strategic costs, critical costs, and costs adaptability. The description of the cost management system corresponded with the fourth industrial revolution features has been given by the cost management subject structuring and the elements of the cost management system systematization. The contours allocation of tactical and strategic adaptation to business conditions changes within the enterprise's cost management system has been proposed.

Keywords: adaptive management, cost, strategic costs, cost management, management system

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

Діяльність будь-якого підприємства потребує понесення різного роду витрат, наявність яких виступає передумовою реалізації підприємством його призначення. Сфера формування та управління витратами з одного боку є достатньо докладно представленою в економічній літературі та в практиці господарювання. З іншого боку, існує багато складових управління витратами, які мають різні та доволі часто суперечливі трактування та підходи до реалізації. Наявність таких різних тлумачень як раз пояснюється множинністю підходів до управління витратами та суперечностями в поглядах численних учених-економістів на складові такого управління. Відповідно актуалізується питання систематизації наявних підходів та формування єдиного опису наявної парадигми організації управління витратами, що потрібно для визначення можливих напрямків її удосконалення та розвитку. Окрім того слід враховувати, що наявна парадигма управління витратами сприймає впливи з боку таких сучасних тенденцій, як поширення набутків четвертої промислової революції (докорінні зміни виробничих процесів на основі впровадження кіберфізичних систем, використання цифрових двійників підприємства та накопичення великих даних), цифровізація (діжиталізація) економіки, орієнтація у прийнятті рішень на використання даних, а не досвіту відповідального виконавця (використання так званого «data-drive» підходу), поширення блокчейн технологій та інструментів

управління знанням тощо. Зазначені тенденції змінюють устояну парадигму управління витратами підприємства та обумовлюють доречність досліджень напрямків її зміни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Питання управління витратами є доволіно докладно висвітленими в наявній економічній літературі. Певною проблемою тут є множинність поглядів учених-економістів безпосередньо на процес управління витратами та структурування відповідної системи управління. Саме наявність такої значної кількості тлумачень обумовлює наявність певних теоретичних неузгодженостей в управлінні витратами, які мають бути вирішені з урахуванням зміни вимог щодо результату роботи системи управління витратами. З точки зору множинності наявних тлумачень вельми цінною є пропозиція Л. Кучер [4, с.152.167] щодо використання різних підходів до визначення змісту управління витратами. Зазначена авторка [4, с.156] пропонує виділення діяльнісного, процесного та функціонального підходів до розуміння змісту управління витратами. Аналогічний розподіл підходів до трактування сутності управління витратами міститься в роботі Г. Партіна [9], який запропонував виокремлення функціонального (управління на основі функцій менеджменту) та процесно-об'єктного (управління через оптимізацію бізнес-процесів та диференціацію носіїв витрат) підходів [9, с.46]. Також даним автором запропоновано представлення концепту «управління витратами» як системи та як процесу. Такий розподіл є дещо умовним, адже елементи сформованої системи забезпечують реалізацію процесу управління. В розвиток даного твердження зазначимо на більшій доречності виділення підходів безпосередньо управління витратами. Окрім того перелічені підходи до управління витратами підприємств потребують прямого врахування особливостей цифрової трансформації сучасного бізнесу, яка відбувається через прийняття ним принципів четвертої промислової революції. Окрім того, кожен з таких підходів обов'язково має бути адаптований до швидких та непередбачуваних змін оточення, а також до врахування параметрів стратегічного вибору підприємства, що в свою чергу певною мірою змінює зміст поняття та процесу управління витратами підприємства.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є формування теоретико-методичного базису організації стратегічного управління витратами промислового підприємства, орієнтованого на використання набутих четвертої промислової революції та розширеного врахуванням принципів випереджаючої адаптації.

Виклад основного матеріалу

Реалізація мети статті передбачає першочергове визначення можливих напрямків розвитку окремих складових «управління витратами», ідентифікувати які пропонується на основі здійснення семантичного аналізу наявних тлумачень даного поняття. Проведення такого аналізу здійснено на основі використання системи пошуку ключових слів (SEO-аналізу текстів) «Advego» [11], до якої було внесено 47 визначень поняття «управління витратами підприємства». Похідні характеристики масиву тлумачень наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Похідні параметри семантичного аналізу поняття «управління витратами»
(розрахунки автора з використанням [11])

Параметр SEO-оптимізації тексту (назва показнику)	Значення показнику	Параметр SEO-оптимізації тексту (назва показнику)	Значення показнику
Кількість символів	8532	Кількість унікальних слів	445
Кількість символів без пробілів	7555	Кількість значущих слів	768
Кількість слів	987	Кількість стоп слів	180

В результаті обробки системою SEO-аналізу текстів похідного набору тлумачень, кількісні характеристики яких подано у табл. 1, було сформовано семантичне ядро концепту «управління витратами підприємства». Складові отриманого семантичного ядра охарактеризовано у табл. 2. З неї можна побачити орієнтованість досліджуваного концепту на реалізацію функцій управління, динамічність та цілеспрямованість процесу управління, виключність ролі функцій аналізу та контролю тощо.

Орієнтуючись на табл. 2 та на похідний набір тлумачень (він не наводиться з огляду на об'єктивні обмеження щодо обсягу статті) зазначимо, що в переважній більшості тлумачення та підходи до управління витратами орієнтовані виключно на реалізацію оперативного (тактичного) управління витратами. Відповідно вельми актуальним бачиться завдання організації стратегічного управління витратами, вирішення якого передбачає усвідомлення особливостей та специфічних рис саме стратегічного управління витратами. Класичною роботою, в якій відображено особливості стратегічного управління витратами, є розробка Дж. Шанка та В. Говіндараджана [14], а також цілого ряду їх послідовників. Дані автори роблять наголос на необхідності переорієнтації управлінського обліку (такий облік в [14] розглядається як синонім управління витратами) на підтримку реалізації стратегічного процесу підприємства. Відповідно стратегічне управління витратами визначається як «застосування в стратегічному управлінні інформації щодо витрат» [14, с.16] або як «процес оцінки фінансового впливу альтернативних управлінських рішень щодо витрат, базований на поєднанні трьох основних методів: аналіз ланцюга цінностей, аналіз стратегічного позиціонування та аналіз витрато утворюючих факторів» [14, с. 7].

Таблиця 2

Семантичне ядро поняття «управління витратами підприємства»
(розрахунки автора з використанням [11])

Складові ядра за фразами			Складові ядра за словами		
Фраза/слово	Кількість	Частота, %	Слово	Кількість	Частота, %
Формування витрат	6	0,61 / 1,22	Витрат	32	3,24
Витрат підприємства	6	0,61 / 1,22	Підприємства	29	2,94
Ресурсів	6	0,61	Процес	22	2,23
Рівня витрат	6	0,61 / 1,22	Управління	15	1,52
Динамічний процес	5	0,51 / 1,01	Контроль	13	1,32
Діяльності підприємства	5	0,51 / 1,01	Рівня	12	1,22
Процес цілеспрямованого	5	0,51 / 1,01	Досягнення	11	1,11
Функцій управління	5	0,51 / 1,01	Формування	11	1,11
Економічного результату	4	0,41 / 0,81	Діяльності	9	0,91
Контролю регулювання	4	0,41 / 0,81	Затрат	9	0,91
Управлінські дії	4	0,41 / 0,81	Планування	7	0,71
Використання ресурсів	3	0,30 / 0,61	Динамічний	6	0,61
Досягненні високого	3	0,30 / 0,61	Регулювання	6	0,61
Оптимального рівня	3	0,30 / 0,61	Результат	6	0,61
Результату діяльності	3	0,30 / 0,61	Ресурсів	6	0,61
Включає управлінські дії	3	0,30 / 0,91	Системи	6	0,61
Управління процесами	3	0,30 / 0,61	Стратегічних	6	0,61
Собівартості продукції	3	0,30 / 0,61	Аналіз	5	0,51
Цілеспрямованого формування	3	0,30 / 0,61	Забезпечення	5	0,51
Бізнес-процесів	2	0,20	Здійснення	5	0,51
Враховувати конкурентні переваги	2	0,20 / 0,61	Зниження	5	0,51
Диференціації цільових затрат	2	0,20 / 0,61	Цілеспрямованого	5	0,51

Зазначені трактування було розширено окремими дослідниками. Так, наприклад, А. Заруднев та Г. Мерзлікіна [2, с. 67] розвивають тлумачення стратегічного управління витратами, трактуючи його через обґрунтування стратегічного вибору щодо здійснення витрат у зіставленні з можливостями та ресурсним потенціалом підприємства. О. Сорвіна [12] в свою чергу пропонує розрізняти оперативні та стратегічні рішення в системі управління витратами, орієнтуючи останні на удосконалення процесу ресурсного забезпечення рішення стратегічних завдань. Подібний розподіл рішень перетинається з розробкою Н. Злобіної [3], яка робить наголос на потребі виділення стратегічних витрат, під якими розуміються ресурси, потрібні для досягнення стратегічних показників діяльності підприємства. Наголос на потребі виокремлення стратегічних витрат зроблений також у праці Ф. Леготіна з співавторами [5, с. 90-93], де стратегічні витрати визначаються як залежність між витратами та обсягами виробництва в розрізі структури продукції. Тобто в роботах [3, 5] акцент робиться не стільки на визначенні рівня витрат, скільки на встановленні результативності понесених витрат у порівнянні з конкурентами. Дещо по іншому трактує стратегічні витрати Р. Фроленко [13], співвідносячи їх з витратами на розвиток або витратами на науково дослідні розробки. Хоча при цьому даний автор підтримує думку щодо розгляду стратегічного управління витратами як складової стратегічного позиціонування підприємства (на ринку та в рамках логістичного ланцюга постачань) [13, с. 13], тобто параметри оптимізації рівня витрат визначаються виходячи з критерію стратегічної необхідності (як результат стратегічного вибору підприємства). Подібні пропозиції щодо додавання аспекту стратегічності до управління витратами пропонується розширити через виокремлення безпосередньо адаптивної стратегії управління витратами, яка встановлюватиме орієнтир для управління.

Також пропонується всю множину аспектів (зон уваги) управління витратами та наявних теоретичних неузгоджень у даній сфері розглядати через призму формування системи управління витратами (СУВ) підприємства. Відразу зазначимо, що СУВ, як і будь-яка інша система управління, передбачає першочергове визначення суб'єкта та об'єкта управління. Тут на перший погляд цілком зрозумілим є представлення понесених підприємством витрат як об'єкта управління. Проте дане твердження потребує цілого ряду уточнень. Перш за все звернемо увагу на доволі поширений пласт робіт, які порівнюють зміст категорій «витрати» та «затрати». Дослідники також оперують поняттям собівартості продукції як об'єкта управління витратами, а також виокремлюють економічну, бухгалтерську та податкову концепції визначення змісту поняття «витрати підприємства». Якщо говорити про стратегічне управління витратами та формування СУВ, вагомим є не стільки прийняття точки зору щодо наявності або відмінності категорій «затрати» та «витрати», стільки усвідомлення впливу такої точки зору на формування об'єкту управління. Також при визначенні об'єкта управління доречно враховувати думки інших дослідників, які безпосередньо займалися структурізацією системи управління витратами. Узагальнення думок таких учених відображено у табл. 3.

Орієнтуючись на наявні підходи до виокремлення об'єкту управління витратами пропонується додати складову стратегічного вибору підприємства. Якщо базуватися на роботі Дж. Шанка та В. Говіндараджана [14], то такими додатковими об'єктами мають бути ланцюг створення цінності (точніше, параметри включення підприємства до мережі виведення продукту на ринок), параметри стратегічного вибору підприємства (в базовому варіанті такий вибір може обмежуватися вибором між класичними

стратегіями лідерства за витратами та диференціації продукції), характеристики бізнес-моделі діяльності підприємства (параметри архітектурного опису підприємства, що впливають на рівень та динаміку витрат). Така структуризація об'єкту управління повною мірою відповідає гіпотезі автора щодо необхідності додавання аспекту стратегічності до контурів управління витратами, який має реалізовуватися на постійній основі та в рамках розширення адаптивних властивостей контурів управління витратами.

Таблиця 3

Систематизація поглядів щодо структуризації об'єкта управління витратами підприємства
(систематизовано автором)

Складові об'єкту управління витратами	А. Зарудисв [2, с.10]	Л. Кучер [4, с. 156]	Н. Радіонова [10, с.103]	Я. Леонов [6, с. 176]	О. Варченко [1, с.24]
Загальна сума (розмір/ рівень) витрат	+		+		
Динаміка витрат		+			
Місця виникнення витрат (центри витрат)		+			+
Формування витрат	+				
Структура та види витрат	+				
Собівартість продукції				+	
Процеси та господарські операції розглянуті з погляду здійснення витрат		+			
Собівартість одиниці продукції			+		
Альтернативні витрати				+	
Все різноманіття витрат				+	
Окремі характеристики стану витрат	+				

При визначенні об'єкту управління витратами обов'язково слід передбачити варіанти його декомпозиції. Це потрібно для реалізації вимоги відповідності складності об'єкту управління та системи управління. Одним з варіантів подібної декомпозиції є використання одного з численних варіантів класифікації витрат підприємства. Тут можливим є застосування будь-якої з поширених в економічній літературі класифікаційних ознак витрат. Це такі ознаки як відношення до виробничого процесу, доцільність, релевантність, відношення до обсягів виробництва, календарний період, види тощо (з огляду на значну поширеність пояснення перелічених класифікаційних ознак не наводиться). Разом з тим, слід зробити наголос на потребі розширення переліку таких ознак врахуванням описаних вище тенденцій щодо трансформації наявної парадигми управління витратами під впливом четвертої промислової революції. По-перше, необхідно запропонувати ознаку стратегічності витрат, відповідно до якої відбудеться диференціація витрат між основними бізнес-процесами, допоміжними процесами та бізнес-процесами розвитку. Тут відбувається розширення підходу щодо розподілу витрат між статтями калькулювання та відбувається більший зсув до управління ресурсами підприємства. Тобто понесені витрати на модернізацію устаткування включаються до собівартості через механізм амортизації, але з точки зору СУВ у певний момент такі видатки є стратегічними витратами. Другою ознакою є критичність витрат, яка буде зв'язувати витрати з критичними з точки зору підтримки безперервності існування підприємства видами діяльності. Третьою ознакою постане рівень адаптивності витрат, який визначатиме можливі діапазони регулювання витрат в автоматичному режимі. Тобто система управління витратами має орієнтуватися на роботу як в режимі реалізації заздалегідь визначених сценаріїв адаптації до зміни рівня витрат, так і в режимі непрогнозованих заздалегідь рішень.

Відповідність складності системи управління та об'єкту управління досягається не стільки через декомпозицію об'єкту управління, скільки через використання такої декомпозиції для відповідної структуризації системи управління витратами. Тут ключовими є два питання: хто виступатиме суб'єктом управління та які елементи слід виділяти у складі системи управління витратами підприємства. Для відповіді на ці питання доречно скористатися монографічним методом дослідження. Фрагмент результатів монографічного аналізу підходів щодо виділення суб'єкта управління витратами наведені у табл. 4.

Таблиця 4

Систематизація поглядів щодо структуризації суб'єкта управління витратами підприємства
(систематизовано автором)

Можливі суб'єкту управління витратами	Л. Кучер [4, с.156]	Я. Леонов [6, с.182]	О. Варченко [1, с.24]	А. Зарудисв [2, с.10]
Окрема економічна служба підприємства	+			
Фахівці, здатні вплинути на витрати	+			+
Аналітичний центр		+		
Центри прийняття рішень		+		
Керівництво підприємства			+	
Власники підприємства			+	
Спеціальні служби			+	
Структурні підрозділи, які здійснюють процедури управління витратами				+

Як видно з табл. 4, в наявних дослідженнях присутній достатньо широкий перелік осіб, які можуть виступати у якості суб'єктів управління витратами. З іншого боку, складно підтримати пропозицію О. Варченко [1, с. 24] щодо віднесення до суб'єкта управління витратами власників підприємства. При цьому, у разі додавання відповідно до авторської гіпотези аспекту стратегічності в управлінні витратами, подібний розгляд власників стає можливим. На думку автора поданий у табл. 4 перелік може бути розширений. Так, наприклад, поширеність процесного підходу до управління підприємством вимагає додаткового віднесення власників бізнес-процесів до суб'єктів управління витратами. Окрім того слід звернути увагу, що більшість згаданих у табл. 4 дослідників говорить про спеціальну службу, які доречно співвіднести з ключовими елементами архітектурної моделі підприємства. У разі такого співвіднесення можна сформувати організаційне забезпечення відповідної системи управління витратами, про необхідність формування якої згадується в роботах багатьох дослідників. Подана у табл. 5 систематизація таких робіт дозволяє встановити склад елементів системи управління витратами підприємства та подати процес формування взаємозв'язків між такими елементами як процес формування системи управління витратами.

Таблиця 5

Склад елементів системи управління витратами підприємства

	Н. Радіонова [10, с. 103]	Л. Кучер [4, с. 157]	Н. Злобіна [3, с. 24]	А. Заруднев [2, с. 10]	А. Ліско [7, с. 169]
Цілі управління формуванням витрат		+	+		
Суб'єкт управління витратами		+	+	+	+
Об'єкт управління витратами		+	+	+	+
Предмет управління витратами			+		
Принципи управління витратами		+			
Різні функції управління витратами	+	+			
Технологія управління витратами				+	
Принципи управління			+		
Функції управління підприємством	+		+		
Господарські процеси		+			
Організаційна та інформаційна інфраструктура управління витратами	+				
Методи управління витратами	+	+			
Інструменти управління витратами		+			
Державно-нормативне та правове регулювання формування витрат	+				
Забезпечення управління витратами		+			
Предмети управління витратами (додержання лімітів витрачання витрат)				+	
Сукупність можливих рішень (сценаріїв) у сфері регулювання витрат			+		
Управлінські впливи					+
Механізм зворотних зв'язків					+

Наявність представленого у табл. 5 переліку елементів системи управління витратами дозволяє сформувати її модель, графічну інтерпретацію якої подано на рис. 1. Авторською пропозицією у даному випадку є виокремлення контурів оперативної та стратегічної адаптації до зміни умов діяльності та характеристик стратегічного вибору підприємства.



Рис. 1. Структуризація системи адаптивного управління стратегічними витратами підприємства

Джерело: авторська розробка

Доречність та достовірність авторської пропозиції щодо виділення двох контурів адаптації підтверджується представленим у табл. 6 розподілом цілей управління витратами між оперативними та стратегічними.

Таблиця 6

Семантичний аналіз цілей системи управління витратами

Оперативні цілі СУВ	Авторське розширення стратегічних цілей СУВ
Досягнення оптимального рівня витрат підприємства [4, с. 156]	Досягнення стійких конкурентних переваг для підприємства [14, с. 6]
Досягнення більш високої прибутковості [4, с. 156] та економічного результату діяльності підприємства [6, с. 176]	Формування стійкої і довгострокової конкурентної переваги підприємства на ринку за показниками витрат [9, с. 46]
Економія засобів праці у виробничих процесах [6, с. 176]	Адаптація рівня витрат у відповідності з вимогами надсистеми підприємства
Максимізація прибутку підприємства за рахунок мінімізації витрат [8, с. 24]	Підтримка ресурсної безпеки підприємства
	Оптимізація цінової політики підприємства
Стимування зростання витрат в короткостроковій перспективі [8, с. 24]	Забезпечення оптимальних коридорів для адаптації рівня витрат згідно до змін оточення

Як можна побачити з табл. 6, наявні дослідження у сфері стратегічного управління витратами оперуються на роботу Дж. Шанка [14] та орієнтуються лише на отримання довгострокової конкурентоспроможності підприємства. З оглядом на це було запропоновано певне розширення можливих стратегічних орієнтирів оптимізації витрат, які звісно мають коригуватися відповідно до умов діяльності та корпоративної стратегії конкретного підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, було розглянуто теоретико-методичний базис організації стратегічного управління витратами промислового підприємства, орієнтований на використання набутих четвертої промислової революції та розширений врахуванням принципів випереджаючої адаптації. При цьому потребує доопрацювання визначення змісту та переліку стратегічних адаптерів рівня витрат, що становитиме перспективи подальших розробок автора. Також в рамках перспективних розробок передбачається розробка детальної класифікації стратегічних витрат та розвиток методів управління витратами в частині їх переорієнтування саме на стратегічні витрати підприємства.

Література

1. Варченко О.М., Свиноус І.В., Іванова Л.С., Биба В.А. Методичні підходи до управління витратами сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2020. № 12. С. 19-26.
2. Заруднев А.И., Мерзликина Г.С. Управление затратами хозяйствующего субъекта. Волгоград: Политехник, 2002. 96 с.
3. Злобина Н.В. Теория и методология управления стратегическими затратами в системе менеджмента качества организации : монография. Тамбов: Издательство Тамбовского государственного технического университета, 2011. 124 с.
4. Кучер Л. Формування витрат у скотарстві як об'єкт економічного управління. Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2016. Т. 2. № 1. С. 152-167.
5. Леготин Ф.Я., Пряхин Г.Н., Ярин Г.А. Бенчмаркинг стратегических затрат - лидер в бизнесе. Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 24(278). С. 89-95.
6. Леонов Я.В., Герасименко Ю.С. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. Т. 2. № 1(3). С. 175-183.
7. Лисенко А.О. Формування концепції управління витратами підприємств дорожнього господарства. Бізнес Інформ. 2012. № 9. С. 166-170.
8. Мілаш І.В., Красноусов А.В. Стратегічне управління витратами підприємств роздрібної торгівлі : монографія. Харків: ХДУХТ, 2015. 286 с.
9. Партин Г.О. Оцінка концепцій управління витратами суб'єктів господарювання. Региональная экономика. 2008. № 2. С. 44-50.
10. Радіонова Н.Й. Організаційні аспекти формування механізму управління витратами на виробничому підприємстві. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2018. № 1(86). С. 101-106.
11. Семантический анализ текста онлайн, seo-анализ текста. URL: <https://advego.com/text/seo/>.
12. Сорвина О.В. Развитие теории и методологии управления производственными затратами предприятия для разработки оперативных и стратегических решений : монография. Тула: ТулГУ, 2012. 142 с.
13. Фроленко Р.В. Стратегічне управління витратами наукомісних підприємств автомобілебудування. Тернопіль: ТНЕУ, 2010. 183 с.
14. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами: новые методы увеличения конкурентоспособности. СПб.: Бизнес Микро, 1999. 288 с.

References

1. Varchenko O.M., Svynous I.V., Ivanova L.S., Byba V.A. (2020) Metodichni pidkhody do upravlinnya vytratamy silskohospodarskykh pidpryyemstv (Methodical approaches to cost management of agricultural enterprises). Ahrosvit. № 12. S. 19-26.
2. Zarudnev A.I., Merzlikina G.S. (2002) Upravleniye zatratami khozyaystvuyushchego sub'yekta (Cost management of a business entity). Volgograd: Politekhnik. 96 s.
3. Zlobina N.V. (2011) Teoriya i metodologiya upravleniya strategicheskimi zatratami v sisteme menedzhmenta kachestva organizatsii (Theory and methodology of strategic cost management in the organization's quality management system). Tambov: Izdatel'stvo Tambovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. 124 s.
4. Kucher L. (2016) Formuvannya vytrat u skotarstvi yak ob'ekt ekonomichnoho upravlinnya (Formation of costs in livestock as an object of economic management). Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. № 1. S. 152-167.
5. Legotin F.YA., Pryakhin G.N., Yarin G.A. (2012) Benchmarking strategicheskikh zatrat - lider v biznese (Strategic Cost Benchmarking is a Leader in Business). Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. № 24(278). S. 89-95.
6. Leonov YA.V., Herasymenko YU.S. (2010) Sistema upravlinnya vytratamy yak faktor pidvyshchennya konkurentosposobnosti (Cost management system as a factor in increasing competitiveness). Byuleten' Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu. Vol. 2. № 1(3). S. 175-183.
7. Lysenko A.O. (2012) Formuvannya kontseptsii upravlinnya vytratamy pidpryyemstv dorozhnoho hospodarstva (Formation of the concept of cost management of road management enterprises). Biznes Inform. 2012. № 9. S. 166-170.
8. Milash I.V., Krasnousov A.V. (2015) Stratehichne upravlinnya vytratamy pidpryyemstv rozdrubnoyi torhivli (Strategic cost management of retail enterprises). Kharkiv: KHDUKHT. 286 s.
9. Partyn H.O. (2008) Otsinka kontseptsii upravlinnya vytratamy sub'yektiv hospodaryuvannya (Evaluation of business management cost management concepts). Rehyonálna ekonomika. № 2. S. 44-50.
10. Radionova N.Y. (2018) Orhanizatsiyni aspekty formuvannya mekhanizmu upravlinnya vytratamy na vyrobnychomu pidpryyemstvi (Organizational aspects of formation of the mechanism of management of expenses at the industrial enterprise). Naukovyy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. № 1(86). S. 101-106.
11. Semanticheskyy analiz teksta onlayn, seo-analiz teksta. (Semantic analysis of the text online, seo analysis of the text). URL: <https://advego.com/text/seo/>.
12. Sorvina O.V. (2012) Razvitiye teorii i metodologii upravleniya proizvodstvennymi zatratami predpriyatiya dlya razrabotki operativnykh i strategicheskikh resheniy (Development of the theory and methodology for managing the production costs of an enterprise for the development of operational and strategic decisions). Tula: TulGU. 142 s.
13. Frolenko R.V. (2010) Stratehichne upravlinnya vytratamy naukomistnykh pidpryyemstv avtomobilebuduvannya (Strategic cost management of knowledge-intensive automotive companies). Ternopil: TNEU. 183 s.
14. Shank Dzh., Govindaradzhani V. (1999) Strategicheskoye upravleniye zatratami: novyye metody uvelicheniya konkurentosposobnosti (Strategic cost management: new methods of increasing competitiveness). SPb.: Biznes Mikro. 288 s.

Надійшла / Paper received : 14.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

UDC 330.356

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-11

NINA DUCHYNSKA

ORCID ID: 000-0001-8296-0424

e-mail: nduchinska@i.ua

Oles Honchar Dnipro National University

THEORETICAL AND METODOLOGICAL ASPECTS OF INTELLECTUAL CAPITAL ASSESSMENT

It has been pointed out in the article that intellectual capital has become a key component of the competitiveness of economic entities and national economies in the last quarter of the twentieth century. Economic globalization caused its transformation into businesses' intangible asset. Enterprises began to consider it when calculating their market value, as well as of equity offering, their participation in stock exchange trading. It has been stressed that these processes have proved the need to analyze the nature, structure and evaluation of intellectual capital.

The study of intellectual capital assessment makes it possible to note that managers aimed at the efficient management and business development strategies' implementation need to focus on the relevance of intellectual capital's formation, accumulation, use and evaluation.

The article finds out that perceptual methods of intellectual capital assessment are mainly used. It is noted that current methods do not provide for monetary assessment of intellectual capital. They help to solve managerial tasks and allow to diagnose intangible resources of an enterprises.

Local problems and attempts to assess intellectual capital have been highlighted. It has been made a conclusion about the need to intensify governmental role in legal framework development for comprehensive system of national intellectual capital assessment.

Key words: intellectual capital, intellectual capital assessment, perceptual methods.

ДУЧИНСЬКА Н. І.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИКО МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті зазначено, що інтелектуальний капітал став вагомим складовою конкурентоспроможності економічних суб'єктів і держав в останній чверті ХХ ст. Глобалізація економіки сприяла перетворенню його у нематеріальний актив підприємств, який став враховуватись при встановленні ринкової вартості підприємств, випуску акцій, їх участі в торгах на фондових біржах. Відмічено, що ці процеси актуалізували необхідність аналізу суті, структури та оцінки інтелектуального капіталу. Дослідження оцінки інтелектуального капіталу дає можливість зазначити, що менеджерам підприємств з метою ефективного управління та реалізації стратегій розвитку підприємства потрібно акцентувати увагу на актуальності формування, нагромадження, використання і оцінці інтелектуального капіталу.

У статті з'ясовано, що застосовуються, в основному, перцепційні методи оцінки інтелектуального капіталу. Відмічено, що діючі методики не передбачають грошової оцінки інтелектуального капіталу. Вони допомагають розв'язати управлінські задачі і дають здійснити діагностику нематеріальних ресурсів підприємств.

Виокремлено вітчизняні проблеми і спроби оцінки інтелектуального капіталу, зроблено висновок про необхідність активізації ролі держави щодо розробки законодавчої бази стосовно комплексної системи оцінки інтелектуального капіталу суспільства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, оцінка інтелектуального капіталу, перцепційні методи.

Problem statement

National intellectual capital forms the strategy of socio-economic development, its potential in the world community and competitiveness in world markets, etc. In this regard, the country is interested in accounting, evaluation and regulation of the formation, accumulation and distribution of intellectual capital and its intangible vehicles.

Recent research and publications analysis

The studies of Bazylevych V.D., Butynets F.F., Grishnova O.A., Zhurakovskaya I.V., Kireitsev G.G., Sveiby K-E. and other famous scholars are devoted to these aspects' analysis. The issues of personnel intellectual level evaluation, objective information about its application's potential opportunities and its improvement aimed at maximum business performance are relevant. The importance of the study is also due to the lack of national legislation regarding comprehensive system of intellectual capital assessment. It requires state measures aimed at its development organization and implementation.

«Today, there is no doubt that intellectual capital is becoming not only the most powerful independent economic asset, but also a necessary condition for the effective use of all other economic assets. At the same time, to provide strategic management and efficient application of intellectual capital, it is necessary to have reliable, comprehensive estimates of its volume and dynamics, as well as of its components» [1, p. 3; 2].

Objective of the article is theoretical and methodological study of intellectual capital aspects and opportunities of their practical application.

The main material of the research

The macroeconomic analysis of innovation activity based on intellectual capital is made in Ukraine. For instance, in 2019 the analytical report was compiled including comprehensive analysis of innovation position and dynamics based on international indices, State Statistics Service of Ukraine data and main budget funds' managers [3].

Six international rankings are used to evaluate innovativeness of national economies. According to the research, the Global Innovation Index and the Innovation Efficiency Index have improved Ukraine's rank in the world due to its high scores on knowledge creation, patents and utility models relative to GDP, computer software costs, and ICT services export. However, Ukraine has lost two positions in its traditionally high ranks as for the quality of human capital and research outcomes. Ukraine's weaknesses for innovation activity in international indices are: "environmental sustainability", institutions, protection of intellectual property rights, development of clusters, development of broadband Internet and innovative environment [3, p.78]. Lower education, science and innovation funding, fewer scholars, innovative enterprises as % of total enterprises and failure of enterprises to retain competent employees, etc. are among the named problems.

Intellectual capital plays an important role in determining the enterprise's value and shapes its competitiveness in global markets. It guarantees company's sustainable competitive advantages due to close ties with staff individual knowledge and organizational knowledge [2]. Owners, managers and employees with their accumulated knowledge, skills, experience, management and marketing system, social system participate in intellectual capital formation. It is represented by intangible assets: inventions, patents, licenses, know-how, trademarks, information support, electronic systems, etc., which form intellectual property.

Grishnova O., Kozlovskiy A. define intellectual capital of a society as «a set of human, structural, consumer, organizational, process, innovative and cultural qualities of a society acquired through learning, skills, experience used in intellectual activity by each member of a society individually or in a team and increase its work efficiency». They distinguish the following main elements of intellectual capital: human, structural (client, organizational, innovative and process), consumer, market, updated, cultural and information capital [1, p. 4].

Intellectual capital affects enterprise's sustainability in the context of market instability in terms of its ability to develop, manufacture and bring to market quality products that meet changes in consumer demand. Application of all intellectual capital elements is the basis for enterprises' further transformation into technological industrial leaders.

Scholars point out the necessity to account for and evaluate available intellectual capital, which should consider enterprise's market value; it is especially important while stock exchange listing, as well as for securities issue, merger or acquisition, joining strategic alliances, the desire to achieve the required transparency level in its activities and management, development of skills and competencies [4; 5, p.20].

Perceptual methods of intellectual capital accounting prevail in the scientific studies (from the Latin *percipere* – perception). They are based on business environment perception by employees and the internal need for an effective knowledge management system. Perceptual methods include staff perception of senior management performance degree, the need for knowledge management and exchange, the perception of the importance of knowledge value added creation and fair remuneration from the internal and external organization structure.

Corporate culture is significant in the formation of intangible value added, admit the proponents of the perceptual approach. Its analysis is important for understanding of business' knowledge flow. According to Shein H.E., culture is like common values, practices of people in an organization. Culture is reflected in the mission of an enterprise, its employees' behaviour, relationships in a team and the expected actions, and the perception of the actions of other actors [6]. Corporate culture and the relationship between company's staff are key factors that determine the behaviour aimed at sharing knowledge. For example, the formation of implicit knowledge occurs through staff communication who share common views. Further views externalization transforms implicit knowledge into explicit knowledge, which proves the importance of workers' individual knowledge augmenting, their ideas and beliefs about added value creation.

Nowadays there is lack of standard procedure to determine and evaluate corporate culture impact on the development of an enterprise's intellectual capital. D.W. De Long notes that managers need the conceptual basis of the relationship between culture and knowledge to develop projects to create the type of organizational behaviour to support knowledge management tasks, set in corporate strategy [5]. Modern methods of culture evaluation are correlative-biased. Thus, they do not substantiate causal relationships and, therefore, cannot be considered generalizing. Moreover the perceptual approach focuses on certain levels of analysis, does not correlate with productivity or profit. Self-identification, which underlies the perceptual method of intellectual capital accounting, can cause subjectivity in its evaluation.

T. Davenport and L. Prusak draw attention to the need to consider the peculiarities of knowledge culture [6]. Knowledge culture analysis can reveal cultural barriers limiting businesses' intellectual capital effective application. The formation of a favourable environment for the available intangible capital forms is the key to successful managerial projects. The impact of cultural factors on organizational change is underestimated though. Gradual application of cultural and behavioural instruments proves their effectiveness. The Hawthorne effect is plausible, as there are still no reliable forecasts for the knowledge-biased innovative enterprises development, as well as positive consequences of management strategies based on cultural (behavioural) components of intellectual capital remain unstable, non-measurable, and sometimes impossible to accumulate.

The desire to develop intellectual capital and knowledge sharing are essential to the successful knowledge management strategy. High level of workers' and management's interest leads to more favourable use of knowledge. If we define intellectual capital as an interest multiplied by competence, it is expedient to emphasize the importance of meeting their commitments by all the participants of management process and its impact on the development of intellectual capital.

Sveiby K.-E., on his personal website, studied twenty-five available methods of intellectual capital assessment and identified four main groups of it (Sveiby K.-E., 2004): direct intellectual capital methods of intangible assets and components of intellectual capital; 2) market capitalization methods as the difference between company's market capitalization and its stockholders' equity; 3) return on assets methods of company's intangibles in comparison with a company that does not own these assets; 4) scorecard methods of calculating scores based on indicators, indices, expert assessments, etc.

Sveiby's intangible assets' control is a method for measuring intangibles based on simple indicators [7]. The choice of indicators depends on business' strategy. The proposed model is especially relevant for companies having huge intangible assets that produce knowledge-intensive product. Intangibles control could be integrated into the management information system. Sveiby points out that the most important areas of business activity to use indicators of intellectual capital control are growth and recovery, efficiency and sustainability.

Intangible part of a business' balance sheet may consist of three components: indicators of individual competencies, internal structure and external structures. Thus, individual competencies are the employees' ability to act in different situations, include skills, education, experience, values and social skills. Competences belong exclusively to the owners of human capital, are used personally and freely when performing functional roles as an employee is a voluntary member of an organization. Competencies' integration into a balance sheet of an enterprise is reflected as benefits, such as "golden parachutes" and pensions.

The internal structure consists of a wide range of patents, concepts, models, computer and administrative systems created by employees and, thus, "belong" to the organization, alienated from the human capital owner. Decision-making regarding the development or investment in the assets has certain degree of confidence because the work is performed within an enterprise or purchased from third parties. In addition, internal structure includes informal rules, internal social networks and corporate culture.

The external structure consists of relationships with customers and suppliers. It includes brand names, trademarks and reputation. The value of the assets, first of all, depends on the efficiency of company's cooperation with its consumers, because these investment has always an element of uncertainty. The external structure, unlike material values, may not be the property of an enterprise. For example, client capital still does not have a generally accepted definition and relevant measurement standards. The shortcomings do not mean that currently there is no need to take into account all elements of business' external structure [7].

The methodology presented by Lin C.Y.-Y. is used for comprehensive assessment of intellectual capital of forty countries [8]. According to it, the intellectual capital index for a country is calculated on the basis of five indicators: human capital, market capital, process capital, renewal capital and financial capital, i.e. if to compare with international organizations' methodology it takes into account many more determinants.

Human capital is assessed by determining country's citizens participation and takes into account such qualitative indicators as the level of public awareness of important events in socio-political life, regulatory environment and compliance with the law, trust and corruption.

Market capital is characterized by favourable conditions for doing business and investment, especially in the field of attracting foreign direct and portfolio foreign investment, participation of foreign investors in investment process and country's ability to share scientific achievements with other countries within global economic system.

Process capital is a national source of knowledge accumulated during its history. This capital assesses market environment competitiveness, government efficiency, the protection of intellectual property, number of computers per person and the speed and ease of starting a new business.

Renewal capital assessment is based on potential intellectual well-being of a society, its propensity to innovation in business, services, and household life. Its indicators include research and development expenditure, the share of the expenditure in gross domestic product (GDP), number of researchers, level of cooperation between universities and enterprises, scientific publications and number of patents registered with the US and European Patent Offices.

Financial capital is defined as GDP per capita (purchasing power parity).

Grishnova O. and Kozlovskiy A. applied the methodology proposed by Lin C.Y.-Y. They ranked the index of intellectual capital of Ukraine and compared it with the indices of Finland, Norway, Germany, France, Russia and Poland [1; 8].

Each of the five elements of intellectual capital is calculated on the basis of a ten-point scale comparing factors that form the index. The overall country's intellectual capital index is calculated as the sum of all five pre-calculated indicators of the respective types of capital.

A

mong these countries, Ukraine occupies the last position (its index is 22.14, while Finland ranks 39.03, Norway – 35.45, Germany – 33.48, France – 31.24 and Russia – 23.65, respectively). At the same time, as the authors

note, Ukraine is ahead of India, Argentina, and the Philippines, ranking 38th among forty countries in the world [1, p.9].

The issue of close relationship between scientific research, manufacturing and business remains unresolved. National scientists sell their work abroad, often illegally through the Internet, as it is profitable. The Ukrainian economy has always suffered from protracted bureaucratic processes for innovations and scientific inventions.

The main obstacles for modern enterprises to introduce innovations are the imperfect national regulatory framework, i.e. gaps in tax, customs, social, credit and antitrust regulation of innovation introduction and development, the need to strengthen intellectual property rights protection, administrative and criminal liability for law violation. To eliminate these problems the country needs a system of regulatory state measures to support and protect at the legislative level of domestic businesses' innovation activity, for example, by providing appropriate tax and credit, investment benefits, government orders for innovation programmes and development of innovation projects.

The study of intellectual capital assessment makes it possible to note that managers aimed at efficient running and business development strategies implementation need to focus on the relevance of intellectual capital formation, accumulation, use and evaluation. However, the application of these methodologies does not involve monetary evaluation of intellectual capital, although it helps to solve management problems and makes it possible to diagnose intangible resources of an enterprise.

According to the analytical report prepared in Ukraine referring to innovation and technology transfer, the main determinants of innovation activity in our country, are not only financing, but also capital investments in intangible assets, growth of patent activity of Ukrainian researchers and intensification of high-tech innovation. Factors hindering innovation and its contribution to the economic growth are a significant share of technology transfer in the form of know-how, agreements on technology acquisition (transfer), which limits broad introduction of new technologies, lack of funding for the most promising prioritized technological areas of development [3, 80].

Conclusions

Based on the abovementioned, the state should focus its efforts on changing the negative impact. It is necessary to encourage researchers to develop a legal framework for comprehensive intellectual capital evaluation system of a society in general and of an enterprise in particular. It is also necessary to develop economic and administrative mechanisms to stimulate intellectual capital accumulation and its application in business. This will be possible due to sufficient state funding and control over the application of funds, preferential taxation, granting credits to innovative enterprises, implementation of state innovation programmes and public procurement of innovative products, and more.

Література

1. Грішнова О., Козловський А. Інтелектуальний капітал України: інтегральна оцінка і порівняльний аналіз / О.Грішнова, А. Козловський // Україна: аспекти праці. 2014. №1. С. 3 – 10.
2. Венгерук Н.П., Меленчук Л.Г. Оцінка інтелектуального капіталу в обліку / Н.П.Венгерук, Л.Г.Меленчук // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 23. С.50-52
3. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2019. – 80 с.
4. Beer, M., Barnes, N. (2003) "The assessment of intellectual capital (IC) in the South African context – a qualitative approach". SA Journal of Human Resource Management, vol. 1 (1), pp. 17-24. URL: www.sajhrm.co.za/index.php/sajhrm/article/.../4 (accessed 05.04.2021)
5. Prahalad, S.K., Hamel, G. (2003) "Corporation key competences". Vestnik SpbGT, part 8, vol. 3, pp. 18-41. (accessed 30.05.2021).
6. Shein, H.E. (1996) "Three cultures of management: the key to organizational learning". Sloan Management Review, vol. 38. URL: [available at: cmapspublic.ihmc.us/.../Three%20cultures%...](http://cmapspublic.ihmc.us/.../Three%20cultures%...) (accessed 14.05.2021).
7. Sveiby K-E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard [Electronic resource]. – Aug 5, 1998. URL: <http://www.sveiby.com/articles/emergingstandard.html> (accessed 30.05.2021).
8. Lin, C.Y.-Y. (2011). National Intellectual Capital: A Comparison of 40 Countries. New York: Springer, 392 pp.

References

1. Hrishnova, O., Kozlovskyi, A. (2014) "Intelektualnyi kapital Ukrainy: intehrlna otsinka i porivnialnyi analiz". Ukraina: aspekty pratsi, №1, ss. 3-10.
2. Venheruk, N.P., Melenchuk, L.H. (2016) "Otsinka intelektualnoho kapitalu v obliku". Investytsii: praktyka ta dosvid, № 23, ss.50-52.
3. Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2018 rotsi: analitychna dovidka (2019). K.: UkrINTEI, 80 s.
4. Beer, M., Barnes, N. (2003) "The assessment of intellectual capital (IC) in the South African context – a qualitative approach". SA Journal of Human Resource Management, vol. 1 (1), pp. 17-24. URL: www.sajhrm.co.za/index.php/sajhrm/article/.../4 (accessed 05.04.2021)
5. Prahalad, S.K., Hamel, G. (2003) "Corporation key competences". Vestnik SpbGT, part 8, vol. 3, pp. 18-41. (accessed 30.05.2021).

6. Shein, H.E. (1996) "Three cultures of management: the key to organizational learning". Sloan Management Review, vol. 38. URL: available at: cmapublic.ihmc.us/.../Three%20cultures%20... (accessed 14.05.2021).
7. Sveiby K-E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard [Electronic resource]. – Aug 5, 1998. URL: <http://www.sveiby.com/articles/emergingstandard.html> (accessed 30.05.2021).
8. Lin, C.Y.-Y. (2011). National Intellectual Capital: A Comparison of 40 Countries. New York: Springer, 392 pp.

Paper received : 29.01.2021

Printed : 10.03.2021

УДК 330.101

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-12

АВГУСТИН Р. Р.

ORCID: 0000-0003-3101-7107

e-mail: avgustyn@ukr.net

ДЕМКІВ І. О.

ORCID ID: 0000-0001-6538-7988

e-mail: demkiv_irina@ukr.net

Західноукраїнський національний університет

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано актуальність розвитку засад менеджменту управління формуванням ресурсного забезпечення стратегічного розвитку підприємства за сучасних умов глобальної нестабільності. Визначено основні групи ресурсного забезпечення підприємства та чинники їх аналізу у контексті реалізації моделі стратегічного розвитку бізнесу. Здійснено формальний опис економіко-математичної моделі оптимального розподілу ресурсів підприємства. Визначено систему заходів протидії перешкодам реалізації завдань моделі стратегічного розвитку підприємства, зумовлених недостатньо ефективним управлінням ресурсним забезпеченням. Наведено характеристику методів ресурсного забезпечення підприємства у контексті його стратегічного розвитку. Обґрунтовано ресурсний підхід до формування стратегії розвитку підприємства. Констатовано, що в контексті ефективного планування стратегічного розвитку бізнесу управління ресурсним забезпеченням на довгострокову перспективу має ключове значення і, відповідно, потребує ретельного планування.

Ключові слова: ресурсний потенціал, види ресурсного забезпечення, ефективність формування та використання, управління, стратегічний розвиток підприємства.

RUSLAN AVGUSTYN,
IRINA DEMKIV

Western Ukrainian National University

MANAGEMENT OF FORMATION OF RESOURCE SUPPORT OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

The article substantiates the relevance of the development of the principles of management of the formation of resource provision of strategic development of the enterprise in modern conditions of global instability. The main groups of resource provision of the enterprise and the factors of their analysis in the context of the implementation of the model of strategic business development are determined. A formal description of the economic-mathematical model of the optimal distribution of enterprise resources is made. The system of measures of counteraction to obstacles of realization of tasks of model of strategic development of the enterprise caused by insufficiently effective management of resource maintenance is defined. The characteristics of methods of resource provision of the enterprise in the context of its strategic development are given. The resource approach to formation of strategy of development of the enterprise is substantiated. It is stated that in the context of effective planning of strategic business development, resource management for the long term is of key importance and, accordingly, requires careful planning. It is established that the purpose of modeling the strategic development of the enterprise is to increase its market value, which becomes possible due to the formation of a competitive development model. The objective basis for the operation and further development of the entity is capital, which is directly related to the market value of the business, as the capital of the enterprise means the value of resources in tangible, monetary and intangible form, which are invested in the formation of its assets. Accordingly, a significant role in ensuring the strategic development of each enterprise is played by its resource provision. The scientific novelty of the study is to substantiate the system of measures to combat obstacles to the implementation of the strategic development of the enterprise due to insufficient management of resources, as well as the development of methods of resource provision of the enterprise in the context of its strategic development.

Keywords: resource potential, types of resource provision, efficiency of formation and use, management, strategic development of the enterprise.

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

Розвиток ринкових відносин в Україні обумовлює формування ефективного конкурентного середовища в усіх галузях економіки. Успішне функціонування підприємств у мінливому зовнішньому середовищі в значній мірі залежить від ефективності системи управління, зокрема стратегічного. Ефективне стратегічне управління дозволить забезпечити інституційну функціонування підприємств з високою адаптивністю до соціально-економічних змін і ринкових турбулентностей, а також довгострокові конкурентні переваги.

Процес стратегічного управління підприємством охоплює ключові етапи досягнення конкурентних цілей, зокрема стратегічний аналіз, розробка стратегії і її реалізація. Стратегічний аналіз передбачає аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища задля визначення потенціалу бізнесу, стратегічної позиції у галузі та перспектив розвитку. Аналіз внутрішнього середовища передбачає оцінку функціональних сфер його діяльності, яка є важливо-методичною складовою розробки стратегії розвитку для забезпечення конкурентних позицій і підвищення інноваційної конкурентоспроможності підприємства.

Метою моделювання стратегічного розвитку підприємства є збільшення його ринкової вартості, що стає можливим завдяки формуванню конкурентоспроможної моделі розвитку. Об'єктивною основою функціонування та його подальшого розвитку суб'єкта господарювання є капітал, який має безпосередній зв'язок із ринковою вартістю бізнесу, оскільки під капіталом підприємства розуміють вартість ресурсів у матеріальній, грошовій і нематеріальній формі, які інвестовані у формування його активів. Відповідно, значну роль у забезпеченні стратегічного розвитку кожного підприємства відіграє його ресурсне забезпечення.

Разом з тим пошук надійних джерел фінансування інноваційно-інвестиційних проектів, які реалізуються з метою оновлення основних засобів, а також поповнення оборотних коштів, може стати економічним базисом створення високоєфективної діяльності, а також дозволить забезпечити збереження і нарощування найцінніших елементів накопиченого науково-технічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Особливості та структурні аспекти формування і використання ресурсного забезпечення підприємств достатньо комплексно досліджені у публікаціях О. Вівчар та Н. Гайди [3, с.51-55], О. Феєра та М. Дрозд [5, с.220-224], А. Чорної [8, с.93]. Засади планування та використання ресурсного забезпечення під час стратегічного управління розвитком бізнесу аналізуються у працях А. Неживенко [4, с.607-611], Л. Христенко [7, с.115-119], К. Хельфата та М. Петерафа [9, с.997]. Системні чинники та аспекти інституційно-організаційного та безпекового підходів при управлінні ресурсним забезпеченням стратегічного розвитку бізнесу вивчені у публікаціях Т. Васильців, Р. Лупака, О. Рудковського та Я. Березівського [1, с.103-112; 2, с. 49-55].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Попри наявність багатьох досліджень у сфері стратегічного менеджменту та управління ресурсним забезпеченням бізнесу на нині не вирішеними залишаються такі теоретико-прикладні аспекти в цій сфері, як визначення системи заходів протидії перешкодам реалізації завдань моделі стратегічного розвитку підприємства, зумовлених недостатньо ефективним управлінням ресурсним забезпеченням; опрацювання методів ресурсного забезпечення підприємства у контексті його стратегічного розвитку; обґрунтування ресурсного підходу до формування стратегії розвитку підприємства.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування нових підходів до управління формуванням ресурсного забезпечення стратегічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу

Формування оптимальної структури капіталу підприємства значною мірою визначає його можливості щодо реалізації на практиці розробленої моделі стратегічного розвитку. У зв'язку з цим доцільно використовувати запропонований нижче алгоритм формування оптимальної структури капіталу підприємства. Зокрема, оптимальна структура системи ресурсного забезпечення підприємства визначає передумови реалізації стратегічного плану розвитку бізнесу, проте, на нашу думку, більш доцільно здійснювати оцінку наявного ресурсного забезпечення підприємства, яке дозволить забезпечити планові обсяги діяльності. Такий висновок робимо, виходячи з того, що усі планові показники, розроблені керівництвом підприємства повинні бути обґрунтованими з точки зору ресурсного забезпечення бізнесу. Головні показники моделі стратегічного розвитку підприємства будуть некоректними та необґрунтованими.

Із метою реалізації обраної моделі стратегічного розвитку підприємства необхідно провести аналіз можливостей в управлінні ресурсами. Управління ресурсами має бути спрямоване, з одного боку, на регулярне забезпечення підприємства необхідним ресурсним забезпеченням для функціонування, з другого боку, на моніторинг та аналіз ефективності, економічної віддачі від використання ресурсного забезпечення суб'єкта господарювання.

Система комплексного управління ресурсами підприємства є потенційним способом уможливлення досягнення поставлених перед ним цілей, на підставі якого пропонуємо розглядати певну послідовність етапів. Суть такого підходу полягає в одночасному врахуванні стану всіх ресурсів підприємства (табл. 1).

Головною метою менеджменту ресурсів повинно стати підвищення ймовірності виконання поставлених завдань. Використання ситуаційного підходу в процесі дослідження ризику, що пов'язаний з операційними, фінансовими та трудовими ресурсами підприємства, дозволяє визначати різновиди потенційних ризикових ситуацій і пропонувати дії підприємства щодо обмеження впливу ризикових ситуацій.

При цьому методика ризик-менеджменту ресурсів має передбачати: ідентифікацію ризику, оцінювання якості системи ризик-менеджменту. Своєчасна ідентифікація ризиків та їх джерел передбачає моніторинг і спостереження за всіма елементами ресурсного забезпечення бізнесу, зокрема на предмет настання непередбачуваних обставин, що призведуть до фінансово-економічних та інших втрат підприємства. Оцінка ризику полягає у визначенні потенційної суми збитків та компенсаційної суми, які необхідні для заміни ресурсів у випадку їх можливої втрати.

Окремим аспектом досліджуваної проблеми є також виявлення перешкод щодо обмеження економічного ризику в діяльності підприємства. Зокрема, сюди можна віднести недостатньо раціональну структуру ресурсного забезпечення, у т. ч. ресурсів, які виділяються на мінімізацію ризиків та загроз. Із метою уможливлення математичного розрахунку розміру обмеження ризику при комплексному управлінні ресурсами ми пропонуємо використовувати модель оптимального розподілу ресурсів підприємства, яка дає

можливість враховувати найменшу середню втрату ресурсів, пов'язану з їх нераціональним розподілом та втратою в умовах ризику.

Таблиця 1

Групи ресурсного забезпечення та чинники їх аналізу у контексті реалізації моделі стратегічного розвитку підприємства

Ресурси		
Господарські	Фінансові	Трудові
Чинники аналізу		
Новизна техніко-технологічної бази	Структура витрат	Кваліфікація та освіта
Можливості господарської діяльності; максимальна потужність; інструментальна база	Можливість самофінансування	Культура підприємства
Техніко-технологічна база підприємства та її виробничий потенціал	Ліквідність і платоспроможність	Належність системи навчання та розвитку керівників
Система управління господарськими ресурсами	Система управління фінансовими ресурсами	Система управління трудовими ресурсами

Джерело: авторська розробка

Емпіричне відображення економіко-математичної моделі визначення методики раціональної структури ресурсного забезпечення (на прикладі, підприємства сфери послуг) можна подати таким чином:

$$Z = \sum_{j=1}^m c_j y_j - \sum_{i=1}^n q_i x_i \rightarrow \max_{\{x_i\}} \quad (1)$$

$$\sum_{j=1}^r q_i x_i \leq D_i \quad (i = \overline{1, I}); \quad (2)$$

$$\underline{b}_j < y_j < \bar{b}_j \quad (j = \overline{1, r}); \quad (3)$$

де: c_j – вартість послуг підприємства, грн; y_j – обсяг доходу від надання j -го виду послуг; q_i – ціна i -го ресурсу, грн; x_i – витрати i -го ресурсу, грн; D_i – бюджет підприємства з i -го виду ресурсу, грн; m – асортимент послуг підприємства; n – кількість ресурсів, які використовує підприємство; \bar{b}_j і \underline{b}_j – межі області припущених значень ресурсів.

Вибір оптимальної функції розподілу ресурсів пропонуємо визначати синтетичним показником:

$$J = \sum_{i=1}^r \alpha_i x_i, \quad 0 < \alpha_i < 1 \quad \text{і} \quad \sum_{i=1}^r \alpha_i = 1, \quad \text{він залежить від комбінації різноманітних ресурсів.}$$

Крім того, ми вважаємо, що керівництву підприємства особливу увагу потрібно приділяти обмеженню ризику в контексті соціально-психологічних аспектів, оскільки трудові ресурси підприємства являються одними з вирішальних і складають його інтелектуальний потенціал. Управління трудовими ресурсами має бути спрямоване на досягнення мети найбільш економічного й ефективного використання їх знань, навичок і здібностей у відповідності з поточними цілями та завданнями підприємства.

Концепція управління трудовими ресурсами підприємства базується на визначенні необхідного інтелектуально-кадрового ресурсу водночас у вигляді поєднання специфіки ресурсного забезпечення, що залучене та використовується в соціально-економічній системі «підприємство». Обмеження економічного ризику за цими обставинами повинно здійснюватися як закономірна діяльність, що дозволить реалізувати завдання, визначені бізнес-моделлю розвитку підприємства.

На рис. 1 представлено заходи протидії перешкодам реалізації завдань моделі стратегічного розвитку підприємства, зумовлених недостатньо ефективним управлінням господарськими ресурсами. В умовах ринкових відносин одним з головних завдань функціонування підприємств стає забезпечення їх конкурентоспроможності, необхідною передумовою чого виступає впровадження постійних змін у господарську діяльність.

Головною характеристикою оптимальності в цьому випадку виступає досягнення бажаного результату (реалізація поставлених цілей) з найменшими для підприємства витратами. Роль ресурсного забезпечення у стратегічному плануванні розвитку підприємства полягає в обґрунтуванні можливого чи оптимального обсягів доходу, в першу чергу, завдяки ефективному використанню наявних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів та досягненню певних результатів фінансово-господарської діяльності. Це

потребує розрахунку ресурсозабезпеченого обсягу доходу, який може бути отриманий при наявному ресурсному потенціалі підприємства та його найбільш ефективному використанні.

Кожен варіант плану доходу може бути розрахований кількома методами, вибір яких залежить від тривалості планового періоду, наявності інформаційного забезпечення та досвіду проведення планових розрахунків. Розрахунок оптимального обсягу ресурсного забезпечення діяльності підприємства можна здійснювати через визначення цільового розміру прибутку, достатнього для забезпечення мінімальної рентабельності на вкладений у господарську діяльність капітал (активи). При такому підході необхідно розрахувати таке значення доходу, при якому бізнес покриває не лише всі витрати, але й забезпечує певну віддачу (яку вважає прийнятною), наприклад, 12 % від середньорічної вартості капіталу.

Група ресурсного забезпечення	Джерела перешкод	Засоби протидії
Фінансові	Критичне зниження рівня ліквідності та платоспроможності в період сезонного зниження попиту	Систематичний моніторинг рівня фінансової безпеки та формування резервного фонду
	Неоплата дебіторами послуг	Зниження частки позикових засобів в господарській діяльності
	Зниження попиту на послуги в умовах економічної кризи	Оптимізація кадрової політики та встановлення виключно відрядної системи оплати праці
	Відмова оплати послуг підприємства наперед	Посилення уваги до юридичної сторони оформлення договірних відносин на основі попередньої оплати послуг
Кадрові	Неякісне виконання функцій та обов'язків	Розвиток системи контролю якості робіт та системи оплати праці залежно від результатів роботи
	Вимагання збільшення рівня оплати праці	Встановлення системи оплати праці у залежності від результатів та обсягів діяльності підприємства
	Розповсюдження інформації, яка становить комерційну таємницю	Внесення до трудових контрактів пункту про фінансову відповідальність за розповсюдження комерційної інформації
Матеріальні активи	Поломка елементів активної частини основних засобів	Страховання основних засобів
	Моральне старіння основних засобів та як наслідок – зниження ефективності	Удосконалення амортизаційної політики
	Викрадення основних засобів	Страховання основних засобів
Нематеріальні активи	Незаконне використання торгової марки підприємства	Активізація роботи з популяризації підприємства і його послуг
	Використання конкурентами засобів недобросовісної конкуренції	Реєстрація торгової марки та патентування послуг (послуг, технологій)

Рис. 1. Система заходів протидії перешкодам реалізації завдань моделі стратегічного розвитку підприємства, зумовлених недостатньо ефективним управлінням ресурсами

Джерело: розроблено авторами

На наш погляд, ключовим моментом у ресурсному підході до формування стратегії сталого розвитку підприємства є розуміння взаємозв'язку між ресурсами, конкурентними перевагами і прибутковістю. Зокрема, розуміння механізмів, посередництво яких забезпечує конкурентні переваги підприємства на тривалий час. Це вимагає розробки стратегій, які б максимально ефективно використовували його унікальні характеристики.

Варто підкреслити, що організаційні здатності, включені в структуру, процеси і культуру підприємства, є більш вагомими для успіху у конкуренції, ніж володіння будь-якими цінними ресурсами – матеріальними (нерухомість, сировина та ін.) і нематеріальними (репутація, імідж). Підприємства повинно надавати ті ж послуги, що й конкуренти, але завдяки організаційному забезпеченню перетворити ці послуги на такі, які відрізняються більш високою якістю і більш низькими витратами.

Для підприємства оволодіння ресурсною концепцією є нагальною потребою. Суб'єкту господарювання, який збирається конкурувати за законами сучасного бізнесу, варто звернути першочергову увагу на свої внутрішні ресурси і відмінні концепції, особливо на здатність генерувати нові знання.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, в контексті ефективного планування стратегічного розвитку бізнесу управління ресурсним забезпеченням на довгострокову перспективу має ключове значення і, відповідно, потребує ретельного планування. При цьому ресурсний підхід до формування стратегії розвитку підприємства

передбачає: (1) ретельний аналіз стану, структури, якісних характеристик ресурсного забезпечення підприємства; (2) визначення власних внутрішніх та зовнішніх здатностей; (3) ідентифікацію поточних та стратегічних конкурентних переваг; (4) обрання стратегії, яка дозволить якнайкраще використати ресурси та здатності підприємства відповідно до його можливостей; (5) визначення дефіциту ресурсного забезпечення, який потрібно ліквідувати; (6) постійне інвестування в модернізації виробничо-ресурсного комплексу підприємства.

Важливо аби подальші наукові пошуки в цій сфері стосувалися обґрунтування методики моделювання залежностей ресурсного забезпечення та параметрів ефективності функціонування бізнесу у стратегічній перспективі.

Література

1. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Рудковський О. В., Березівський Я. П. Інституційно-інноваційні чинники технологічного розвитку національної економіки України в умовах глобальної інформатизації. *Бізнес-Інформ*. 2021. № 1. С. 103–112.
2. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Рудковський О. В., Березівський Я. П. Проблемні аспекти, пріоритети та засоби зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Підприємництво і торгівля*, 2021. Вип. 28. С. 49–55.
3. Вівчар О. І., Гайда Н. В. Концептуальні засади економічного управління ресурсами на підприємствах: безпекознавчий вимір. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 19. Ч. 1. С. 51–55.
4. Неживенко А. П. Сукупний ресурсний потенціал: проблеми формування та використання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 7. С. 607–611.
5. Феєр О. В., Дрозд М. В. Теоретичні основи ресурсного забезпечення діяльності підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 6. С. 220–224.
6. Христенко Л. М. Особливості ресурсного забезпечення діяльності підприємства. *Економіка і регіон*. 2015. № 6 (55). С. 115–119.
7. Чорна А. Структура ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 4. Т. 1. С. 93.
8. Helfat C., Peteraf M. The dynamic resource-based view: capability life cycles. *Strategic Management Journal*. 2003. № 24. P. 997.

References

1. Vasylytsiv, T.G., Lupak, R.L., Rudkovskyi, O.V., & Berezivskyi Ya. P. (2021). Institutional and innovative factors of technological development of the national economy of Ukraine in the conditions of global informatization. *Business-Inform*, no 1. pp. 103-112.
2. Vasylytsiv, T.G., Lupak, R.L., Rudkovskyi, O.V., & Berezivskyi Ya. P. (2021). Problematic aspects, priorities and means of strengthening the financial and economic security of small businesses in Ukraine. *Entrepreneurship and trade*, vol. 28. pp. 49-55.
3. Vivchar, O.I., & Gaida, N.V. (2018). Conceptual bases of economic management of resources at enterprises: the security dimension. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, vol. 19, part 1, pp. 51-55. [in Ukrainian].
4. Nezhyvenko, A.P. (2015). Aggregate resource potential: problems of formation and use. *Global and national problems of economy*, vol. 7, pp. 607- 611. [in Ukrainian].
5. Feyer, O.V., & Drozd, M.V. (2016). Theoretical bases of enterprise resource support. *Economy and society*, vol. 6, pp. 220-224. [in Ukrainian].
6. Khristenko, L.M. (2015). Features of resource support of activity of the enterprise. *Economy and region*, vol. 6, no. 55, pp. 115-119. [in Ukrainian].
7. Chorna, A. (2009). The structure of the resource security of economic security of the enterprise. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, vol. 4 no. 1, pp. 93. [in Ukrainian].
8. Helfat, C., & Peteraf, M. (2003). The dynamic resource-based view: capability life cycles. *Strategic Management Journal*, vol. 24, pp. 997. [in English].

Надійшла / Paper received : 04.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 242.9

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-13

ВІВЧАР О. І.

ORCID: 0000-0001-9246-2226

e-mail: o.vivchar84@gmail.com

Західноукраїнський національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВИХ РОЗСЛІДУВАНЬ У ПРАВООХОРОННІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ПІДХІД

У статті досліджено понятійно-категоріальний апарат фінансових розслідувань та роль правоохоронних органів у процесі виявлення злочинної діяльності. Обґрунтовано інформаційно-аналітичне забезпечення фінансових розслідувань. Як результат наукових досліджень, ідентифіковано згідно класифікаційних ознак схеми легалізації (відмивання) злочинних засобів. На основі чого охарактеризовано трифазну модель легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, яка складається із трьох етапів (стадій): розміщення, розшарування, інтеграція.

Ключові слова: фінансові розслідування, правоохоронні органи, правоохоронна діяльність, легалізація (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, інформаційно-аналітична діяльність.

OKSANA VIVCHAR

Western Ukrainian National University

ORGANIZATIONAL AND LEGAL MECHANISM OF FINANCIAL INVESTIGATIONS IN LAW ENFORCEMENT ACTIVITY: INFORMATION AND ANALYTICAL APPROACH

In modern conditions of turbulence of economic processes of activity of law enforcement agencies testifies that effective counteraction to crime is impossible without active use of economic knowledge. Please note that the practical effectiveness of the mechanism for detecting and investigating economic crimes depends to some extent on the study of financial information that characterizes criminal activity. Meanwhile, it should be noted that at the stage of crime detection, financial monitoring of dubious financial transactions is used, inspections and audits of financial and economic activities of economic entities are conducted. At the stage of crime investigation, the timely appointment and conduct of forensic accounting examinations, the involvement of a specialist economist in investigative actions, etc. is important. Combating modern crime involves the integration of legal and economic knowledge, as well as the interaction of operational and investigative units of law enforcement agencies, which are directly involved in detecting and investigating crimes together with experts with economic knowledge.

The article examines the conceptual and categorical apparatus of financial investigations and the role of law enforcement agencies in the process of detecting criminal activity. Information and analytical support of financial investigations is substantiated. As a result of scientific research, it is identified according to the classification features of the scheme of legalization (laundering) of criminal means. On the basis of which the three-phase model of legalization (laundering) of proceeds from crime is characterized, which consists of three stages: stages, stratification, integration.

Key words: financial investigations, law enforcement agencies, law enforcement activities, legalization (laundering) of proceeds from crime, information and analytical activities.

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

У сучасних умовах турбулентності економічних процесів діяльності правоохоронних органів свідчить про те, що ефективна протидія злочинності неможлива без активного використання економічних знань. Звертаємо увагу, що практична дієвість механізму виявлення й розслідування економічних злочинів певною мірою залежить від дослідження фінансової інформації, що характеризує злочинну діяльність. Між тим слід зазначити, що на стадії виявлення злочинів застосовується фінансовий моніторинг сумнівних фінансових операцій, проводять перевірки, ревізії фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. На стадії розслідування злочинів важливе значення має своєчасне призначення й проведення судово-бухгалтерських експертиз, залучення фахівця-економіста до проведення слідчих дій тощо. Протидія сучасній злочинності передбачає інтеграцію юридичних і економічних знань, а також взаємодію співробітників оперативних і слідчих підрозділів правоохоронних органів, які безпосередньо беруть участь у виявленні й розслідуванні злочинів спільно з фахівцями, котрі володіють економічними знаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідження сучасної проблематики з питань економічної безпеки країни висвітлюють такі провідні науковці, як: З. Варналій, О. Вівчар, Б. Данилишин, Я. Жаліло, А. Барановський, В. Бойко, В. Геєць, О. Гойчук, Б. Губський, М. Корецький, В. Мунтіян, О. Кириченко, Т. Ковальчук, О. Користін, Б. Пасхавер, Ю. Пахомов, П. Саб-лук, О. Скидан, В. Шлемко, Л. Яремко, та зарубіжних науковців: А. Алтухова, К. Баррета, І. Богданова, С. Глазьева, А. Городецького, Ю. Одума, Г. Столярова, Н. Фурса та інших. Дослідженню проблем криміналістичної діагностики злочинів на основі економічної інформації присвячені роботи Е.Ю. Андроникової, С.В. Карташова, В.А. Тимченко, О.Б. Пойзнера й деяких інших учених.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування сутнісної характеристики фінансових розслідувань, а також дослідження інформаційно-аналітичного забезпечення фінансових розслідувань в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу

На основі проведених досліджень встановлено, що під поняття “фінансові розслідування” активно в практичній діяльності застосовують міжнародні організації, створені для боротьби з відмиванням грошових засобів, серед яких FATF, CFATF і інші. Фінансові розслідування можуть бути засобом виявлення предикатних злочинів, які були невідомі раніше, і дають можливість виявити інших причетних осіб та групи в скоєнні даного виду злочину. Тобто надзвичайно важливо максимально використовувати можливості фінансової розвідки протягом усього періоду проведення фінансового розслідування. Це визначає необхідність поширення фінансової інформації між усіма правоохоронними й іншими компетентними органами відповідно до чинного законодавства й повинне бути спрямоване на одержання результату.

Однак фінансові розслідування є надзвичайно складним видом дослідження. По-перше, їхнє здійснення вимагає багаторічного досвіду роботи з фінансовою сферою. По-друге, самостійними зусиллями жодне відомство не в змозі охопити широкий спектр інформації, необхідної для відстеження всіх фінансових операцій. По-третє, масштабність, різноманітність і мінливість фінансового сектору обумовлюють ускладнення фінансових розслідувань. До предмета фінансових розслідувань як особливого виду аналізу належить фінансова складова злочинної діяльності. Саме вивчення фінансової складової на основі відповідної методики, технології й організації праці може суттєво допомогти правоохоронним органам при виявленні й розслідуванні практично будь-якого злочину, пов'язаного з рухом фінансових ресурсів і слідчими діями у вигляді фінансової інформації [4, с. 190].

Отже, фінансові розслідування – це засоби виявлення й попередження різних зловживань, пов'язаних з ухилянням від сплати податків, шахрайством, корупційними проявами тощо. Метою застосування фінансових розслідувань є протидія легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму, а також незаконному утримання коштів за межі країни, що має негативний вплив на економіку та економічну безпеку держави зокрема.

Крім того, міжнародний досвід вказує на той факт, що з практичної точки зору є обов'язкове проведення фінансового розслідування паралельно, наприклад, з документуванням діяльності.

Інформаційно-аналітична діяльність, беззаперечно, є широкою й багатогранною сферою діяльності. Вона містить у собі спектр та систематизацію фактів згідно даного питання, їх оцінку, відбір, тлумачення, чіткий і продуманий виклад в усній або письмовій формі. Варто відзначити, що отримання необхідних матеріалів, діяльність, пов'язана із придбанням, систематизацією, перекладом і поширенням документів сюди не включається. Головна мета аналітичної діяльності полягає в одержанні максимальної користі від інформації, яка є в розпорядженні, для того щоб правильно зрозуміти й оцінити ситуацію, бачити її в перспективі, а в остаточному підсумку – успішно діяти.

Необхідно відзначити, що немає уніфікованого поняття інформаційно-аналітичної діяльності, наприклад, його визначають у такий спосіб:

1) інформаційно-аналітична діяльність – це сукупність дій на основі концепцій, методів, засобів, нормативно-методичних матеріалів для збору, систематизації, обробки й аналізу даних з метою обґрунтування й прийняття ефективних управлінських розв'язків;

2) інформаційно-аналітична діяльність – процес у сфері управління, являє собою процес пошуку, збору, переробки й вистави інформації у формі, придатної для її використання;

3) інформаційно-аналітична діяльність – це галузь людської діяльності, зосереджена забезпечити інформаційні потреби суспільства за допомогою аналітичних і інформаційних технологій, за рахунок переробки вихідної інформації й одержання якісно нового значення.

У загальному розумінні, вона пов'язана з реалізацією права на доступну інформацію, тобто самостійного інформаційного права, яке передбачає можливість для учасників інформаційних відносин вільно одержувати, використовувати, поширювати й зберігати відомості, необхідні для реалізації своїх прав, воль і законних інтересів, здійснення завдань і функцій [1, с. 162].

У сучасних умовах роль аналітичної діяльності постійно зростає й стає необхідною потребою суспільства, одним з найважливіших і впливових факторів стабільності й життєдіяльності будь-якої держави. Аналітики усе більше впливають на розвиток людства, усі сфери громадському життя. У багатьох, особливо економічно розвинених країнах системно створюються інформаційно-аналітичні служби в різних органах державної влади, приватних структурах, партіях і таке інше.

Відзначимо, що інформаційно-аналітичне забезпечення фінансових розслідувань – це складний, високотехнологічний вид управлінської діяльності, який передбачає збір і комп'ютерну обробку більших обсягів інформації з різних джерел, підготовку й обґрунтування способів розв'язку на всіх стадіях оперативного й кримінального процесів. Особливу актуальність і в той же час складність представляють завдання формування цілісної картини й доказової бази таких злочинів, як відмивання (легалізація) злочинних доходів і незаконний вивіз капіталу, які пов'язані з відхиленням від оподаткування в особливо великих розмірах, прихованням доходів в офшорних зонах і ін. Пріоритетним напрямком інформаційно-аналітичної роботи є

своєчасне інформування органів державної влади про проблеми фінансової безпеки, причинах і умовах, сприятливих здійсненню фінансових злочинів, заходах попередження й протидії загрозам безпеки фінансової системи держави [6, с. 417].

Для організованих форм злочинної діяльності у фінансовій сфері характерні скоєння злочинів з різними кваліфікаціями, включаючи “відмивання” і приховання доходів від оподатковування; рознесення подій злочинів по місці, часі й учасникам; конспіративність намірів і дій; організація складних і схованих схем переміщення коштів незаконного походження [7, с. 136].

В сучасних умовах розвитку національних економік стрімко розвивається економічна злочинність, яка характеризується масштабними розмірами. Здійснення злочинів у сфері економіки становить реальну небезпеку країні в цілому й окремим громадянам, оскільки розвиток економіки забезпечує існування й розвиток суспільства.

Економічне збагачення нинішнього суспільства нерозривно пов’язане із запобіганням різноманітних загроз, які найбільше отримують розвитку в період реформування економічної системи держави. Серед інших небезпек одержали поширення складні й небезпечні для нашої країни такі соціально економічні явища: корупція на всіх рівнях державного управління, організована злочинність із її проникненням у систему економічних відносин, тіньова економіка й особливості її кримінальна складова та інші [5, с. 40].

Вагоме місце серед зазначеного займає “відмивання засобів” як механізм забезпечення діяльності негативних економічних відносин, відтворення економічного потенціалу організованої злочинності й таке інше.

Ефективне функціонування системи запобігання й протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, передбачає визначення й деталізацію основних понять, використовуваних у сфері боротьби з легалізацією злочинних засобів.

Синонімом поняття “легалізація” у контексті кримінального права є поняття “відмивання”. Визначення поняття “легалізація”, у порівнянні з поняттям “відмивання”, більш точно відповідає значенню про надання законного статусу доходам, які отримані в результаті здійснення злочину. Поняття “відмивання грошей” (money laundering) історично пов’язане з одним з перших і найбільш відомих широкому розповсюдженню головних способів легалізації злочинних доходів, які в 30-х рр. XX ст. кримінальні групи США, одержуючи надприбутку від незаконної торгівлі алкоголем під час дії “сухого закону” [2, с. 45].

Однак, це поняття придбало найбільше поширення під час Уотергейтського політичного скандалу в середині 70-х рр. XX ст. у США, а в юридичному контексті поняття “відмивання засобів” в офіційному значенні було використано на судовому засіданні в США в 1982 р. щодо конфіскації легалізованих (відмитих) доходів, отриманих від реалізації колумбійських наркотиків.

Історія з відмиванням засобів одержала продовження в період кінця 70-х – початку 80-х рр. XX в., коли основним джерелом надприбутків організованої злочинності в США був незаконний оборот наркотичних засобів і психотропних речовин.

Базовим для використання сьогодні є законодавчо певне поняття “легалізація (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом”. При цьому, будь-яке використання різної термінології для позначення даного явища при відсутності спеціальних застережень вважається синонімічним. До того ж, неоднакові терміни в певних ситуаціях часто можуть відображати різні цілі й технологічні етапи використання незаконних доходів.

На нашу думку, саме легалізація злочинних доходів у сучасних умовах є однією із ключових загроз економічній й національній безпеці в цілому. Це обумовлене особливим місцем фінансового сектору в умовах глобалізації, що ростуть значення міжнародних фінансових інститутів, реалізацією різноманітних міждержавних і міжнародних проектів по забезпеченню взаємодії в сфері міжнародних фінансових потоків. Разом з тим, варто відзначити, що легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом, негативно впливає не тільки на функціонування економічної системи. Дане негативне соціально економічне явище завдає значної шкоди всім без винятку сферам громадському життю, а це, у свою чергу, становить чималу загрозу національній безпеці держави.

У сучасному світі реалізуються різні схеми легалізації (відмивання) злочинних засобів. Єдиної класифікації таких схем, як серед учених, так і правоохоронних органів немає.

Однак, на основі загальних характерних ознак їх можна ідентифікувати за наступними критеріями:

а) по призначенню:

- з метою ухилення від сплати податків;
- з метою приховання злочинних операцій (легалізації засобів, отриманих від злочинів)

б) по типах систем розрахунків:

- готівка;
- безготівкові (через платіжні доручення, пластикові карти, клірингові розрахунки й т. п.).

в) по організації управління:

- із централізованим управлінням (“конвертаційні центри”)

г) по способу організації передачі інформації:

- з маршрутизацією інформації;
- із селекцією інформації.

д) з технічним забезпеченням проведення фінансових розрахунків (методами доступу для проведення електронних транзакцій):

- з єдиними методами доступу, орієнтованими на електронні розрахунки (система “клієнт-банк”, пластикові карти та інше);

- з використанням різних носіїв коштів (готівка, пластикові карти, цінні папери та інше) [3, с. 68].

Сьогодні найпоширенішою є трифазна модель легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом (використовується й міжнародною організацією FATF), яка складається із трьох етапів (стадій): розміщення, розшарування, інтеграція.

Розміщення (placement) впровадження злочинних доходів у легальний оборот шляхом депонування засобів на банківські рахунки або розміщення активів в інших типах фінансових установ. Ціль – надання злочинним засобам виду законності.

Розшарування (layering) – трансформація злочинних доходів у різні активи і їх подальше розсіювання шляхом проведення серії фінансових операцій. Ціль – приховання джерел походження злочинних засобів і їх реальних власників.

Інтеграція (integration) – додання легітимного характеру злочинних доходам і їх інвестування в легальну (офіційну) економіку. Ціль – надання злочинним засобам легального джерела походження [8].

Варто відзначити, що зазначені три стадії можуть здійснюватися одночасно або частково накладатися один на одного, а границі між ними досить умовні, оскільки весь процес легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, в основному залежить від конкретної ситуації.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Про резюмувавши вище описане слід відзначити, що під фінансовими розслідуваннями необхідно розуміти дослідження фінансової інформації з метою виявлення й розслідування злочинів, що містять фінансову складову. Наукові дослідження вказують на той факт, що фінансова інформація про злочинну діяльність становить предмет фінансових розслідувань як виду конкретної діяльності. Зокрема, закономірності формування фінансової інформації про злочинну діяльність і її відображення в системах обліку (бухгалтерського, податкового, управлінського, “чорнового”), а також закономірності її використання в діяльності правоохоронних органів і суб’єктів господарювання у протидії злочинам повинні стати предметом фінансових розслідувань. З практичної точки зору доведено, що предмет фінансових розслідувань на основі інформаційно-аналітичного забезпечення формує наступна інформація: перенаправлення фінансових і товарних потоків і (або) викривлення інформації про фінансово-господарську діяльність суб’єктів господарювання під час вчинення економічних злочинів; фінансові й товарні потоки, їх маскування й відображення в системах банківського й неофіційного обліку при наркоторгівлі, торгівлі зброєю, людьми, людськими органами, контрабанді, порнобізнесі, контролі над проституцією й нелегальною трудовою міграцією та ін.; фінансові потоки, їх маскування й відображення в системах банківського й неофіційного обліку при організації та вчиненні терористичних дій, бандитизму, екстремістської діяльності, формуванні незаконних збройних формувань і т.д.

Література

1. Андрушків Б. М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство: монографія. Тернопіль: Тернограф. 2012. 456 с.
2. Андрушків Б. М., Вівчар О. І., Гевко В. Л. Проблеми теорії і практики менеджменту : навч.-методич. посібн. Тернопіль: Вид. ТЗОВ “Терно-Граф”. 2009. 312 с.
3. Вівчар О. І. Управління економічною безпекою підприємств: соціогуманітарні контексти: монографія. Тернопіль, ФОП Паляниця В. А., 2018. 515 с.
4. Лепський С. І. Зарубіжний досвід використання фінансових розслідувань у правоохоронній діяльності. Право і суспільство. № 2. 2014. С. 189–194.
5. Живко З. Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. 2014. Вип. 3. С. 37–42.
6. Харко Д. М. Кримінологічні проблеми щодо визначення поняття та ознак сучасної економічної злочинності як фактора тінізації економіки України. Актуальні проблеми держави і права. 2010. Вип. № 6. С. 597–601.
7. Stessens G. Money Laundering: a new international law enforcement model. Cambridge University Press. 2000. 98 с.
8. Gilmor W.C. Dirty money. The evolution of money laundering countermeasures. Strasbourg. 2011. 122 p.

References

1. Andrushkiv, B. M. (2012) Ekonomichna ta mainova bezpeka pidpriemstva ta pidpriemnytstva. Antyreiderstvo [Economic and property security of enterprise and entrepreneurship. Anti-crime]. Ternopil: Ternohraf. [in Ukrainian].
2. Andrushkiv, B.M, Vivchar, O.I., Gevko, V.L. Problemy teorii i praktyky menedzhmentu : navch.-metodych. posibn. [Problems of theory and practice of management textbook]. Ternopil: Terno-Graf LLC. 2009. 312. [in Ukrainian].
3. Vivchar, O. I. (2018) Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv: sotsiohumanitarni konteksty [Management of economic security of enterprises: socio-humanitarian contexts]. Ternopil, FOP Palanytsia V. A. 515. [in Ukrainian].

-
4. Lepskyi, S. I. (2014) Zarubizhnyi dosvid vykorystannia finansovykh rozsliduvan u pravookhoronnii diialnosti [Foreign experience in the use of financial investigations in law enforcement]. *Law and society*. № 2. 189–194. [in Ukrainian].
 5. Zhyvko, Z. B. (2014) Mekhanizm upravlinnia systemoiu ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Mechanism of management of the system of economic security of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu – Scientific Bulletin of Uzhhorod University*. 3. 37-42. [in Ukrainian].
 6. Kharko, D. M. (2010) Kryminolohichni problemy shchodo vyznachennia poniattia ta oznak suchasnoi ekonomichnoi zlochynnosti yak faktora tinizatsii ekonomiky Ukrainy [Criminological problems concerning definition of concepts and features of modern economic crime as a factor of shadow economy of Ukraine]. *Aktualni problemy derzhavy i prava – Actual problems of state and law*. 6. 597-601 [in Ukrainian].
 7. Stessens, G. (2000) *Money Laundering: a new international law enforcement model*. Cambridge University Press. 98.
 8. Gilmore, W. C. (2011) *Dirty money. The evolution of money laundering countermeasures*. Strasbourg. 122.

Надійшла / Paper received : 23.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 656.027:658.715:656.025:338.984
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-14

МАСЛАК О. І.

ORCID ID: 0000-0001-6793-4367
e-mail: oimaslak2017@gmail.com

НИКІТЮК В. Г.

ORCID ID: 0000-0001-7937-7334
e-mail: nikityuk_sha@ukr.net

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ НАДІЙНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Цінність логістичного підходу до управління міститься в об'єднанні в єдиний ланцюг сфери закупки сировини, зберігання, виробництва, транспортування та збуту готової продукції, тобто створення логістичної системи. Метою наукового дослідження є обґрунтування сутності надійності логістичної системи машинобудівного підприємства та розроблення методики її оцінювання. Досліджено дефініції «надійність логістичного ланцюга» та «надійність логістичної системи машинобудівного підприємства» та узагальнено термінологію наведених дефініцій. Встановлено фактори впливу на надійність логістичного ланцюга, а саме: економічних, організаційних, технологічних та фізичних. Запропоновано методику оцінювання надійності логістичного ланцюга та логістичної системи машинобудівного підприємства. Сформовано складові надійності логістичної системи машинобудівного підприємства – закупівля сировини та матеріалів, складування матеріальних ресурсів, управління запасами, виробництво готової продукції, транспортування, збут готової продукції. Запропоновано показники, які входять до складу надійності логістичної системи машинобудівного підприємства. Визначено сутність управління надійністю логістичної системи машинобудівного підприємства та побудовано його алгоритм. Систематизовано найбільш розповсюджені методи підвищення надійності ланцюгів поставок (логістичних систем). Наведено заходи поліпшення показників надійності логістичної системи машинобудівного підприємства. Надійність логістичної системи машинобудівного підприємства є показником здатності системи зберігати свої властивості на заданому рівні впродовж певного проміжку часу при встановлених умовах функціонування. Для підвищення надійності логістичної системи машинобудівного підприємства необхідно виявлення в системі «слабких» ланок, які потребують виявлення резервів та їх використання, що призведе до підвищення надійності функціонування логістичної системи машинобудівного підприємства в цілому.

Ключові слова: логістична система; логістична система; надійність; машинобудівне підприємство; управління.

OLGA MASLAK, VITALII NIKITIUK

Kremenchuk National University named after Mykhailo Ostrogradsky

RESEARCH OF THE METHODS OF ASSESSING THE RELIABILITY OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE'S LOGISTICS SYSTEM

The value of the logistics approach to management lies in the integration into a single chain of procurement, storage, production, transportation and marketing of finished products, namely the logistics system creation.

The purpose of scientific research is to substantiate the essence of the reliability of the logistics system of the machine-building enterprise and to develop methods for its evaluation.

The definitions "reliability of the logistics chain" and "reliability of the logistics system of the machine-building enterprise" are investigated and the terminology of the given definitions is generalized. Factors influencing the reliability of the logistics chain, namely: economic, organizational, technological and physical. A method for assessing the reliability of the logistics chain and logistics system of a machine-building enterprise is proposed. The components of reliability of the logistics system of the machine-building enterprise are formed - purchase of raw materials, storage of material resources, stock management, production of finished products, transportation, sale of finished products. The indicators which are a part of reliability of logistic system of the machine-building enterprise are offered. The essence of management of reliability of logistic system of the machine - building enterprise is defined and its algorithm is constructed. The most common methods of increasing the reliability of supply chains (logistics systems) are systematized. Measures to improve the reliability of the logistics system of the machine-building enterprise are presented. The reliability of the logistics system of a machine-building enterprise is an indicator of the ability of the system to maintain its properties at a given level for a certain period of time under established operating conditions. To increase the reliability of the logistics system of the machine-building enterprise, it is necessary to identify "weak" links in the system that require identification of reserves and their use, which will increase the logistics system reliability of the machine-building enterprise as a whole.

Keywords: logistics system; reliability; machine-building enterprise; management.

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

Розвиток та продуктивність всіх без виключення національних економік залежить від якісної системи організації виробництва, формування та використання ресурсів, забезпечення їх оптимальних пропорцій та задоволення вимог споживачів продукції, що зумовило пришвидшення впровадження та постійного удосконалення й адаптування до умов зовнішнього оточення інструментарію логістичного управління на всіх рівнях.

Передумовами розвитку логістичних підходів до управління підприємствами, характерними для України, є: глобалізація ринків збуту; розвиток транснаціональних логістичних систем та логістичних

асоціацій; зростання витрат на перевезення; посилення конкуренції підприємств на ринку як серед вітчизняних, так і закордонних підприємств; зміщення акцентів з ринку продавця на ринок покупця; зростання витрат на розробку та виготовлення нових продуктів; впровадження й удосконалення інформаційних технологій; розповсюдження логістичної концепції управління вітчизняними підприємствами тощо [1-2].

Цінність логістичного підходу до управління міститься в об'єднанні в єдиний ланцюг сфери закупки сировини, зберігання, виробництва, транспортування та збуту готової продукції, тобто створення логістичної системи. Будь-яка логістична система складається з ланок, через які проходять потоки в процесі перетворення сировини в готову продукцію, пов'язаних між собою функціональними зв'язками. Доцільно зазначити, що кожна ланка логістичної системи виконує конкретне завдання, властиве лише їй, але в сукупності вони працюють на загальну мету системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Як і будь-яка система, логістична система характеризується певними показниками функціонування, до яких науковці [3-4] відносять безвідмовність, якість, результативність та надійність. Цікавим є той факт, що промислові фірми Японії зменшують витрат на 15-17% завдяки забезпеченню надійності логістичної системи [5].

Методам оцінки і підвищення надійності ланцюгів поставок та логістичних систем приділялася увага в роботах Б. К. Плоткіна [6-7], А. А. Канке і І. П. Кошевої [8], Б. А. Анікіна [9], В. І. Сергєєва [10] та багатьох інших науковців.

Розвиток ринкової економіки, формування нових економічних зв'язків та процесних моделей управління зумовлюють домінування послуг над продукцією, а їх якість оцінюється за допомогою кількісних показників, що відображені в міжнародному стандарті ІЕС 60050(191):1990-12 «Dependability and quality of service, NEQ» [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на те, що питанням надійності ланцюгів поставок присвячена низка праць зарубіжних та вітчизняних науковців [12-14], існує низка теоретичних і практичних аспектів надійності ланцюгів поставок, які ще не вирішені.

До не вирішених проблем, на нашу думку, можна віднести проблему визначення дефініцій «надійність логістичного ланцюга» та «надійність логістичної системи»; класифікації методів і моделей оцінювання надійності логістичних систем, які входять до складу ланцюга поставок; розроблення методу оцінювання надійності логістичного ланцюга та логістичної системи.

Формулювання цілей статті

Мета статті є обґрунтування сутності надійності логістичної системи машинобудівного підприємства та розроблення методики її оцінювання.

Виклад основного матеріалу

Традиційно під надійністю системи розуміють ймовірність здатності системи при функціонуванні в заданих умовах задовільно виконувати необхідні функції протягом встановленого проміжку часу [11].

На думку Сергєєва В. І. [10], надійність ланцюга поставок – це часовий показник якості роботи ланцюга поставок, пов'язаний з ймовірністю безвідмовного нормального його функціонування (в заданих умовах роботи) з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Некрасов О. Г. [15] дотримується думки, що надійність ланцюга поставок являє собою його властивість зберігати в установлених межах значення всіх своїх характеристик і елементів (безвідмовності, довговічності, відновлюваності, зберігання), які характеризують здатність ланцюга виконувати всі свої функції відповідно до умов договорів між її учасниками.

Гуд Г. Х. і Маколей Р. Е. [16] визначають надійність як ймовірність того, що система буде виконувати своє призначення за певних умов протягом необхідного часу.

Узагальнюючи думки науковців, авторами запропоновано під надійністю логістичного ланцюга розуміти здатність логістичних систем, які входять до його складу, функціонувати та задовільно виконувати функції впродовж встановленого проміжку часу в звичайному режимі в разі впливу дестабілізуючих факторів оточуючого середовища в установлених межах значення всіх параметрів, що характеризують здатність виконувати необхідні функції в заданих режимах і визначених умовах функціонування. Отже, надійність логістичної системи – це показник її здатності зберігати властивості (безвідмовності) на заданому рівні протягом фіксованого проміжку часу за певних умов функціонування.

Надійністю логістичного ланцюга визначається його економічна безпека в межах припустимого ризику, який доцільно розраховувати статистичними методами, що забезпечить стабільність процесів у логістичних ланцюгах, його стійку динамічну рівновагу ланцюга в мінливих умовах зовнішнього середовища.

На підставі проведеного нами анкетування експертів визначено, що на надійність ланцюгів поставок впливають такі групи факторів (рис. 1):

- фізичні (розкрадання майна, низька якість сировини і матеріалів, аварії та поломки транспортних засобів, обладнання машинобудівного підприємства та ін.);
- економічні (неточність і недостовірність прогнозного попиту на продукцію машинобудівних

підприємств, зрив поставки сировини і матеріалів, поставка неякісних ресурсів, відсутність коштів на закупівлю сировини, зростання цін на матеріальні ресурси та ін.);

- технологічні (зниження пропускної здатності ланок логістичної системи, технічна неможливість виробництва готової продукції, відмова обладнання; порушення технології виробництва, зберігання і транспортування; фізичний знос виробничого обладнання, транспортних засобів, складського обладнання; недотримання технології виробництва, зберігання, транспортування тощо);

- організаційні (неефективність збутової діяльності; відсутність системи контролю якості та моніторингу ланцюга поставок; помилки у виборі посередників; неефективне управління запасами і ін.).

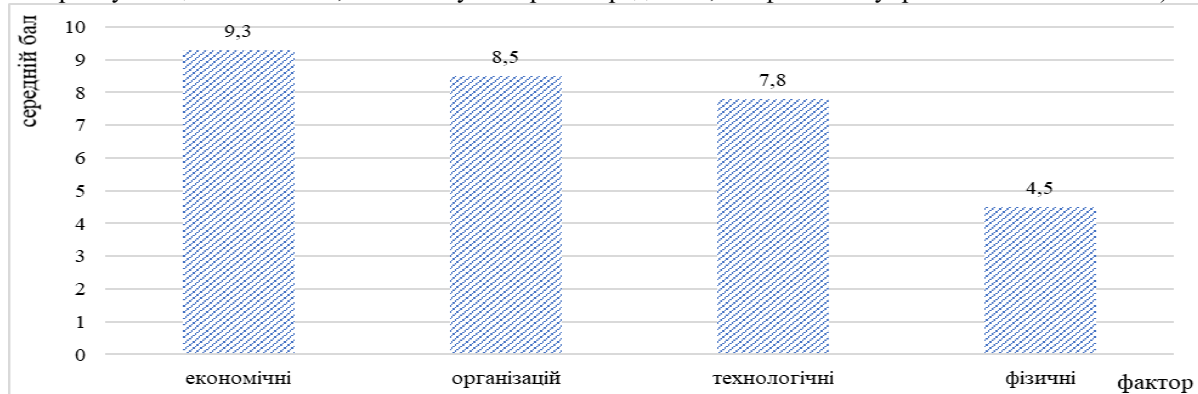


Рис. 1. Розподіл факторів впливу на надійність логістичного ланцюга

Як видно з наведеного рисунка, найбільший вплив мають економічні (9,3 бали) та організаційні (8,5 балів) фактори.

Доцільно зазначити, що логістичний ланцюг складається з низки логістичних систем, до складу якої, в свою чергу, входить ділянка ланок. Так, логістична система машинобудівного підприємства складається з m ланок, кожна з якої характеризується своєю надійністю N (рис. 2).

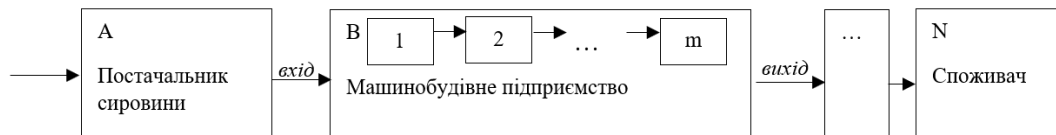


Рис. 2. Приклад складу логістичного ланцюга

де $A, B \dots N$ – логістична система, які беруть участь в логістичному ланцюзі; $1, 2 \dots m$ – елементи логістичної системи

Запропонована модель логістичної системи машинобудівного підприємства являє собою поєднання окремих ланок, які виконують певні процеси, що забезпечують функціонування машинобудівного підприємства. При цьому вихід однієї ланки є входом іншої.

Результатом функціонування логістичного ланцюга (логістичної системи) є своєчасне забезпечення кінцевого споживача потрібною продукцією відповідної якості в потрібному обсягу з урахуванням вимог кожного споживача.

Доцільно зазначити, що при відмові функціонування однієї з ланок логістичної системи вся логістична система виходить з ладу, тому надійність логістичної системи машинобудівного підприємства доцільно представити у вигляді схеми:

$$N^t = N_1^t \cdot N_2^t \cdot \dots \cdot N_m^t, \quad (1)$$

де N^t – надійність логістичної системи машинобудівного підприємства в t -ий період часу;

$N_1^t, N_2^t, \dots, N_m^t$ – надійність i -ої ланки логістичної системи машинобудівного підприємства в t -ий період часу.

У загальному вигляді імовірність надійного функціонування логістичної системи машинобудівного підприємства можна представити таким чином:

$$N_n^t = \prod_{i=1}^m N_i^t, \quad (2)$$

де N_i^t – імовірність надійного функціонування i -ої ланки n -ої логістичної системи в t -ий період часу; m – кількість ланок логістичної системи машинобудівного підприємства.

Надійність логістичної системи визначається імовірнісними показниками, що характеризують її реакцію на відмову події, що полягає в порушенні працездатності системи внаслідок раптових або поступових

змін її параметрів. Як показник надійності зазвичай використовують ймовірність безвідмовної роботи або середній час безвідмовної роботи.

Надійність логістичної системи машинобудівного підприємства запропоновано визначити надійністю її основних компонентів (закупівля, виробництво, складування, управління запасами, транспортування, збут) та потоків (фінансові, сервісні та інформаційні), а також надійністю готової продукції, трудових ресурсів, бізнес-процесів, систем планування і проєктування, організаційної культури, систем мотивації та контролю (оперативного і стратегічного контролінгу), виконання функцій та стандартів.

На підставі проведених досліджень авторами сформовано перелік показників, які визначають надійність ланок логістичної системи машинобудівного підприємства, а саме:

- закупівля сировини і матеріалів,
- виробництво готової продукції,
- складування матеріальних ресурсів,
- управління запасами,
- транспортування,
- збут готової продукції (рис. 3).



Рис. 3 Сформовані складові надійності логістичної системи машинобудівного підприємства

Наведемо приклад розрахунку надійності логістичної системи для машинобудівного підприємства (в умовах конфіденційності позначимо підприємство «А»):

1) розрахунок ймовірності безвідмовного функціонування ланок логістичної системи:

- закупівля сировини і матеріалів: $P_{\text{зак}} = 1 - (1 - 0,91) \cdot (1 - 0,87) \cdot (1 - 0,95) = 0,999$;

- виробництво готової продукції: $P_{\text{вир}} = 0,974$;

- складування матеріальних ресурсів: $P_{\text{скл}} = 0,876$;

- управління запасами: $P_{\text{зап}} = 0,842$;

- транспортування: $P_{\text{тр}} = 0,798$;

- збут готової продукції: $P_{\text{зб}} = 0,829$;

2) розрахунок надійності логістичної системи:

$$N_n^t = \prod_{i=1}^6 N_i^t = 0,999 \cdot 0,974 \cdot 0,876 \cdot 0,842 \cdot 0,798 \cdot 0,829 = 0,474, \quad (3)$$

3) розрахунок ймовірності безвідмовності логістичної системи:

$$\overline{N}^t = 1 - N_n^t = 1 - 0,474 = 0,526. \quad (4)$$

Ймовірність безвідмовності логістичної системи повинна бути максимально наближена до 1, тоді можна вважати, що ланки логістичної системи або вся логістична система функціонують максимально надійно. Але, слід пам'ятати, що складові надійності можуть прагнути до оптимальних значень, але це значно збільшить вартість готової продукції та наданих послуг і може призвести до неузгодженості дій ланок системи.

Крім того, кожна логістична система в ході функціонування схильна до впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, це зумовлює необхідність розробки підходів до управління її надійністю.

Під управлінням надійністю логістичної системи машинобудівного підприємства нами запропоновано розуміти вибір інструменту (або методу підвищення надійності), що дозволяє в конкретних умовах досягти поставленої мети конкретного бізнес-процесу.

Алгоритм управління надійністю логістичної системи машинобудівного підприємства наведено на рис. 4.

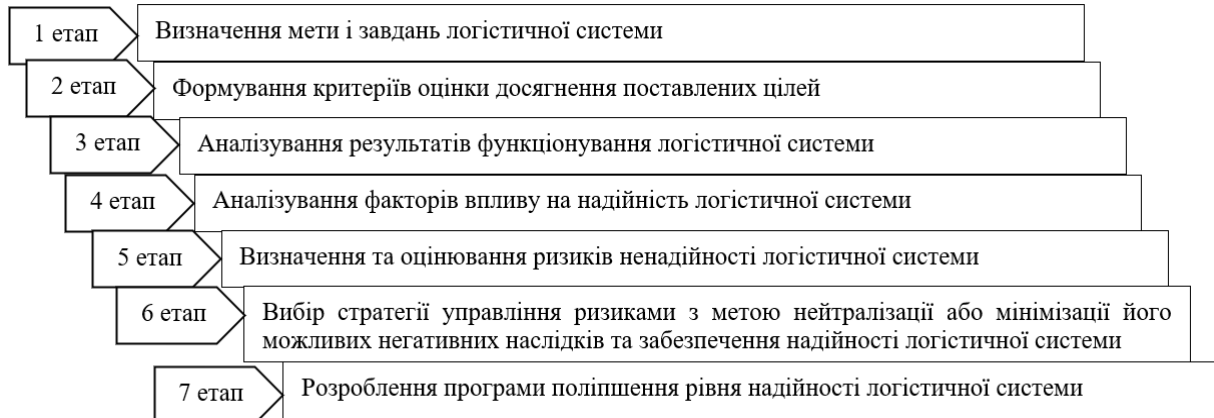


Рис. 4. Алгоритм управління надійністю логістичної системи машинобудівного підприємства

Досягнення оптимального рівня надійності логістичної системи можливо шляхом постійного моніторингу якості функціонування логістичної системи в цілому та її окремих ланок. Поступове погіршення якості може призвести до руйнування логістичної системи, а дефіцит будь-якого ресурсу (матеріального, фінансового, інформаційного тощо) є небезпечним для логістичної системи, зумовлює неефективність функціонування ланок і призводить до її розпаду.

Для створення надійної логістичної системи машинобудівного підприємства необхідно керуватися принципом адаптивності, який дозволить системі підлаштовуватися до змін зовнішнього оточення та внутрішнього середовища, що забезпечує уникнення загроз до яких вони призводять.

Сьогодні найбільшого розповсюдження набули такі методи підвищення надійності ланцюгів поставок (логістичних систем), як:

- процесний підхід;
- модель SCOR (supply-chain operations reference-model – рекомендована модель операцій в ланцюгах поставок);
- створення динамічних ланцюгів поставок (логістичних систем);
- оцінка рівня логістичного обслуговування тощо.

На підставі проведених дослідження досвіду світових підприємств і вивчення наукових праць авторами запропоновані заходи поліпшення показників надійності логістичної системи машинобудівного підприємства, а саме:

- навчання логістичного персоналу;
- впровадження методів мотивації логістичного персоналу;
- запровадження підходів контролю за діяльністю логістичного персоналу;
- матеріальна відповідальність логістичного персоналу;
- удосконалення інформаційної системи обліку послуг, що надаються машинобудівним підприємством;
- використання послуг з додаткового контролю (сюрвейєр, тальман та ін.);
- запровадження додаткових винагород учасниками логістичного ланцюга за виконання показників надійності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Надійність логістичної системи машинобудівного підприємства є показником здатності системи зберігати свої властивості на заданому рівні впродовж певного проміжку часу при встановлених умовах функціонування.

Для підвищення надійності логістичної системи машинобудівного підприємства необхідно виявлення в системі «слабких» ланок, які потребують виявлення резервів та їх використання, що призведе до підвищення надійності функціонування логістичної системи машинобудівного підприємства в цілому.

Основне призначення показників надійності логістичної системи машинобудівного підприємства полягає в зниженні ризиків виникнення несприятливих для підприємства ситуацій.

Література

1. Кривоконь М. О. Машинобудування України: стан, динаміка та перспективи розвитку з використанням ефективних концепцій антикризового управління / М. О. Кривоконь // Інтелект XXI. – 2016. – № 5. – С. 182–186.

2. Дикань В. Л. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування / В. Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 49. – С. 11–18.
3. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер; под общ. ред. В. С. Лукинского. – Санкт-Петербург : Питер, 2004. – 316 с.
4. Василевський М. Системи забезпечення ланцюгів поставок у машинобудуванні : монографія / М. Василевський. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 312 с.
5. Экономика Башкортостана / под общ. ред. Х.А. Барлыбаева, 2-е изд., перераб. и доп. – Уфа, 2003. – 563 с.
6. Плоткин Б. К. Математические выражения логистики и управления цепями поставок / Б. К. Плоткин. – Санкт-Петербург : Изд-во Инфо-да, 2015. – 91 с.
7. Плоткин Б. К. Экономика: предпринимательство, логистика и цепи поставок / Б. К. Плоткин. – Санкт-Петербург : Изд-во Инфо-да, 2015. – 131 с.
8. Канке А. А. Основы логистики : учеб. пособ. / А. А. Канке, И. П. Кошечая. – Москва : КНОРУС, 2013. – 576 с.
9. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика : учебник / Б. А. Аникин и др. ; ред. Б. А. Аникин, Т. А. Родкина. – Москва : Проспект, 2015. – 344 с.
10. Сергеев В. И. Рекомендуемая модель операций в цепях поставок – SCOR-модель / В. И. Сергеев // Логистика и управление цепями поставок. – 2005. – № 1 (6). – С. 56–71.
11. IEC 60050 (191):1990-12 Dependability and quality of service (NEQ). [Електронний ресурс]. – URL : <http://www.electropedia.org/iev/iev.nsf/index?openform&part=191>.
12. Supply Chain Operations Reference – model. Version 10.0. – The Supply Chain Council, Inc., August 2010. 856 p.
13. Woarawichai Chirawat. Inventory Lot - Sizing Problem with Supplier Selection under Storage Space and Budget Constraints / Chirawat Woarawichai, Tarathorn Kullpattaranirun, Vichai Rungreunganun // IJCSI International Journal of Computer Science Issues. – 2011. – Vol. 8. Issue 2. – P. 250–255.
14. Selling T. I. The effects of business environment and strategy on a firm's rate of return on assets / T. I. Selling, C. P. Stickney // Financial Analysts Journal. – 1989. – January-February. – P. 43–68.
15. Некрасов А. Г. Основы менеджмента безопасности цепей поставок : учеб. пособие / А. Г. Некрасов. – Москва : МАДИ, 2011. – 130 с.
16. Гуд Г. Х. Системотехника. Введение в проектирование больших систем / Г. Х. Гуд, Р. Э. Макол. – Москва : Советское радио, 1962. – 383 с.

Reference

1. Kryvokon M. O. Mashynobuduvannia Ukrainy: stan, dynamika ta perspektyvy rozvytku z vykorystanniam efektyvnykh kontseptsii antykrizovoho upravlinnia / M. O. Kryvokon // Intelkt KhKhI. – 2016. – № 5. P. 182–186.
2. Dykan V. L. Kompleksnyi pidkhid do upravlinnia stiiym rozvytkom pidpriemstv mashynobuduvannia / V. L. Dykan // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2015. – № 49. – P. 11–18.
3. Kristofer M. Logistika i upravlenie cepochkami postavok / M. Kristofer. – Sankt-Peterburh: Piter, 2004. – 316 p.
4. Vasylevskiy M. Systemy zabezpechennia lantsiuhiv postavok u mashynobuduvanni / M. Vasylevskiy. – Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2011. – 312 p.
5. Ekonomika Bashkortostana. – Ufa, 2003. – 563 p.
6. Plotkin B. K. Matematicheskie vyrazheniya logistiki i upravleniya cepyami postavok / B. K. Plotkin. – Sankt-Peterburh : Izd-vo Info-da, 2015. – 91 p.
7. Plotkin B. K. Ekonomika: predprinimatel'stvo, logistika i cepi postavok / B. K. Plotkin. – Sankt-Peterburh : Izd-vo Info-da, 2015. – 131 p.
8. Kanke A. A. Osnovy logistiki: uchebnoe posobie / A. A. Kanke, I. P. Koshevaya. – Moskva : KNORUS, 2013. – 576 p.
9. Logistika i upravlenie cepyami postavok. Teoriya i praktika / B. A. Anikin i dr. – Moskva : Prospekt, 2015. – 344 p.
10. Sergeev V. I. Rekomenduemaya model' operatsiy v cepyah postavok – SCOR-model' / V. I. Sergeev // Logistika i upravlenie cepyami postavok. – 2005. – № 1 (6). – P. 56–71.
11. IEC 60050 (191):1990-12 Dependability and quality of service (NEQ). [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : <http://www.electropedia.org/iev/iev.nsf/index?openform&part=191>.
12. Supply Chain Operations Reference – model. Version 10.0. The Supply Chain Council Inc., 2010. – 856 p.
13. Woarawichai Chirawat. Inventory Lot - Sizing Problem with Supplier Selection under Storage Space and Budget Constraints / Chirawat Woarawichai, Tarathorn Kullpattaranirun, Vichai Rungreunganun // IJCSI International Journal of Computer Science Issues. – 2011. – № 8 (2). – P. 250–255.
14. Selling T. I. The effects of business environment and strategy on a firm's rate of return on assets / T. I. Selling, C. P. Stickney // Financial Analysts Journal. – 1989. – January-February. – P. 43–68.
15. Nekrasov A. G. Osnovy menedzhmenta bezopasnosti cepej postavok / A. G. Nekrasov. – Moskva : MADI, 2011. – 130 p.
16. Gud G. H. Sistemotekhnika. Vvedenie v proektirovanie bol'shih sistem / G. H. Gud, R. E. Makol. – Moskva : Sovetskoe radio, 1962. – 383 p.

Надійшла / Paper received : 11.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 339.138

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-15

ТУРЧИН Л. Я.

ORCID: 0000-0001-62381812

Західноукраїнський національний університет

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ

У статті розглянуто значення електронної комерції в сучасних умовах ринку. Електронна комерція є величезною частиною всієї економіки і є життєво важливою для підприємств, які продають свою продукцію чи послуги в Інтернеті. Вона надає підприємствам можливість охопити більше клієнтів, ніж традиційна роздрібна торгівля. Оскільки так багато людей роблять покупки в Інтернеті, це найшвидший ринок роздрібною торгівлі. Розкрито основну мету інтернет-маркетингу. Завдяки високій пропускній здатності інформаційного потоку система (Інтернет) є головною ланкою в обміні товарами, послугами та інформацією сьогодні. Майже всі суб'єкти господарювання у світі зосереджуються на вдосконаленні інтернет-зв'язків для підвищення ефективності підприємницької діяльності. Для багатьох підприємців інтернет є основним способом розповсюдження інформації про свою продукцію та запрошень до співпраці. Обґрунтовано місце та роль електронної комерції як ефективного маркетингового інструменту.

Ключові слова: маркетинг, електронна комерція, маркетинговий інструмент, Інтернет, інтернет-маркетинг.

LIUBA TURCHYN

West Ukrainian National University,

ELECTRONIC COMMERCE AS AN EFFECTIVE MARKETING TOOL

The article considers the importance of e-commerce in modern market conditions. E-commerce is a huge part of the whole economy and is vital for businesses that sell their products or services online. It gives businesses the ability to reach more customers than traditional retailers. Because so many people shop online, this is the fastest retail market.

The main purpose of Internet marketing is revealed. Due to the high bandwidth of the information flow, the system (Internet) is the main link in the exchange of goods, services and information today. Almost all businesses in the world are focused on improving Internet connections to increase the efficiency of business. For many entrepreneurs, the Internet is the main way to spread information about their products and invitations to cooperate.

The place and role of e-commerce as an effective marketing tool are substantiated. The leading countries that have achieved the greatest success in the field of e-commerce include: China, the United States, the United Kingdom, Japan, Germany, France, South Korea, Canada, Brazil. According to various estimates, about 70% of the population of Ukraine uses the Internet. A year ago, this figure was 60%, ie during the pandemic, the level of Internet use increased significantly. Almost 33% of the adult population regularly shop online. This audience is growing gradually, but it is important to note that we are talking about regular online purchases. Virtually all Internet users have already had the experience of at least some online shopping. The COVID-19 pandemic has shaken economic markets and dramatically changed the daily lives of many people and companies around the world. It is difficult to find any aspect of human life that would not suffer, the corona crisis has changed the world of e-commerce. As millions of people stayed home in early 2020 to curb the spread of the virus, digital channels have become the most popular choice of replacement for crowded stores and personal shopping. Thus, e-commerce is a global phenomenon that is growing at a healthy pace in almost every country. And in a global economy and crisis, e-commerce has become one of the most important components, a strong catalyst for economic development and an effective marketing tool in today's volatile market conditions.

Keywords: marketing, e-commerce, marketing tool, Internet, Internet marketing.

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

Бурхливий розвиток науки і техніки в різних видах економічної діяльності призвів до появи нових методів бізнесу для задоволення потреб споживачів. З вступом у XXI століття людство відчувало вплив глобальної інформаційної революції, а інформаційна революція поступово змінює світ. Звичайно, одним із найбільших проявів соціальної інформатизації має бути швидкий розвиток Інтернету. Завдяки високій пропускній здатності інформаційного потоку – система (Інтернет) є головною ланкою в обміні товарами, послугами та інформацією сьогодні. Майже всі суб'єкти господарювання у світі зосереджуються на вдосконаленні Інтернет-зв'язків для підвищення ефективності підприємницької діяльності. Для багатьох підприємців Інтернет є основним способом розповсюдження інформації про свою продукцію та запрошень до співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Значний внесок у вивчення проблем розвитку електронної комерції зробили праці вітчизняних і зарубіжних фахівців, таких як, зокрема, Г. Багієв, В. Дик, П. Дойль, М. Макарова, О. Кожушко, Л. Лігоненко, Д. Страус, Р. Уілсон, І. Успенський, Р. Фрост, В. Холмогоров, А. Юрасова ін. [1-26].

Формулювання цілей статті

Мета статті: дослідження місця та ролі електронної комерції як ефективного маркетингового інструменту в сучасних нестабільних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу

Сьогодні 4 мільярди людей підключені до Інтернету, і майже всі вони (92,6 %) роблять це за допомогою своїх мобільних пристроїв. Щодня 85 % користувачів (3,4 млрд. осіб) підключаються до Інтернету та проводять в середньому шість з половиною годин в Інтернеті. [1]. Споживачі все частіше витрачають час на розширення різноманітних видів цифрової діяльності. Безперечно, що доступність Інтернету, мобільні технології та цифрові інновації переосмислюють кожну взаємодію споживачів і продовжуватимуть надавати можливість та порушувати багато аспектів способу життя споживачів на майбутнє. Поширення доступу та корисності продовжує змінювати способи включення споживачами інформації, інтерфейсів та обміну не тільки для спрощення свого життя, але й для додавання гнучкості та персоналізації у все більш вимогливе життя. Звичайне підключене використання поширилося на комунікаційні платформи, простори соціальної взаємодії, інформаційні портали, фінансові операції, ігровий та відеоконтент, що включає зростаючий апетит до покупок в Інтернеті.

Успіх та постійне зростання виробників та роздрібних торговців полягатиме у створенні стратегічних переваг у конвергентних каналах, точках взаємодії та досвіді на шляху до покупки, як на розвинених, так і на ринках, що розвиваються, а також на еволюційних та нових категоріях.

Електронна комерція, також відома як "E-commerce" – ділова активність з купівлі-продажу товарів і послуг, що передбачає взаємодію сторін на основі інформаційних мереж (без безпосереднього фізичного контакту) [2]. Вона також може посилатися на інші види діяльності в Інтернеті, такі як онлайн-аукціони, продаж квитків та банківська справа. Електронна комерція є невід'ємною частиною багатьох підприємств, які покладаються на продаж продуктів або послуг в Інтернет.

Історія електронної комерції починається з першого в історії продажу в Інтернеті: 11 серпня 1994 року чоловік продав компакт-диск групи Sting своєму другу через свій веб-сайт NetMarket, американську роздрібну платформу. Це перший приклад того, як споживач купує продукт у компанії через Всесвітню павутину або "електронну комерцію", як її зазвичай знають сьогодні [3].

Основними типами електронної комерції є [4]:

- бізнес-споживач (B2C): B2C – найпоширеніший вид електронної комерції. Коли покупці купують щось в інтернет-магазині, вони беруть участь у електронній комерції від бізнесу до споживача;

- бізнес-для-бізнесу (B2B): B2B – це коли підприємства продають сировину або деталі через електронну комерцію іншим компаніям, які потім використовуватимуть ці матеріали для створення власних продуктів;

- споживач-споживач (C2C): електронна комерція C2C – це коли споживачі продають іншим споживачам. Такі сайти, як eBay та Olx, є прикладами такого роду електронної комерції;

- споживач-бізнес (C2B): електронна комерція C2B – це коли споживачі продають свою продукцію чи послуги підприємствам;

- бізнес-адміністрація (B2A): електронна комерція B2A відноситься до операцій між підприємствами та державною адміністрацією, що включає такі сфери, як соціальне забезпечення, працевлаштування та право, наприклад, PROZZORO;

- споживач-адміністрація (C2A): електронна комерція C2A відноситься до операцій між споживачами та державною адміністрацією, де споживачі платять за такі послуги, як податки та підготовка юридичних документів.

Електронна комерція є величезною частиною всієї економіки і є життєво важливою для підприємств, які продають свою продукцію чи послуги в Інтернеті. Вона надає підприємствам можливість охопити більше клієнтів, ніж традиційна роздрібна торгівля. Оскільки так багато людей роблять покупки в Інтернеті, це найшвидший ринок роздрібною торгівлі.

До переваг електронної комерції можна віднести:

- 1) збільшення охоплення: Електронна комерція дозволяє малим підприємствам охопити широке коло споживачів. Це дозволяє всім продавцям бути частиною світового ринку;

- 2) більше робочих місць: у міру зростання цих невеликих підприємств електронної комерції, вони залучають все більше людей;

- 3) менші операційні витрати: З меншими операційними витратами – наприклад, відсутність оренди - малі підприємства мають більше можливостей витратити свої гроші на інші аспекти бізнесу та розвиватися;

- 4) простіші та зручніші покупки: Однією з основних переваг електронної комерції є те, що вона дозволяє клієнтам швидко знаходити та отримувати те, що вони хочуть купити, не виходячи з дому;

- 5) дозволяє порівняти покупки: споживачі також отримують силу завдяки досвіду онлайн-покупок. Вони можуть легко досліджувати та порівнювати продукти та компанії.

Для підняти рівня конкуренції та більш швидкого розвитку бізнесу, підприємствам необхідно використовувати інструменти електронної комерції в поєднанні з вираженою маркетинговою стратегією. До ключових інструментів можна віднести [5]:

1. Платформа електронної комерції. Вибрана підприємствами платформа електронної комерції матиме великий вплив на успіх його бізнесу. Багато сервісів мають вбудовані інструменти, які допоможуть ефективніше керувати своїм магазином, наприклад, готові шаблони та послуги.

2. Маркетинг електронною поштою. Правильна служба маркетингу електронною поштою допоможе організаціям продовжувати налагоджувати відносини зі своєю аудиторією навіть після того, як вони покинуть їх веб-сайт. Це дає можливість створити автоматизовану послідовність маркетингу, щоб інформувати клієнтів про нові продукти або майбутні продажі.

3. SEO. Зосереджуючись на оптимізації пошукових систем (SEO), підприємство підвищує ймовірність того, що сайт відображатиметься у верхній частині результатів Google. Оптимізувавши веб-сайт для пошуку, компанія може збільшити органічний трафік та знайти нових клієнтів.

4. Аналітика. Усі підприємства мають мати можливість відстежувати, як відвідувачі взаємодіють із їхнім сайтом. Правильний інструмент аналітики може допомогти визначити проблемні зони та можливості зростання.

5. Соціальні засоби комунікації. Активність у соціальних мережах – один із найкращих способів просування бренду підприємства та взаємодії з клієнтами. Але управління соціальними медіа може зайняти багато часу, тому компанії захочеться максимально автоматизувати це завдання.

6. Обслуговування клієнтів. Не важливо, скільки клієнтів організація знайде, якщо не може задовольнити своїх нинішніх клієнтів. Правильний інструмент обслуговування клієнтів допоможе створити позитивний досвід для своїх клієнтів.

7. Автоматизація. У кожному бізнесі є десятки повсякденних завдань, які можна автоматизувати або передати на аутсорсинг. Правильні інструменти автоматизації допоможуть підприємству працювати ефективніше та звільнять час на складніші проекти.

Останніми роками популярність електронної комерції зросла, і ця тенденція не скоро сповільниться. У 2017 р. продажі електронної комерції принесли 2,3 трлн. дол. продажу, до 2021 р. збільшаться майже вдвічі до 4,5 трлн. дол. (рис. 1) [6]. Однак західні аналітики прогнозують, що до 2023 р. світовий ринок електронної комерції перевищить 6,54 трлн. дол. [5].

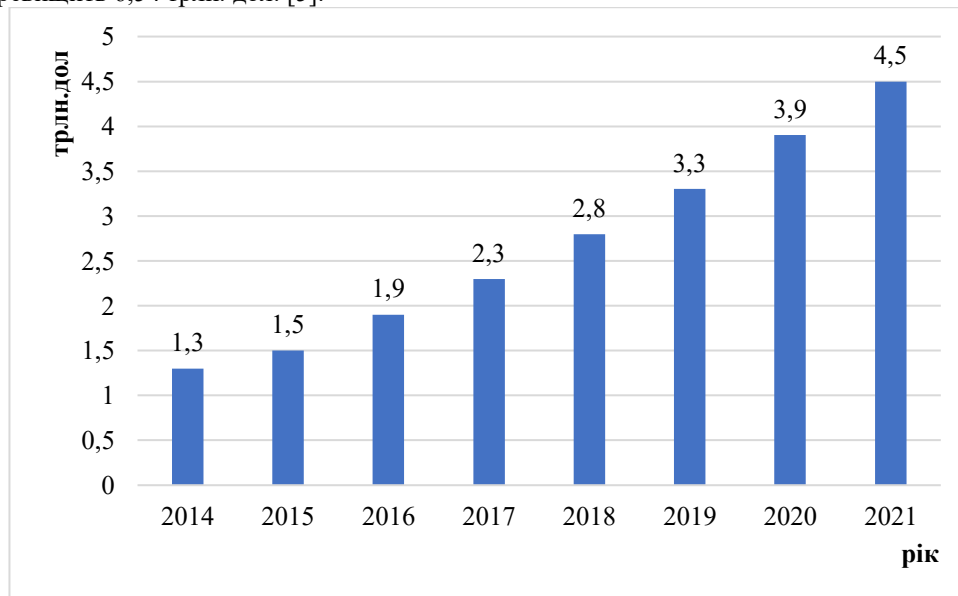


Рис. 1 Світові продажі e-commerce

До країн лідерів, які досягли найбільшого успіху в сфері електронної комерції можна віднести [7]: Китай – 672 млрд. дол.; США – 340 млрд. дол.; Сполучене Королівство – 99 млрд. дол.; Японія – 79 млрд. дол.; Німеччина – 73 млрд. дол.; Франція – 43 млрд. дол.; Південна Корея – 37 млрд. дол.; Канада – 30 млрд. дол.; Росія – 20 млрд. дол.; Бразилія – 19 млрд. дол.

Звіт Nielsen Global Connected Commerce містить детальний перелік найприбутковіших галузей промисловості за країнами: Південна Корея взяла переваги у моді (77 %) та косметичні засоби (66 %), а також непродовольчі побутові продукти (52 %), упаковані продуктові продукти (51 %) та свіжі продукти (37 %). Однак, якщо мова йде про покупки книг, канцтоварів та музики, Японія очолює список та складає 79 %. Іспанія очолює чарти туристів з 67 %, а Бразилія займає найвищу позицію на подіумі з побутовою електронікою – 57 % [1].

Пандемія COVID-19 потрясла економічні ринки та кардинально внесла зміни у повсякденне життя багатьох людей та компаній у всьому світі. Важко знайти будь-який аспект людського життя, який би не постраждав, коронакриза внесла зміни і в світ електронної комерції. Оскільки на початку 2020 р. мільйони людей залишилися вдома, щоб стримати поширення вірусу, цифрові канали стали найпопулярнішим вибором заміни переповненим магазинам та особистих покупки. У червні 2020 р. світовий роздрібний трафік електронної комерції досяг рекордних 22 млрд. відвідувань щомісяця, а попит на повсякденні потреби, такі як продукти харчування, одяг та роздрібні технологічні продукти, надзвичайно зріс [6].

Вживаючи заходи ізоляції, споживачі міняють моделі поведінки та споживання, тим самим демонструючи нові потреби та способи пристосування. Намагаючись забезпечити найнеобхідніші потреби, такі як продукти харчування, товари для здоров'я та фінансування, споживачі в усьому світі переключили свою діяльність в Інтернеті на зосередження на товарах та послугах, які допоможуть їм пройти довготривалий період самоізолювання. Згідно Contentsquare.com, вплив коронавірусної пандемії на онлайн-трафік та зміни в транзакціях по галузях, рис. 2, рис. 3 [8]:



Рис. 2. Вплив коронавірусу на онлайн-трафік за галузями

Пандемія зробила і без того вибухову тенденцію продажу в Інтернеті ще більш важливою. Сьогодні країни поступово послаблюють обмеження, але майбутнє все ще невизначене. Навіть підприємства, які знову відкриваються, мають обмеження, що передбачають соціальне дистанціювання, носіння масок та обмеження щодо кількості клієнтів, які можуть одночасно увійти в простір.



Рис. 3. Вплив коронавірусу на транзакції за галузями

Ніхто не міг передбачити, як буде виглядати зростання електронної комерції і як це змінить цілі галузі. Але її вплив на світову культуру і економіку важко переоцінити. Зарубіжні фахівці прогнозують трансформацію в електронній комерції та висувають зміну тенденцій в роботі e-commerce [9, 10].

Поява великої кількості нових підприємств електронної комерції, після пандемії COVID-19. Коронавірус вже почав міняти зовнішній вигляд економіки. Бренди, у яких раніше була бізнес-модель, яка була повністю залежні від людей, що з'являються в магазині, тепер повинні або розвиватися, або закриватися. А розвиток в епоху розміщення замовлень означає електронну комерцію.

На додаток до існуючих підприємств, які прагнуть розвиватися, в світі спостерігається нечуване зростання безробіття (знищивши еквівалент 225 млн. робочих місць із зайнятістю на повний день) [11]. У цих працівників є сильний стимул обмірковувати нові кар'єрні можливості та багато вільного часу. Можна з упевненістю сказати, що принаймні деякі з них приймуть це як можливість вивчити підприємництво. І найбільш очевидний вид бізнесу для початку в поточному стані справ – це електронна комерція. Хоча поки немає точних цифр щодо того, скільки нових підприємств електронної комерції породив цю кризу – і ще менше відомо про те, які з цих підприємств переживуть його по іншу сторону – досить імовірно, що коронавірус викличе приплив нових онлайн-бізнесів. Деякі з них будуть розвиненою версією звичайного бізнесу, яке існувало до пандемії, а інші виростуть повністю у відповідь на новий світ.

Конструктори веб-сайтів будуть найкращим варіантом дизайну для малих підприємств електронної комерції. Приплив нових підприємств електронної комерції, який передбачали вище, в основному буде розпочато людьми з невеликим досвідом програмування або веб-дизайну. У минулому це було б серйозною перешкодою на шляху до створення інтернет-магазину. Але в 2020 р. це взагалі не проблема. Тепер у нових власників веб-сайтів є ряд доступних (або навіть безкоштовних) конструкторів веб-сайтів електронної комерції, до яких вони можуть звернутися для створення сайту, незалежно від рівня їх навичок. Конструктори веб-сайтів надають шаблони, розроблені професіоналами, які включають в себе кращі практики взаємодії з користувачем. Нові підприємці в галузі електронної комерції можуть змінювати шаблони, відключаючи кольори, завантажуючи власні зображення і переміщаючи елементи за допомогою функції перетягування. І через кілька годин або навіть хвилин у них буде готовий функціональний самоналагоджувальний веб-сайт електронної комерції.

У такі нестабільні економічні часи, як зараз, можливість відкрити інтернет-магазин швидко і за доступною ціною буде для більшості привабливою, ніж виконання більш складного проекту веб-дизайну. Тому багато інтернет-магазинів наступної хвилі будуть побудовані з використанням популярних нині доступних конструкторів веб-сайтів або, можливо, з новими, які з'являться на ринку для задоволення зростаючого інтересу.

Інтернет-майданчики займуть значну частину ринку електронної комерції. Онлайн-майданчики вже є великим сектором індустрії електронної комерції. Такі сайти, як Amazon, Ebay та інші, дають приватним особам і компаніям можливість підключитися до аудиторії, створювати більші групи. Клієнту можливо створити обліковий запис на відповідному ринку, розмістити свої продукти і продавати через їх платформу електронної комерції.

Деякі бренди електронної комерції засновують всю свою бізнес-модель на пошуку покупців через популярні торгові майданчики. Деякі починають з цього, щоб перевірити ідею продукту, а потім переходять до створення власного веб-сайту, як тільки вони підтверджують, що для їхніх послуг існує ринок. А інші використовують гібридну модель, продаючи товари як через власний веб-сайт, так і на торгових майданчиках. Хоча у продажу продуктів вашого бренду на ринку є свої плюси і мінуси, не можна заперечувати, що вплив цих сайтів електронної комерції, особливо Amazon, робить їх важливою частиною ландшафту електронної комерції. Конкурувати з ними складно, і певна частина онлайн-бізнесу за краще працювати з ними.

Мобільні покупки стануть нормою для значної частини населення. Дослідження eMarketer показало, що більше третини всіх продажів електронної комерції доводиться на смартфони [12]. Ця тенденція не буде новою для підприємств, однак, важливу роль мобільні пристрої будуть продовжувати грати в майбутньому електронної комерції. Триваюча популярність мобільних покупок означатиме, що компанії повинні продовжувати (або почати) включати мобільні пристрої в свою загальну маркетингову стратегію. Це означає визначення того, чи має сенс створення мобільного застосування для бізнесу. Це може включати в себе інвестиції в мобільні канали, такі як SMS-реклама (служба коротких повідомлень, більш технічний термін для обміну текстовими повідомленнями) або розміщення реклами в мобільних додатках. І це безперечно, як мінімум, означає, що ваш сайт оптимізований для мобільних пристроїв.

Проблеми безпеки споживачів змінять то, як підприємства електронної комерції використовують дані і думають про них. Протягом останніх декількох років персоналізація і великі дані були гучними модними слівцями в бізнесі, але на тлі цих тенденцій спостерігалася невелика і зростаюча негативна реакція. Багатьом сьогодишнім споживачам не подобається, скільки даних про них збирають бренди і як їх використовують компанії. Ці прагнення відображено в законах, щодо захисту персональних даних.

Багато підприємств електронної комерції продовжуватимуть збирати якомога більше даних про клієнтів, незалежно від думки споживачів. Але деякі побачать в цьому можливість. У той час як конкуренти недбало і непомітно збирають якомога більше інформації, вони отримають користь клієнтів завдяки прозорості даних. Досвідчені компанії в галузі електронної комерції побачать можливість відзначитися тут і проявлять набагато обережніший і відкритий підхід до збору та використання даних про споживачів.

Екологічно свідомі споживачі будуть стимулювати зростання екологічно чистих брендів електронної комерції. Згідно з даними Global Web Index [13] половина споживачів турбується про вплив свого вибору покупок на навколишнє середовище. Для молодих поколінь ці цифри ще вище. І споживачі готові вкладати гроші в ці цінності. Опитування CGS Survey показав, що більше третини охоче витратять на 25 % більше на більш екологічний продукт [14]. Для підприємців «зелена» електронна комерція - це можливість.

Для деяких брендів електронної комерції перехід на зелений колір може просто означати, що потрібно більше думати про тип упаковки, яку ви використовуєте для своїх продуктів. Але є також можливість для побудови бізнесу, повністю заснованого на принципах стійкості. Підприємства можуть створювати вироби з перероблених матеріалів, наприклад сандалі Indosole з перероблених покришок. Або виробляти продукти, які допомагають покупцям позбутися більш марнотратних звичок, наприклад багаторазові пакети, які замінюють пластикові.

Обслуговування клієнтів і цінності стануть головними відмінними рисами. Підприємство завжди буде мати споживачів, які вибирають ціну, і навряд чи це зміниться. Але оскільки гіганти електронної комерції, такі як Amazon і Walmart, можуть пропонувати більш низькі ціни, ніж всі інші, через свій розмір, більш дрібні бренди електронної комерції повинні знайти інші способи диференціації. І розумний спосіб зробити це в найближчі роки - зосередитися на двох речах: щось уособлювати і створювати приголомшливі враження від покупок для клієнтів.

У міру того як політичний світ стає все більш поляризованим, споживачі все більше піклуються про те, що являють собою бренди, і хочуть бути впевнені, що вибирають компанії, що відповідають їх особистим цінностям. Дослідження Accenture показали, що [15]: 63 % споживачів вважають за краще купувати у спеціалізованих брендів; 65 % хочуть знати, що бренд, у якого вони купують, добре ставиться до своїх співробітників; 62 % дбають про те, що вони працюють над скороченням використання пластику та інших нестійких матеріалів; 74 % цінують прозорість в тому, як надходять продукти, наскільки безпечні умови праці і які випробування проводяться на тварин.

Наявність чіткої причини і забезпечення того, щоб бізнес-дії в електронній комерції відповідали риториці підприємства, може окупитися. Це відмінний спосіб відокремити маленькі бренди від світових лідерів. Інший – забезпечення кращого обслуговування клієнтів. Невеликі підприємства електронної комерції можуть стояти особняком, надаючи справжнє індивідуальне обслуговування клієнтів, про який споживачі пам'ятають і про який говорять.

Чат-боти, керовані штучним інтелектом, візьмуть на себе частку маркетингу і обслуговування клієнтів. В останні роки вікна чату, які з'являються в нижній частині бізнес-сайтів, стали звичайним явищем. Хоча іноді за ними стоїть людина, яка відповідає на питання в режимі реального часу, в більшості випадків це чат-боти, які видають відповіді на основі штучного інтелекту.

Чат-боти з штучним інтелектом можуть принести багато відчутних переваг підприємствам електронної комерції: вони можуть дати відповіді на загальні питання відвідувачів 24/7 (в той час як співробітники служби підтримки клієнтів повинні спати); вони можуть пропонувати відвідувачам веб-сайту персоналізовані рекомендації по продукту і змістом залежно від їх інтересів; вони можуть скоротити час, який представники служби підтримки витрачають на відповіді на основні питання. Кожна взаємодія, яку вони здійснюють з відвідувачами, вчить їх чогось про аудиторію, що робить майбутні відповіді та інформацію, яку вони надають, ще більш корисною.

Чат-боти зі штучним інтелектом – яскравий приклад того, як електронна комерція змінила маркетинг. У міру того, як технологія, на якій вони працюють, стає все більш доступною і доступною, все більше підприємств, ймовірно, скористаються ними. Вони знімуть з себе частину роботи, що виконується відділами маркетингу і обслуговування клієнтів, і надаватимуть відвідувачам веб-сайту корисну інформацію в той момент, коли вони її шукають.

Голос стане невід'ємною частиною шляху покупця. Розумні колонки вже є значною галуззю. Зіставте їх з голосовими помічниками, які є у всіх моделях смартфонів, і голосовий пошук став звичною частиною життя для багатьох сучасних споживачів. Хоча це не відбилося на те, що люди роблять покупки виключно за допомогою голосу, тепер це означає, що люди роблять таким чином ряд дій, пов'язаних з покупками.

Digital Commerce повідомляє, що близько 20 % споживачів, у яких є розумні колонки, здійснювали будь-які дії, пов'язані з покупками, будь то дослідження продукту, складання списків покупок або здійснення покупок [16]. Якщо індустрія розумних динаміків продовжить рости, а бренди знайдуть способи спростити виконання покупок за допомогою одного голосу, це, ймовірно, набуде більшого значення в тому, як люди роблять покупки в Інтернеті.

За різними оцінками, близько 70 % населення України користуються інтернетом. Ще рік тому ця цифра була на рівні 60 %, тобто в період пандемії рівень користування інтернетом значно виріс. Майже 33 % дорослого населення регулярно здійснює покупки в інтернеті. Ця аудиторія зростає поступово, але важливо відзначити, що мова йде саме про регулярні покупки в інтернеті. Практично всі інтернет-користувачі вже мали досвід хоч якихось покупок в інтернеті [17]. За оцінками групи компаній EVO, загальна сума фізичних товарів і послуг, які придбали українці в інтернеті у 2020 р. сягнула 107 млрд. грн. Це на 41 % більше ніж торік. Зросла і кількість онлайн оплат – щонайменше на 50 % [18]. Тепер майже 9 % всіх покупок в Україні відбувається онлайн — на маркетплейсах, в онлайн-магазинах і соцмережах. За 2020 рік кількість замовлень на маркетплейсах EVO — Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Shafa.ua, IZI.ua та сайтах компаній Prom.ua зросла на 42 %, а середній чек впав на 10 % [18]. Це можливо пояснити тим, що люди купували частіше, але більш дешеві товари: їжу, маски, товари першої необхідності.

За ствердженням груп компаній EVO, в порівнянні з 2019 р., на Prom.ua, Bigl.ua найбільший приріст був в таких категоріях: медичні товари (маски, санітайзери, пульсоксиметри) – +225% (844 тис. замовлень); сільгосптовари (насіння, обладнання для саду й городу) – +83% (547 тис. замовлень); товари для домашніх тварин (корм, іграшки, аксесуари) – +69% (510 тис. замовлень); продукти харчування – +49% (1,3 млн. замовлень) [18]. Дана статистика демонструє, що пандемія і закриті кордони, залишили українців в країні на весь рік, що призвело до того, що багато громадян проводили відпочинок за містом, приділяючи більшу увагу своїм близьким і вихованцям.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, електронна комерція – це глобальне явище, яке зростає здоровими темпами майже в кожній країні. А в умовах глобальної економіки та кризової ситуації, електронна комерція стала одним з найважливіших компонентів, міцним каталізатором економічного розвитку та ефективним маркетинговим інструментом в сучасних нестабільних ринкових умовах.

Література

1. Connected commerce: connectivity is enabling lifestyle evolution. URL: <https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/04/connected-commerce-report.pdf> (дата звернення: 06.02.2021).
2. Юдін О. М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 201 с.
3. Importance of E-Commerce in today's world. URL: <https://urjalab.org/importance-of-e-commerce-in-todays-world/> (дата звернення: 01.02.2021).
4. Навчально-методичний комплекс з курсу «Електронна комерція». Укл.: О.В. Новак. Алчевськ: ДонДТУ, 2010. 120 с.
5. Jamie Johnson. The 15 Best E-Commerce Marketing Tools. URL: <https://www.business.com/articles/best-ecommerce-marketing-tools/> (дата звернення: 15.02.2021).
6. Юдін А. Світовий e-commerce і m-commerce – статистика і факти електронної комерції 2020. URL: <https://marketer.ua/ua/e-commerce-worldwide-statistics-facts/> (дата звернення: 23.02.2021).
7. The 10 Largest E-commerce Markets in the World by Country URL: <https://www.business.com/articles/10-of-the-largest-ecommerce-markets-in-the-world-b/> (дата звернення: 15.02.2021).
8. Jean-Marc Bellaiche. Impact of Coronavirus on eCommerce: Consumers Settle Into Quarantine. URL: <https://contentsquare.com/blog/impact-of-coronavirus-on-ecommerce-consumers-settle-into-quarantine.> (дата звернення: 23.02.2021).
9. The Day After COVID-19: Preparing for the future of ecommerce. URL: <https://www.redpoints.com/blog/ecommerce-after-covid-19/> (дата звернення: 23.02.2021).
10. Kristen Hicks. The Future of eCommerce. URL: https://www.hostgator.com/blog/future-ecommerce/?utm_source=google&utm_medium=genericsearch&gclid=CjwKCAjw95yJBhAgEiWwA/ (дата звернення: 23.02.2021).
11. Коронакриза призвела до найбільшого безробіття з часів "Великої депресії" – ООН URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-55807880> (дата звернення: 23.02.2021).
12. Blake Drosch. Smartphones Will Account for More than One-Third of Ecommerce Sales in 2019. URL: <https://www.emarketer.com/content/smartphones-will-account-for-more-than-one-third-of-ecommerce-sales-in-2019> (дата звернення: 22.02.2021).
13. Tom Morris. Green consumerism: what you need to know. URL: <https://blog.gwi.com/trends/green-consumerism/> (дата звернення: 23.02.2021).
14. CGS Survey Reveals 'Sustainability' Is Driving Demand and Customer Loyalty. URL: <https://www.cgsinc.com/en/infographics/CGS-Survey-Reveals-Sustainability-Is-Driving-Demand-and-Customer-Loyalty> (дата звернення: 20.02.2021).
15. Peter Adams, Erica Sweeney. 63% of consumers prefer to purchase from purpose-driven brands, study finds. URL: <https://www.marketingdive.com/news/63-of-consumers-prefer-to-purchase-from-purpose-driven-brands-study-finds/543712/> (дата звернення: 20.02.2021).
16. Matt Lang, Will Hall. The state of voice shopping 2019 URL: <https://www.digitalcommerce360.com/2019/08/28/the-state-of-voice-shopping-2019/> (дата звернення: 20.02.2021).
17. Як змінюються звички українських інтернет-покупців. Результати дослідження. CBR. URL: <https://retailers.ua/uk/news/management/11463-kak-menyayutsya-privyichki-ukrainskii-internet-pokupateley-rezultaty-issledovaniya-cbr> (дата звернення: 03.02.2021).
18. 107 млрд грн витратили українці на покупки в інтернеті. Яким був e-commerce у 2020 році. URL: <https://evo.business/107-mlrd-grn-vitratili-ukra%D1%97nci-na-pokupki-v-interneti-yakim-buv-ecommerce-u-2020-roci/> (дата звернення: 20.02.2021).

Reference

1. Connected commerce: connectivity is enabling lifestyle evolution. URL: <https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/04/connected-commerce-report.pdf> (data zvernennia: 06.02.2021).

2. Yudin O. M. Systemy elektronnoi komertsii: stvorennia, prosunennia i rozvytok. Poltava: RVV PUET, 2011. 201 s.
3. Importance of E-Commerce in todays world. URL: <https://urjalab.org/importance-of-e-commerce-in-todays-world/> (data zvernennia: 01.02.2021).
4. Navchalno-metodychnyi kompleks z kursu «Elektronna komertsii». Ukl.: O.V. Novak. Alchevsk: DonDTU, 2010. 120 s.
5. Jamie Johnson. The 15 Best E-Commerce Marketing Tools. URL: <https://www.business.com/articles/best-ecommerce-marketing-tools/> (data zvernennia: 15.02.2021).
6. Yudin A. Svitovyi e-commerce i m-commerce – statystyka i fakty elektronnoi komertsii 2020. URL: <https://marketer.ua/ua/e-commerce-worldwide-statistics-facts/> (data zvernennia: 23.02.2021).
7. The 10 Largest E-commerce Markets in the World by Country URL: <https://www.business.com/articles/10-of-the-largest-ecommerce-markets-in-the-world-b/> (data zvernennia: 15.02.2021)
8. Jean-Marc Bellaiche. Impact of Coronavirus on eCommerce: Consumers Settle Into Quarantine. URL: <https://contentsquare.com/blog/impact-of-coronavirus-on-ecommerce-consumers-settle-into-quarantine.> (data zvernennia: 23.02.2021).
9. The Day After COVID-19: Preparing for the future of ecommerce. URL: <https://www.redpoints.com/blog/ecommerce-after-covid-19/> (data zvernennia: 23.02.2021).
10. Kristen Hicks. The Future of eCommerce. URL: https://www.hostgator.com/blog/future-ecommerce/?utm_source=google&utm_medium=genericsearch&gclid=CjwKCAjw95yJBhAgEiwA/ (data zvernennia: 23.02.2021).
11. Koronakryza pryzvela do naibilshoho bezrobittia z chasiv "Velykoi depresii" – OON URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-55807880> (data zvernennia: 23.02.2021).
12. Blake Drosch. Smartphones Will Account for More than One-Third of Ecommerce Sales in 2019. URL: <https://www.emarketer.com/content/smartphones-will-account-for-more-than-one-third-of-ecommerce-sales-in-2019> (data zvernennia: 22.02.2021).
13. Tom Morris. Green consumerism: what you need to know. URL: <https://blog.gwi.com/trends/green-consumerism/> (data zvernennia: 23.02.2021)
14. CGS Survey Reveals ‘Sustainability Is Driving Demand and Customer Loyalty. URL: <https://www.cgsinc.com/en/infographics/CGS-Survey-Reveals-Sustainability-Is-Driving-Demand-and-Customer-Loyalty> (data zvernennia: 20.02.2021).
15. Peter Adams, Erica Sweeney. 63% of consumers prefer to purchase from purpose-driven brands, study finds. URL: <https://www.marketingdive.com/news/63-of-consumers-prefer-to-purchase-from-purpose-driven-brands-study-finds/543712/> (data zvernennia: 20.02.2021).
16. Matt Lang, Will Hall. The state of voice shopping 2019 URL: <https://www.digitalcommerce360.com/2019/08/28/the-state-of-voice-shopping-2019/> (data zvernennia: 20.02.2021).
17. Yak zminiuiutsia zvychky ukrainskykh internet-pokuptsiv. Rezultaty doslidzhennia. CBR. URL: <https://retailers.ua/uk/news/menedjment/11463-kak-menyayutsya-privyichki-ukrainskii-internet-pokupateley-rezultaty-issledovaniya-cbr> (data zvernennia: 03.02.2021).
18. 107 mlrd hrn vytratyly ukraintsi na pokupky v interneti. Yakym buv e-commerce u 2020 rotsi. URL: <https://evo.business/107-mlrd-grn-vitratili-ukra%D1%97nci-na-pokupki-v-interneti-yakim-buv-ecommerce-u-2020-roci/> (data zvernennia: 20.02.2021).

Надійшла / Paper received : 20.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-16

КАРАЧИНА Н.П.

ORCID: 0000-0002-8316-2835

e-mail: karachyna.n@gmail.com

СМЕТАНЮК О.А.

ORCID: 0000-0001-5207-6451

e-mail: elena_smetaniuk@ukr.net

ВІТІУК А.В.

ORCID: 0000-0001-5211-4948

e-mail: anna_vitiuk@ukr.net

МУКОІД Д. Д.

ORCID: 0000-0002-2928-6490

e-mail: dariamukoid99@gmail.com

Вінницький національний технічний університет

ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наведена стаття присвячена вирішенню наукового завдання щодо узагальнення теоретико-методичних підходів до діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах господарювання залежно від цілей та очікувань зацікавлених сторін. Проведено аналіз праць вітчизняних науковців стосовно сутності поняття «ефективність зовнішньоекономічної діяльності», на основі якого уточнено його сутність як інтегрованої категорії, що характеризує потенціал та рівень досягнення цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства. В статті досліджено фактори впливу на формування доходів і витрат зовнішньоекономічної діяльності та обґрунтовано доцільність використання методів комплексної діагностики зовнішньоекономічної діяльності. Уточнено поняття діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності, запропоновано таку діагностику здійснювати у 3 етапи (етап інформаційно-аналітичного забезпечення, аналітично-розрахунковий та управлінський етап) та розкрито зміст кожного з них.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність; ефективність; підприємство, діагностика зовнішньоекономічної діяльності; діагностичний індикатор; експортно-імпорتنі операції.

NATALIA KARACHYNA,

OLENA SMETANIUK,

ANNA VITIUK,

DARIA MUKOID

Vinnytsia National Technical University

DIAGNOSTIC OF EFFICIENCY OF FOREIGN ECONOMIC

The article is dedicated to solving the scientific task of generalizing theoretical and methodological approaches to detecting the efficiency of foreign economic activity in modern economic conditions, depending on goals and expectations of the stakeholders.

The analysis of works of domestic research scientists on the concept essence of efficiency of foreign economic activity has shown the need to study it as an integrated category that characterizes the enterprise's potential and level of achieving foreign economic activity goals. It has been proven in the article that amidst business internationalization, the successful development of foreign economic activity of an enterprise is determined by its ability to solve the issues of accurately assessing the results of such an activity and increasing its efficiency. Thus, the efficiency of foreign economic activity of an enterprise needs to be detected based on the actual efficiency of separate operations (separate directions) of foreign economic activity and in comparison with the set goals that have to do with each separate operation (separate direction).

Considering the fact that the efficiency of foreign economic activity is a relative concept, the factors that influence the formation of income and expenditure have been studied, as well as the need for an enterprise to respond flexibly to the change of these factors, as it has direct influence on the results of its economic activity.

The critical analysis of approaches to assessing the efficiency of foreign economic activity has revealed that there usually tend to be two directions: the efficiency of export-import operations and the overall efficiency of foreign economic activity, that directly depend on the absolute profit value, however, this does not take into account the fact that foreign economic activity is tightly connected with other areas of an enterprise, which do not have a clear financial expression, and, thus, are ignored in such approaches.

The expediency of using methods of complex diagnostic of foreign economic activity, which provides a choice of an optimal way of entering the foreign market and prolonging its effective functioning there, has been substantiated.

It is noted that the diagnostic of the efficiency of foreign economic activity is a process of identification and analytical assessment of the influence that different factors have on foreign economic activity of an enterprise in order to reveal and solve all the existing and probable problems in the field of maintenance and performance of particular actions (stages) of entering foreign (international) markets and ensuring sustainable functioning there.

Based on the conducted analysis, diagnostic of the efficiency of foreign economic activity is suggested to be carried out in 3 stages (informational and analytical support stage, analytical and calculation stage and management stage) and the content of each stage is revealed.

Key words: foreign economic activity, efficiency, enterprise, diagnostic of foreign economic activity, diagnostic indicator, export-import operations.

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

Динамічність процесів зовнішнього середовища, складність і часта зміна умов підприємницької діяльності висувають надвисокі вимоги до управління підприємствами в цілому та їх зовнішньоекономічним напрямком зокрема. За ринкової економіки питання щодо здійснення зовнішньоекономічних операцій кожне підприємство вирішує самостійно, що накладає значну відповідальність на менеджмент організації щодо об'єктивного оцінювання ефективності, та, відповідно, економічної доцільності введення цього напрямку діяльності, який при раціональному використанні комплексу сучасних форм і методів управління здатен не тільки позитивно впливати на загальну ефективність діяльності конкретного підприємства, а і сприяє зміцненню експортного потенціалу країни, залученню іноземних інвестицій у вітчизняну промисловість, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках тощо. Наразі питання вимірювання та оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності (далі ЗЕД) є достатньо затребуваним у вітчизняній економічній науці, проте поза увагою науковців залишаються питання методичного забезпечення діагностики даного напрямку діяльності та організації її проведення на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проведений аналіз прийомів оцінювання ефективності ЗЕД виявив достатньо значну кількість таких підходів, які суттєво відрізняються за об'єктами оцінки. Серед них найбільший інтерес викликають роботи І.В. Багрова, О. М. Вакульчик, І.І. Дахно, Г.М. Дроздова, О. О. Книшек, О.А. Кириченко, А.І. Кредісов, В.В. Козик, Ю.В. Макогон та ін. Проте, неоднозначність представлених у роботах поглядів усе більше породжує дискусійні питання та виявляє протиріччя. Така суперечливість в підходах до оцінювання та аналізу ефективності ЗЕД пояснюється цілим рядом причин, серед яких можна виокремити і неоднозначність у тлумаченні власне категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності»; і функціональні відмінності та умови використання таких підходів; і значне різноманіття видів ЗЕД, яке зумовлює значну кількість різних індикаторів певних зовнішньоекономічних операцій; і відсутність однозначної інтерпретації результатів такого оцінювання; і неможливість урахування всіх кількісних та якісних показників, які відображають ключові аспекти ефективності зовнішньоекономічної діяльності та, відповідно, низький рівень об'єктивності отриманих результатів.

Питанням власне діагностики ЗЕД підприємства, яка є більш дієвим і превентивним інструментом оцінювання поточного стану підприємства, його окремих функцій, зокрема зовнішньоекономічної діяльності, перспектив розвитку і запобігання фінансовим втратам, на жаль, приділяється достатньо мало уваги. Основні напрацювання у цьому напрямку сконцентровано у працях О. М. Вакульчик, О. О. Книшек, С. Б. Довбня, М. Я. Нагірна, О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, Н.Я. Петришин, Ю.Л. Логвиненко, Р. М. Скриньковський [1-7]

Формулювання мети статті

Метою статті є узагальнення теоретико-методичних підходів до діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах господарювання залежно від цілей та очікувань зацікавлених сторін.

Виклад основного матеріалу

Беззаперечно, рішення про ведення ЗЕД, яка відкриває нові шляхи для розвитку бізнесу, має ґрунтуватись на точній оцінці результативності такої діяльності та перспектив її ефективності. Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: «зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами (п.8, ст.1)» [8]. Світова практика показує, що близько 85% зовнішньоекономічних операцій здійснюють підприємства, фірми, організації, а 15% – міністерства, відомства, союзи підприємців [9].

Метою системи управління ЗЕД є максимізація прибутку в довгостроковій перспективі за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємстві, що можливе за умов постійного розвитку та адаптації до динамічного зовнішнього середовища, зокрема особливостей ринків приймаючих країн і рівня конкуренції на них.

Ефективність є комплексним поняттям, яке охоплює різні напрями господарської діяльності підприємства. Ми дотримуємось позиції, що ефективність є узагальнюючим показником, що характеризує потенціал та рівень досягнення цілей діяльності підприємства. Саме тому процес ідентифікації ефективності має включати два вектори: співставлення станів підприємства у часі на різних етапах його діяльності та діагностику конкурентних переваг підприємства порівняно з іншими суб'єктами ринку. Відповідно, враховуючи те, що згідно ЗУ [8] зовнішньоекономічна діяльність передбачає: зовнішню торгівлю, економічне, науково-технічне співробітництво; спеціалізацію та кооперацію в галузі виробництва, науки і техніки; економічні зв'язки в галузі будівництва, транспорту, страхових, розрахункових, кредитних та інших банківських операцій; надання різноманітних послуг на зовнішньому ринку; діагностика ефективності ЗЕД має враховувати усі ці напрями.

Проте, в економічній літературі, категорію «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» зазвичай ототожнюють з ефективністю експортно-імпорتنих операцій. Поясненням такого підходу є те, що експортно-імпорتنі можливості підприємств визначаються, насамперед, наявністю конкурентоспроможної на

зовнішньому ринку продукції, а це є наочним вимірником ефективності зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах. Однак, варто зазначити, що ефективність ЗЕД може бути досягнута лише при збереженні методології виходу на зовнішній ринок, яка враховує стадії інтернаціоналізації бізнесу підприємства. Тому необхідна методика оцінювання ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства.

Т. В. Васюк відзначає, що «використання такої методики ефективності управління підприємством передбачає оцінку поточних показників за такими напрямками:

- 1) виробничим процесом (собівартість реалізованої продукції; рентабельність продажів; транспортні, податкові витрати тощо);
- 2) інвестиціями (дослідження, планування та розробка проектів підприємства);
- 3) інновації (удосконалення інноваційного та операційного процесів на підприємстві);
- 4) маркетинговими аспектами (частка ринку, розширення та збереження клієнтської бази, рівень задоволення потреб споживача);
- 5) персоналом (можливості робітників та можливості застосування інформаційних систем);
- 6) ризиками (оцінка та мінімізація можливих ризиків)» [10, с.133].

Цілком погоджуємось з Васюк Т.В. [10], що оцінювання результативності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання повинно проводитись за всіма напрямками, кожен з яких оцінює власне ефективність поставленої мети, а конкретний розрахунок показників ефективності значною мірою залежатиме від виду зовнішньоторговельної операції, її мети, умов та інших особливостей конкретної угоди підприємства у межах ЗЕД.

Отже, ефективність ЗЕД – це інтегрована категорія, яка, в першу чергу, являє собою відповідність одержаних підприємством результатів поставленим цілям, серед яких може бути максимізація прибутку від здійснення експортно-імпорتنих операцій, розширення ринкової частки, збільшення кількості споживачів і контрагентів тощо.

Враховуючи те, що ефективність ЗЕД є відносним поняттям, варто окремо досліджувати фактори впливу на формування доходів і витрат зовнішньоекономічної діяльності, на зміну яких підприємству необхідно гнучко реагувати, оскільки від цього прямо залежать результати його господарської діяльності.

До факторів впливу на доходи від ЗЕД зазвичай відносять: фактори зовнішнього впливу, зокрема, зростання рівня цін продажу продукції на світових ринках, сприятливий інвестиційний клімат, швидкий обмін інформації щодо нової продукції, збільшення попиту на продукцію зі сторони іноземних споживачів та фактори внутрішнього впливу, зокрема високий рівень технологій виробництва, здійснення підприємством ефективного просування продукції, можливість переміщувати виробництво з країни в країну, збільшення частки ринку та кількості споживачів.

До факторів впливу на витрати від здійснення зовнішньоекономічної діяльності – фактори зовнішнього впливу, зокрема недосконалість та мінливість законодавчої бази, наявність торговельних бар'єрів, інфляція, поява або загострення військових конфліктів, діяльність конкурентів на міжнародних ринках збуту товарів і послуг підприємства та фактори внутрішнього впливу, зокрема недостатнє фінансування підприємством ЗЕД, неефективна структура управління ЗЕД, нестача ресурсів та інш.

О. Г. Мельник, Ю. Л. Логвиненко [6] обґрунтовують доцільність розмежування категорій «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» та «рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності». На думку цих авторів «ефективність ЗЕД відображається системою індикаторів, які всебічно та комплексно характеризують різні аспекти ЗЕД (фінансові, часові, матеріальні тощо) та їхню відокремлену результативність. Рівень ефективності ЗЕД відображається певним інтегральним показником, який узагальнює індикатори нижчих рівнів, що характеризують різні аспекти ЗЕД або одним із обраних показників результативності (наприклад, рентабельність ЗЕД).» [6, с.127].

У сучасній науковій літературі, присвяченій аналізу та оцінюванню ефективності ЗЕД, більшість авторів традиційним критерієм ефективності ведення ЗЕД визначають прибуток. Проте вирішальним критерієм, що характеризує ефективність ЗЕД підприємства є прибуток при мінімальних затратах підприємства, що досягається раціональним обґрунтуванням найоптимальнішої пропозиції щодо реалізації продукції, уникненню можливості збитків через недостатнє аргументування економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій, обсягу реалізації продукції, її асортименту чи ціни через зміну валютних курсів. Тому, в ринкових умовах підприємство, окрім класичних показників, на нашу думку, має використовувати також показники економічної безпеки підприємства, що надає можливості визначати вплив зовнішньоекономічних факторів на його фінансовим станом та загальну ефективність діяльності.

З цими завданнями найкраще справляється економічна діагностика, яка дозволяє оцінити достовірність поточного фінансового обліку та звітності, створює базу для висунування гіпотез про закономірності і можливість нестійкого фінансового стану. Діагностика також дозволяє виявляти причинно-наслідкові зв'язки в дисфункціях менеджменту, а потім переходити до побудови пояснювальної і прогностичної моделей функціонування і розвитку підприємства, здійснюючи при цьому попередження його банкрутства. Для проведення діагностики важливим є вибір інформативних ознак для опису аналізованих соціально-економічних систем. У багатьох випадках це пов'язано з труднощами одержання інформації або вартістю діагностичного дослідження, часом на її пошук, систематизацією, аналізом і її обробкою. При цьому параметри

елементів системи, що діагностується, не рівноцінні за кількістю інформації про її стан [11, с. 115].

Ми цілковито погоджуємось, що під час діагностики загальної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, та окремих зовнішньоекономічних операцій, набуває актуальності проблема пошуку оптимальної системи індикаторів, які б комплексно, всебічно та повно надавали інформацію про стан, ефективність, проблеми розвитку та перспективи ЗЕД.

В економічній літературі з управління ЗЕД можна знайти достатню кількість різноманітних економічних показників ефективності загальнонаціонального, регіонального та мікроекономічного рівня, які поділяються на чотири основні групи:

1. Абсолютні показники (обсяг експорту, обсяг імпорту, обсяг накладних витрат на експорт/імпорт, середній залишок коштів, кількість отриманих реклаमाцій, сума рекламацій, кількість задоволених рекламацій, обсяг використання торговельної марки фірми, обсяг експорту нових товарів);

2. Відносні показники (індекси динаміки: індекс вартості, індекс фізичного обсягу, індекс ціни, індекс кількості; коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту: за вартістю, за фактичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції);

3. Показники структури (товарна структура експорту або імпорту, географічна структура експорту або імпорту, структура накладних витрат на експорт або імпорт);

4. Показники ефективності (валютна ефективність експорту/імпорту, ефективність експорту/імпорту, середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції, коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій, ефективність експорту/імпорту) [12, с. 448].

При дослідженні узагальнених оцінок найпоширенішим є виділення таких методичних підходів:

- методи, що ґрунтуються на порівнянні показників діяльності підприємства з аналогічними показниками інших підприємств галузі;

- методи, що використовують оцінку ринкової вартості підприємства як критерій ефективного розвитку та відповідно управління;

- методи оцінки на основі збалансованої системи нефінансових показників;

- інтегральні методи оцінки ефективності управління. [13, с. 75].

Оскільки не існує загальноприйнятих методів оцінювання та аналізу ЗЕД, пропонуємо застосувати комплексний підхід до діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності на основі повномасштабного аналізу зовнішньоекономічної діяльності, інтегральних оцінок поточного стану та ідентифікації шляхів мінімізації можливих ризиків у майбутньому.

О.О. Книшек зазначає, що «застосовування системного підходу дозволяє здійснити комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної операції, проте вичленити в чистому вигляді ефективність зовнішньоекономічної діяльності із загального функціонування підприємства доволі складно, оскільки зовнішньоекономічна діяльність підприємства органічно пов'язана з реалізацією частини виготовленої продукції підприємством на внутрішньому ринку. Тому для оцінки ефективності ЗЕД на підприємстві слід брати до уваги та аналізувати загальний фінансово-економічний стан підприємства, відносний обсяг зовнішньоекономічних операцій та оцінку ефекту від підвищення (зниження) їх структурної частки в діяльності підприємства.» [14, с. 93].

Для коректної діагностики ЗЕД підприємства в цілому та її ефективності зокрема необхідно розробити базові параметри (систему критеріїв чи класифікацію допустимих відхилень основних параметрів досліджуваного об'єкта), що уможливить здійснювати порівняння стану обраного об'єкта з його нормативними значеннями чи еталоном з метою виявлення відхилень та їхніх причин. Відповідно однією із ключових проблем побудови на підприємствах системи діагностики ефективності ЗЕД є вибір переліку та складу діагностичних індикаторів.

Такий підхід за описом О. Є. Кузьміна [4] належить до діяльнісного підходу, за якого індикатори визначаються для оцінювання окремих видів діяльності: виробничої, маркетингової, фінансової, логістичної, зовнішньоекономічної тощо

Способом визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності є обчислення різних показників на основі зіставлення досягнутих економічних результатів із витратами ресурсів на їх досягнення. Варто відзначити, що здійснення ЗЕД підприємством супроводжується появою цілого ряду додаткових витрат, які є несприятливими при організації діяльності на внутрішньому ринку. О. О. Книшек обґрунтовано пропонує при формуванні вихідних даних для проведення оцінювання розподіляти витрати загальної собівартості на витрати, які виникають при реалізації продукції на внутрішньому ринку країни, та витрати, пов'язані з реалізацією продукції на експорт.

До таких витрат, зокрема, у [14] віднесено:

1) витрати на пакування (зважаючи на законодавчо встановлені вимоги до тари та упаковки, які діють у країнах, до яких здійснюється експорт відповідно до правил Інкотермс 2020* (уточнено авторами);

2) витрати на транспортування (витрати, пов'язані безпосередньо із транспортуванням товарів; витрати на виконання розвантажувально-навантажувальних робіт; витрати на зберігання товарів; витрати на страхування товарів);

3) витрати на митне оформлення та сплату митних податків (оплата послуг митного брокера; плата

за ліцензії, сертифікати та ін.; величина митних платежів та плати за митне оформлення;

4) адміністративні витрати (утримання робочих місць відділу ЗЕД, зокрема витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення (оренда, амортизація, ремонт, комунальні послуги), охорона, юридичні, аудиторські послуги, поштові, канцелярські витрати; витрати на відрядження, телефонні розмови тощо);

5) інші операційні витрати (витрати на купівлю-продаж іноземної валюти; економічні санкції за невиконання законодавства та умов договорів).

При організації здійснення діагностики ефективності ЗЕД варто дотримуватись базових принципів побудови системи соціально-економічної діагностики на підприємстві, які найповніше обґрунтовані О. Є. Кузьміним, О. Г. Мельник та Н. Я. Петришин у [4], зокрема це системність, цілеспрямованість, об'єктність, уніфікованість, інтегрування; декомпозиційність, об'єктивність, конкретність, оптимальність, адекватність, повнота, економічна доцільність, пізнаваність, логічність, часова погодженість, динамічність, достовірність інформаційної бази, обмеженість індикативної бази, обґрунтованість критеріальної бази, обмежена відкритість результатів, завершеність, дієвість.

Згідно специфічних характеристик зовнішньоекономічної діяльності нами пропонується діагностику ефективності ЗЕД здійснювати у такій послідовності:

1. Етап інформаційно-аналітичного забезпечення:

- аналіз зовнішнього середовища (загальний аналіз політичних, законодавчо-правових, економічних та інших зовнішніх факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства);

- визначення питомої частки обсягів зовнішньоекономічної діяльності в господарській діяльності підприємства;

- підготовка даних управлінського обліку щодо зовнішньоекономічних операцій;

- агрегування та обробка інформації форм фінансової звітності;

- розподіл витрат і доходів за напрямками або операціями ЗЕД;

2. Етап аналітично-розрахунковий :

- формування ієрархічної системи діагностичних індикаторів (показників) для проведення інтегральної оцінки;

- визначення системи діагностичних індикаторів (показників) по кожному напрямку або операції зовнішньоекономічної діяльності;

- розробка еталонного рівня значень діагностичних індикаторів, у т.ч. за рахунок нормалізації показників;

- моніторинг зовнішньо-правових факторів впливу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що передбачає встановлення впливу змін в законодавстві, що регулює зовнішньоекономічну діяльність;

- обчислення відхилень фактичних значень показників від еталонного рівня значень діагностичних індикаторів;

- розрахунок інтегрального показника ефективності ЗЕД;

3. Етап – управлінський

- аналітичне опрацювання розрахунків та формування обґрунтованих висновків ;

- обґрунтування резервів функціонування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- прийняття управлінських рішень щодо здійснення ЗЕД.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В статті вирішено наукове завдання щодо узагальнення теоретико-методичних підходів до діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах господарювання залежно від цілей та очікувань зацікавлених сторін.

Аналіз праць вітчизняних науковців стосовно сутності поняття «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» показав необхідність розкриття сутності даного поняття як інтегрованої категорії, що характеризує потенціал та рівень досягнення цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Доведено, що в умовах інтернаціоналізації бізнесу успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається вирішенням завдань точної оцінки результативності такої діяльності та підвищення її ефективності. При цьому ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно діагностувати на основі фактичної ефективності окремої операції (окремого напрямку) ЗЕД підприємства та у співставленні із поставленими цілями щодо даної операції (окремого напрямку ЗЕД).

Відзначено, що діагностика ефективності ЗЕД – це процес ідентифікації та аналітичного оцінювання впливу факторів (чинників) на зовнішньоекономічну діяльність підприємства з метою виявлення та вирішення наявних та ймовірних проблем у сфері забезпечення і виконання конкретних дій (етапів) його виходу на зовнішні (міжнародні) ринки та забезпечення там стійкого функціонування.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є вдосконалення методичного підходу до діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі інтегрального показника її ефективності.

Література

1. Вакульчик О. М., Книшек О.О. Управлінська діагностика зовнішньоекономічної діяльності підприємств на основі інтегральної оцінки. Економічний вісник Донбасу. 2015. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2015_1_15. (дата звернення 10.01.2021).
2. Довбня С. Б. Методологія формування дворівневої системи управлінської діагностики підприємства. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2015. №1(49). URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2015/1/EV20151_118-123.pdf. (дата звернення 10.01.2021).
3. Нагірна М. Я. Сутність та особливості етіологічної діагностики промислових підприємств. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 769. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_769_28. (дата звернення 10.01.2021).
4. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Петришин Н.Я. Соціальноекономічна діагностика діяльності підприємства в умовах глобалізації: сутність, види, принципи здійснення. Логістика. Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка". 2010. № 690. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11959/1/109.pdf> (дата звернення 10.01.2021).
5. Мельник О. Г., Нагірна М. Я. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства. Інноваційна економіка. 2013. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_5_18. (дата звернення 10.01.2021)
6. Мельник О. Г., Логвиненко Ю.Л. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 599. С. 124–130.
7. Скриньковський Р. М. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства. Проблеми економіки. 2017. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2017_3_29 (дата звернення 10.01.2021).
8. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення 14.01.2021).
9. Кондратенко Н. О., Тернова І. А., Колесник Т. М. Теоретико-методичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю господарюючих суб'єктів України. Бізнес Інформ. 2021. №2. С. 21–26.
10. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 3. С. 131–136.
11. Матвійчук А. В., Сметанюк О.А. Діагностика фінансового стану підприємства із застосуванням інструментарію нечіткої логіки. Фінанси України. 2007. № 12. С. 115-128.
12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. /Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, В. В. Ковалевський та ін.]; за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, М. А. Зайця. Київ : Освіта України. 2012. 272 с.
13. Вакульчик О. М., Дубицький Д.П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Академії митної служби України. Сер. Економіка. 2012. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2012_2_12. (дата звернення 16.01.2021).
14. Книшек О. О. Аналіз абсолютної та відносної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2016. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2016_3_13 (дата звернення 16.01.2021).

References

1. Vakulchik, O.M. and Knishek, O.O. (2015), "Management diagnostics of the economic efficiency of enterprises based on the integral assessment", *Ekonomicznyj visnyk, Donbasu*, [Online], vol. 1, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2015_1_15.
2. Dovbnya, S.B. (2015), "Methodology of formation of two-level system of management diagnostics of the enterprise", *Ekonomicznyj visnyk Natsional'noho hirnychoho universytetu*, [Online], vol. 1 (49), available at: https://ev.nmu.org.ua/docs/2015/1/EV20151_118-123.pdf.
3. Nagirna, M.Y. (2013), "The essence and features of etiological diagnostics of industrial enterprises", *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika"*. *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, [Online], vol. 769, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_769_28.
4. Kuzmin, O.E. Melnyk, O.G. and Petrishin, N.J. (2010), "Socio-economic diagnostics of enterprise activity in the conditions of globalization: essence, types, principles of realization", *Lohistyka. Visnyk Nats. un-tu "L'vivs'ka politekhnika"*, [Online], vol. 769, available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11959/1/109.pdf>.
5. Melnyk, O.G. and Nagirna, M.Y. (2013), "Diagnosis of factors influencing the export activity of the enterprise", *Innovatsijna ekonomika*, [Online], vol. 5 available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_5_18.
6. Melnyk, O.G. and Logvinenko, Ju.L. (2007), "Indicators for assessing the effectiveness of foreign economic activity of the enterprise", *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika"*. *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, vol. 599, pp. 124–130.
7. Skrynkovsky, R.M. (2017), "Diagnosis of factors influencing the export activity of the enterprise", *Problemy ekonomiky*, [Online], vol. 3 available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2017_3_29.
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), *The Law of Ukraine "About foreign economic activity"*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.
9. Kondratenko, N.O. Ternova, I.A. and Kolesnyk, T.M. (2021), "Theoretical and methodological aspects of management of managing subjects of Ukraine foreign economic activity", *Biznes Inform*, vol. 2, pp. 21–26.
10. Vasyuk, T.V. (2015), "Methods of research and determination of economic efficiency of foreign economic activity of economic entities", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 3, pp. 131–136.
11. Matviychuk, A.V. and Smetaniuk, O.A. (2007), "Diagnosis of the financial condition of the enterprise using the tools of fuzzy logic", *Finansy Ukrainy*, vol. 12, pp. 115–128.
12. Kozak, Y.G. Logvinova, N.S. and Kovalevsky, V.V. (2012), *Zovnishn'oeekonomichna diial'nist' pidpriemstv* [Foreign economic activity of enterprises], Education of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

13. Vakulchik, O.M. and Dubitsky, D.P. (2012), "Analysis of the effectiveness of foreign economic activity of the enterprise", Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Ser. Ekonomika, [Online], vol. 2, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2012_2_12.
14. Knyshek, O.O. (2016), "Analysis of the absolute and restorative efficiency of foreign economic activity of the enterprise", Ekonomichnyj visnyk Natsional'noho himychoho universytetu, [Online], vol. 3, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2016_3_13.

Надійшла / Paper received : 16.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 32:351.824.11

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-17

ДАШКО І. М.,

КРИЛОВ Д. В.

Запорізький національний університет

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА НАЯВНИЙ СТАН

В статті досліджено сутність і зміст енергоефективності. Охарактеризовано визначення енергоефективності. Розглянуто існуючі проблеми та проаналізовано наявний стан енергоефективності. Наведено найенергоємніші галузі в Україні. Наведено енергоємність економік країн у 2018 році, кг нафтового еквіваленту/\$ ВВП по паритету купівельної спроможності в цінах 2013 року. Зазначено цілі енергозбереження України за секторами до 2020 року порівняно з рівнем 2005-2009 років. Обґрунтовано причини виникнення перешкод у впровадженні енергоефективності.

Ключові слова: енергоефективність, енергія, енергетика, постачання, енергоресурси, енергозбереження, проект, моніторинг, споживання

M. DASHKO,

D.V. KRYLOV

Zaporozhye National University

ENERGY EFFICIENCY: EVALUATION PROBLEMS AND CURRENT SITUATION

It is studied that today in the context of energy efficiency policy three components dominate - economic development and competitiveness, energy security and climate change prevention. The essence and content of energy efficiency are investigated in the article. The definition of energy efficiency terms used to describe both minor changes, such as the use of energy-saving equipment, and more efficient power plants and energy savings at the level of companies and industries in general, is described. The existing problems are considered and the current state of energy efficiency is analyzed. Analyzed empirical facts show that, for example, Ukrainian consumers and companies spend energy irrationally. In particular, the energy intensity of the Ukrainian economy is 3.8 times higher than in the European Union. The most energy-intensive industries in Ukraine - metallurgy, engineering, chemical and petrochemical (energy saving potential, according to experts in this market is 62-64%), housing and communal services (35-38%), services (5%), agriculture (3-5%). The most energy-intensive industries in Ukraine in 2018, kg of oil equivalent / \$ GDP at purchasing power parity in 2013 prices are given. The goals of energy saving of Ukraine by sectors by 2020 compared to the level of 2005-2009 are indicated. The reasons for the obstacles to the introduction of energy efficiency are substantiated. An assessment of the promotion of energy efficiency, which should include: ensuring unimpeded and full access to information on existing energy efficiency support programs; organization of awareness-raising activities in the field of energy efficiency for the population, authorities, enterprises and financial institutions; conducting trainings for specialists.

Keywords: energy efficiency, energy, energy, supply, energy resources, energy saving, project, monitoring, consumption.

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

У ХХІ столітті в структурі світової енергетики відбуваються якісні зміни. Питання енергетичного характеру набувають не лише важливого актуального значення, а й стають фактором формування нової геополітичної та гео економічної структури світу. Сьогодні політика країн у галузі підвищення енергоефективності проводиться в багатьох країнах світу. З одного боку, країни-імпортери стикаються з жорсткими ціновими умовами на основні паливно-енергетичні ресурси, що змушує уряди цих країн вирішувати проблеми конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку, розвивати альтернативні джерела енергії, створювати стимули для розвитку енергозберігаючих технологій в ринкових умовах. З іншого боку, у країнах-експортерах енергоресурсів уряди також почали вживати заходи з розвитку процесів енергозбереження для підвищення ефективності рівня доходності від реалізації енергетичних ресурсів. Крім того, перед країнами-виробниками основних первинних енергоресурсів постає проблема вичерпності запасів, що змушує їх інвестувати значні кошти в розроблення важкодоступних родовищ і вживати заходи з розвитку поновлюваних джерел енергії як одного з напрямів зниження рівня імпортозалежності країни. У результаті сьогодні в контексті політики в галузі енергоефективності домінують три складники – економічний розвиток і конкурентоспроможність, енергетична безпека та попередження зміни клімату.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми

В сучасному світі, переважна більшість видів діяльності всіх соціальних та економічних суб'єктів (населення, бізнес, державний сектор) потребують енергії. Згідно з прогнозом Міжнародного Енергетичного Агентства (International Energy Agency: World Energy Outlook 2017), до 2040 року споживання енергії збільшиться ще на 30% через суттєве підвищення енергопотреб в країнах, що розвиваються. При цьому передовим центром впровадження енергоефективності залишатиметься Європейський Союз.

Постачання енергії в першу чергу відбувається за рахунок невідновлюваних джерел енергії, більшість яких сконцентровані в декількох географічних зонах. Це робить глобальну енергетичну систему вразливою до короткострокових шоків (наприклад, конфлікти в країнах постачальників енергоресурсів), але навіть ще

більше в довгостроковій перспективі через можливий дисбаланс попиту та пропозиції. Тому Міжнародне Енергетичне Агентство вважає, що енергоефективність – «критично важливий інструмент для зменшення тиску на систему постачання енергоресурсів».

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми

Енергоресурси мають критичне значення для поліпшення якості життя та розширення можливостей для всіх країн. Тому забезпечення ефективного, надійного й екологічно безпечного енергопостачання за цінами, які відображають фундаментальні принципи ринкової економіки, є одним з найважливіших факторів для всього світового співтовариства.

Вирішення проблеми енергоефективності вимагає розробки системного соціально-економічного підходу, до всебічного опрацювання кожного окремого спектру питань та його віддачі. Як показують попередні дослідження, всебічне опрацювання проблемних аспектів зміцнення енергоефективності підприємств може стати однією з найважливіших передумов підвищення результативності їх розвитку, забезпечення їх конкурентоспроможності.

Формулювання мети статті

Цілі статті. Метою статті є ґрунтовне дослідження енергоефективності в забезпеченні його конкурентоспроможності, зміцнення та процвітання держави.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів

У сучасних умовах господарювання одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки країн світу є підвищення рівня енергоефективності. Це спричинено низкою проблем, які потрібно вирішувати негайно, зокрема необхідністю зниження навантаження на навколишнє середовище в частині споживання енергоресурсів і пов'язаних зі споживанням утворень відходів, викидів, скидів, а також підвищенням вимог до рівня енергетичної ефективності у світовій економіці. З метою підвищення енергоефективності багато підприємств України планують або вже використовують систему енергоефективності на основі міжнародного стандарту ISO 50001, створеного Міжнародною організацією зі стандартизації для управління енергосистемами. Підприємства, що впроваджують систему енергоефективності, отримують можливість скоротити витрати на споживання енергії і знизити вплив на навколишнє середовище. Енергоефективність на рівні управління промисловими підприємствами почало активно застосовуватися з кінця 80-х і початку 90-х рр. XX століття, що спричинило за собою розробку відповідних стандартів, програм і процедур. Особливої актуальності питання розвитку системи енергоефективності, якісного управління проектами у сфері енергоефективності, самостійного моніторингу енергоспоживання та запровадження альтернативної енергетики в Україні набувають у сучасних умовах, коли собівартість видобутку ресурсів постійно зростає, а рівень викидів шкідливих речовин залишається надзвичайно високим.

Поняття енергоефективності в різних її аспектах наразі розглядається різними галузями науки, а забезпечення енергоефективності є актуальним завданням усіх країн світу [1].

«Енергоефективність», як правило, відображає властивість промислового виробництва, технології або складних багатокомпонентних систем загалом, що характеризує міру випуску обсягів продукції на одиницю споживаної енергії [4].

Енергоефективність – це галузь знань на стику інженерії, економіки, юриспруденції та соціології. Вона означає раціональне використання енергетичних ресурсів, а саме досягнення економічно доцільної ефективності використання існуючих паливно-енергетичних ресурсів відповідно до рівня технологічного розвитку за умови дотримання вимог до навколишнього середовища. Енергоефективність інколи називають п'ятим видом палива. Це передусім дбайливе ставлення до енергії у будь-якій сфері та її нешкідливе виробництво.

Термін «енергоефективність» використовується для опису як незначних змін, наприклад використання енергозберігаючої техніки, так і більш ефективних електростанцій та економії енергії на рівні компаній та виробництв у цілому. Безліч міжнародних проектів, які підтримуються Європейською комісією, програмами Tacis, Thermie, USAID та іншими організаціями, починаючи з 90-х років минулого сторіччя зробили енергоефективність впізнаваним терміном. Багато хто в економічно-розвинутих країнах уже знають і розглядають енергоефективність, економію енергоресурсів та скорочення викидів як очевидну умову конкурентоспроможності компаній і наявності доступного та чистого джерела енергозабезпечення у майбутньому. Загальновідомо, що підвищення енергоефективності дає змогу країнам долати тиск, який на них чинить залежність від енергоресурсів, вирішувати питання ненадійності енергопостачання, високих цін і рахунків за енергоресурси, а також екологічної шкоди і збитків здоров'ю. Власники підприємств і менеджери також розуміють, що енергоефективність – це ключ до конкурентоспроможності компанії на відкритому ринку. На сьогодні ефективне використання енергоресурсів є найбільш важливим і економічно доцільним, але водночас – найменш використовуваним і зрозумілим способом підвищення як рівня життя кожного, так і життя в умовах збереження довкілля. Принципи енергоефективності також погано досліджено й задіяно щодо підвищення прибутковості підприємств.} /h} коливается у різних країнах. Емпіричні факти свідчать, що, наприклад, українські споживачі й компанії нераціонально витрачають енергоносії. Зокрема, енергоемність української економіки у 3,8 раза більша, ніж у країнах Європейського Союзу.

Найенергоємніші галузі в Україні – металургійна, машинобудівна, хімічна і нафтохімічна (потенціал енергозбереження, за оцінками експертів цього ринку, становить 62-64%), житлово-комунальна сфера (35-38%), сектор послуг (5%), сільське господарство (3-5%). Також існує потенціал енергозбереження у транспортному секторі та харчовій промисловості.

Такий стан пояснюється низкою факторів, серед яких найвпливовішими є:

- значна частка витрат паливно-енергетичних ресурсів у загальній структурі собівартості продукції;
- високий ступінь фізичного зносу основних фондів, у тому числі виробничого обладнання (65-70%);
- дефіцит інформації про програми і технології енергозбереження;
- порівняно невеликий досвід фінансування таких проектів і, як результат, неактивна їх [5].

Українські науковці при дослідженні питання ефективного використання та споживання енергії звертають увагу на відмінність термінів «енергозбереження» та «енергоефективність». «Енергозбереження» розглядається як діяльність, комплекс заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об'єктів господарювання, в результаті чого знижується потреба в паливно-енергетичних ресурсів на одиницю кінцевого продукту, а «енергоефективність» відображає властивість обладнання, технології, виробництва або систем загалом, яка характеризує міру використання енергії на одиницю кінцевої продукції [2].

Західноєвропейські науковці та політичні діячі розділяють терміни «енергозбереження» (англ. – energy conservation) та «енергоефективність» (англ. – energy efficiency). У більшості документів та публікацій Європейського Союзу з питань енергоефективності термін «energy efficiency» (енергоефективність) пов'язується із реалізацією як технічних, так і організаційно-управлінських заходів на всіх етапах різних паливних циклів, що дає змогу зменшити споживання енергії на виробництво одиниці продукції чи надання послуги, не погіршуючи визначеного рівня якості продукції (послуги). Поняття «energy conservation» (енергозбереження) пов'язується з кінцевим результатом цієї діяльності, інколи при цьому розуміється зниження рівня послуг (скорочення пробігу автомобілів, вимикання світла). Іншим терміном, який відображає результат реалізації проектів енергоефективності, є «energy saving» («економія енергії») [6].

Український фахівець з питань енергоефективності О.М. Суходоль пропонує визначити зміст терміна «енергозбереження» як результат діяльності з реалізації комплексу заходів щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, тобто розуміє попередньо визначену діяльність держави (підприємства, людини), що призвела до «збереження енергії» у вигляді збереження первинних паливно-енергетичних ресурсів у неперетвореному стані. При цьому різні управлінські впливи держави відповідно будуть реалізовуватись у різному обсязі (потенціалі) «збереженої енергії» [7].

На думку вчених [3], ефективне управління проектами у сфері енергоефективності на регіональному та локальному рівнях в зарубіжних країнах досягалось унаслідок розвитку таких основних напрямів:

- розвиток систем централізованого теплопостачання;
- розвиток комбінованого вироблення теплової й електричної енергії;
- використання місцевих відновлюваних енергетичних ресурсів [9].

Розглядаючи Україну, яка є однією з найбільш енергоємних економік світу і має величезний потенціал до енергозбереження та енергоефективності, то можна сказати, що Україна щорічно споживає близько 92 млн тон нафтового еквіваленту енергії (тне) та має одну з найбільш енергоємних економік в світі. Якщо Українська економіка мала б енергоємність на середньосвітовому рівні це дозволило б скоротити споживання енергії приблизно на 50 млн т. (рис. 1).

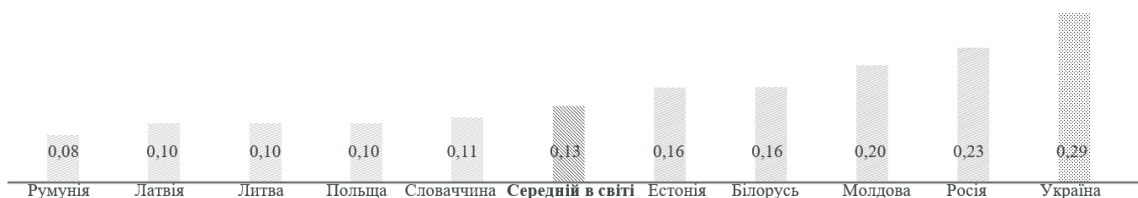


Рис. 1. Енергоємність економік країн у 2018 році, кг нафтового еквіваленту/\$ ВВП по паритету купівельної спроможності в цінах 2013 року [8]

На основі Директиви 2012/27/ЄС та Директиви 2010/31/ЄС Україна взяла на себе ряд міжнародних зобов'язань щодо впровадження реформ енергоефективності підписавши Угоду про Асоціацію з ЄС, ставши членом Енергетичного Співтовариства та приєднавшись до концепції та цілей сталого розвитку ООН. Вона вимагає більш ефективного використання енергії за всіма напрямками постачання, транспортування та споживання енергії. Директива також встановлює обов'язкові заходи, спрямовані на досягнення поставлених цілей зі зменшення споживання енергії, дозволяючи при цьому певну гнучкість та адаптацію до національних реалій країн-членів ЄС. Статті Директиви діють у взаємозв'язку одна з іншою для досягнення єдиної мети з енергоефективності.

Відповідно до чинного Національного плану дій з енергоефективності, Україна взяла на себе зобов'язання досягти 9% (або 6,5 млн. т.) зменшення енергоспоживання до 2020 року порівняно з рівнем 2005-2009 років. Встановлена ціль була досягнута ще у 2013 році, однак, головним фактором стало не

впровадження енергоефективних заходів, а економічний спад в країні (з 2008 по 2016 роки реальний ВВП України знизився на 19,5%) та втрата контролю над частиною території (Крим, Донецька та Луганські області) (рис. 2).

Важливим елементом для впровадження реформи енергоефективності розглянемо на прикладі країн ЄС, де є встановлення енергетичних та екологічних податків. Податок на викиди CO₂ встановлений у більшості країн ЄС та допомагає забезпечувати політику у сфері енергоефективності та кліматичних змін. Додатково, в таких країнах як Швеція та Італія, введення податку на CO₂, супроводжувалося одночасним зниженням ставок податку на доходи населення, стимулювання ринку праці та запровадження фінансової компенсації заходів енергоефективності.

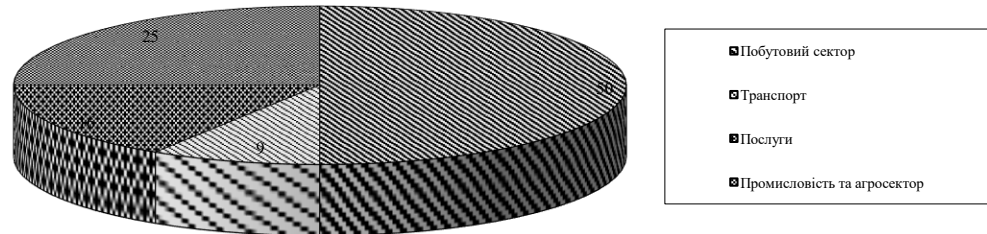


Рис. 2. Цілі енергозбереження України за секторами до 2020 року порівняно з рівнем 2005-2009 років [8]

Такий підхід дозволяє без значного збільшення загального податкового навантаження на підприємства забезпечити стимули до енергоефективності та сприяє розвитку прозорого ринку праці.

Подібний підхід частково реалізовано в Україні через запроваджений екологічний податок, платниками якого є підприємства, що здійснюють викиди забруднюючих речовин. Розмір податкових платежів залежить від кількості викидів забруднюючих речовин, в тому числі CO₂. Але в українських реаліях такий інструмент майже не створює належних стимулів до енергоефективності, в першу чергу, через низьку ставку податку – 0.41 грн. за тону CO₂, в той час коли в ЄС податок становить від 14 до 120 євро за тону CO₂.

Інструментами підтримки енергоефективності на підприємствах можуть стати, наприклад, податкове стимулювання, проведення енергоаудитів за пільговими цінами, надання технічної підтримки впровадження систем енергоменеджменту на підприємстві, створення програм фінансової підтримки енергоефективних проектів, тощо.

Отже, енергоефективність – це той напрямок, який необхідно розвивати навіть у непрості часи, адже це ключ до підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

Однією з причин виникнення перешкод у впровадженні енергоефективності є брак інформації, знань та зацікавленості споживачів. Відповідно до Директиви 2012/27/ЄС реалізація реформи повинна супроводжуватися популяризацією енергоефективності. Інформаційні підприємства мають охоплювати не тільки споживачів енергії (населення, бюджетні будівлі та підприємства), а також органи влади, які впливають на впровадження реформи та фінансові установи, що можуть забезпечити фінансування проектів.

Популяризація енергоефективності повинна включати:

- забезпечення безперешкодного і повного доступу до інформації щодо наявних програм підтримки енергоефективності;
- організацію заходів з підвищення обізнаності в сфері енергоефективності для населення, органів влади, підприємств та фінансових установ;
- проведення тренінгів для фахівців.

Для забезпечення ефективності з енергоефективності необхідне залучення та координація державної донорської підтримки щодо проведення інформаційних кампаній та тренінгів (в тому числі щодо запуску продуктів Фонду енергоефективності, забезпечення платіжної дисципліни, створення фінансових продуктів для енергоефективності та інших інструментів) тощо.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В процесі дослідження розкрито сутність і зміст енергоефективності, охарактеризовано визначення енергоефективності. Розглянуто існуючі проблеми енергоефективності та проаналізовано наявний стан енергоефективності України. Наведено найенергоємніші галузі в Україні за останні роки. Зазначено цілі енергозбереження України за секторами до 2020 року порівняно з рівнем 2005-2009 років. Обґрунтовано причини виникнення перешкод у впровадженні енергоефективності. Надані рекомендації щодо ефективного впровадження енергоефективності держави.

Література

1. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования Алма-Ата: Наука, 1990. 369 с.

2. Від виробництва до ефективного споживання енергії : посібник / О. І. Соловей, А. В. Праховник, Є.М. Іншеков та ін. К. : Нотна фабрика, 1999. 400 с.
3. Давидова Ю.В. Досвід Європейського Союзу у сфері підвищення енергоефективності / Ю.В. Давидова, В.О. Струк. Ефективність державного управління. 2013. Вип. 34. С. 165-172.
4. Заремба І. М. Проблеми оптимізації енергозабезпечення України та шляхи їх вирішення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / І. М. Заремба; Національний інститут проблем міжнародної безпеки при Раді національної безпеки і оборони України. К., 2006. 20 с.
5. Собуцький С. Енергоефективність – шлях до процвітання держави. Офіційне видання державної фіскальної служби України «Вісник офіційно про податки». № 10(10), 2014. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6757>
6. Путь к энергетическому будущему : доклад к конференции министров «Окружающая среда для Европы». Секретариат Энергетической Хартии, 2013. 178 с.
7. Суходоля О.М. Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації: монографія / О.М. Суходоля. К.: Вид-во НАДУ, 2006. 424 с.
8. Дані Укрстату, Національного плану дій з енергоефективності. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/nacionalnij-plan-dij-z-energoefektivnosti-na-period-do-2030-roku-vneseno-na-rozglyad-uryadu>
9. Городня Т.А. Економіка та фінансова діагностика: навч. посіб. Львів: «Магнолія 2000». 2011. 282 с.

References

1. Adymbaev, T.A. (1990). Ekonomicheskyj potentsyal y efektyvnost' ego yspol'zovaniya [Economic potential and efficiency of its use] Nauka, Alma-Ata, Kazakhstan
2. Solovej O.I., Prahovnik A.V., Inswekov E.M. (1999). Vid vurobnucstva do efektuvnogo spoquvannja energij : posib. [From production to efficient energy consumption. Tool]. Sheet music factory. Kyiv. Ukraine.
3. Davydova, Yu. V. and Struk, V. O. (2013), "The EU experience in the sphere of energy efficiency raising", *Efektyvnist' derzhavnoho upravlinnia*, vol. 34, pp. 165-172.
4. Zaremba I.M. (2006) "Problems of optimization of energy supply of Ukraine and ways of their solution" Ph.D. Thesis economic National Institute of International Security under the National Security and Defense Council of Ukraine. Kyiv. Ukraine.
5. Sobyckij S. (2014) "Energy efficiency is the way to prosperity of the state". URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/675>
6. Sekretariat energeticheskoy xartij (2013). "Towards an energy future: report to the Ministerial Conference "Environment for Europe"
7. Sychodolja O.M. (2006) Energoefektivnist ekonomiku v kontersti nashionalnoj bezpeku: metodologija doslidgennja ta meshanizmu realizachij [Energy efficiency of the economy in the context of national security: research methodology and implementation mechanisms]. Kyiv. Ukraine.
8. Data from Ukrstat, the National Action Plan on Energy Efficiency. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/nacionalnij-plan-dij-z-energoefektivnosti-na-period-do-2030-roku-vneseno-na-rozglyad-uryadu>
9. Horodnia, T.A. (2011). Ekonomika ta finansova diahnostyka: navch. Posib. [Economics and financial diagnostics: study. tool]. Mahnoliia 2000. L'viv. Ukraine.

Надійшла / Paper received : 22.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 331.556.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-17-2

СВИДРУК І. І.

ORCID ID: 0000-0002-3099-6449

e-mail: irena_svidruk@ukr.net

Львівський торговельно-економічний університет

СИДОРЧУК О. Г.

ORCID ID: 0000-0002-7078-1557

e-mail: Sydorko91@gmail.com

Національний університет «Львівська політехніка»

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ ЗА КОРДОН У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено предметному аналізу інструментів та визначенню пріоритетів державного регулювання трудової міграції громадян України за кордон у контексті соціально-економічного розвитку держави. Визначено, що державне регулювання міграційних процесів охоплює моніторинг, розробку і застосування системи інформаційних, адміністративних, організаційних, ринкових та соціальних механізмів для зменшення їх інтенсивності, пом'якшення негативних наслідків, забезпечення соціально-економічної рівноваги на внутрішньому ринку праці. Основним пріоритетом державного регулювання трудової міграції визначено управління соціально-економічними факторами впливу на умови життя та діяльності громадян, мінливість яких обумовлюється перерозподілом інвестиційних потоків у національній економічній системі та суспільних форм споживання. Подальші дослідження рекомендовано зосередити на проблемі регулювання мотиваційних чинників трудової міграції та розробці інструментів для нівелювання негативних наслідків міграції для розвитку соціально-економічного потенціалу України.

Ключові слова: міграційні процеси, соціально-економічна система, ринок праці, мотивація, інструменти регулювання.

IRENA SVYDRUK

Lviv University of Trade and Economics

ORYSTLAVA SYDORCHUK

Lviv Polytechnic National University

STATE REGULATION OF LABOR MIGRATION ABROAD IN THE CONTEXT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article is devoted to the subject analysis of tools and definition of priorities of the state regulation of labor migration of citizens of Ukraine abroad in the context of social and economic development of the state. It is determined that the state regulation of migration processes includes monitoring, development and application of information, administrative, organizational, market and social mechanisms to reduce their intensity, mitigate the negative consequences, ensure socio-economic balance in the domestic labor market. Ukraine is an active participant in the world labor market, providing the economic systems of foreign countries with more than 3 million workers annually. It is shown that the rapid development of migration processes is due to such factors as low efficiency of the socio-economic system, insufficient consistency of government in carrying out reforms. The increase in migration processes was facilitated by Ukraine's acquisition of a visa-free regime with the EU, which greatly simplified the procedures for Ukrainians to travel abroad. The positive consequences of labor migration are the reduction of tension in the labor market, increasing the welfare of households through foreign exchange earnings, the transfer of new knowledge and experience. The negative consequences of labor migration are the outflow of young people and professionals, the shortage of highly qualified labor specialists, the deteriorating demographic situation, rising consumer prices in the domestic market. The main priority of state regulation of labor migration is the management of socio-economic factors influencing the living conditions and activities of citizens, the variability of which is due to the redistribution of investment flows in the national economic system and social forms of consumption. It is shown that despite the positive dynamics in the labor market, the unemployment rate remains high, the average salary is one of the lowest in Europe, and more than 10 million people are below the poverty line. The tasks of state regulation of migration character are generalized and the corresponding measures of regulatory influence are offered. Further research is recommended to focus on the regulation of motivational factors of labor migration and the development of tools to mitigate the negative effects of migration for the development of socio-economic potential of Ukraine.

Keywords: migration processes, socio-economic system, labor market, motivation, regulatory tools.

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

Глобалізаційні процеси прискорили розвиток України на шляху демократизації та правової інтеграції у світовий простір, що актуалізувало питання економічного, соціального та адміністративно-правового регулювання процесів трудової міграції громадян. На сьогодні Україна є активним учасником світового ринку праці, забезпечуючи економічні системи зарубіжних країн понад 3 млн. працівників щорічно. Державне регулювання трудової міграції покликане сприяти нівелюванню негативних наслідків трудової міграції на внутрішньому ринку трудових ресурсів та активному використанню її позитивного потенціалу для зміцнення фінансових, науково-технологічних, соціально-економічних характеристик вітчизняної економіки, забезпечувати прав і свободи трудових мігрантів. Отож, удосконалення регулювання трудової міграції є важливим завданням державної міграційної політики, розв'язання якого потребує системного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Науковому дослідженню різних аспектів трудової міграції присвячено праці низки науковців. Так, Н. Міценко та Х. Кузьма [1] систематизували економічні та неекономічні детермінанти трудової міграції населення та виявили чинники її прискорення. В. Кабай [2] описала мотиваційні чинники трудової міграції, а у співпраці з М. Семикіною та А. Мельник [3] дослідила їх деформацію. Масштаби і наслідки трудової міграції докладно описав В. Саріогло [4], а В. Загурська-Антонюк, С. Мошенський [5] та І. Сухоярська [6] проаналізували окремі механізми державного регулювання у даній царині, спираючись на сучасний світовий досвід. Т. Васильців зі співав. [7] змодельювали умови, що впливають на міграційну активність, Л. Амелічева [8] висвітлила проблеми регулювання права на гідну працю трудових мігрантів за міжнародними стандартами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень щодо регулювання трудової міграції, невирішеними залишаються аспекти, пов'язані з її взаємовпливом на соціально-економічний розвиток України, що потребує продовження і розширення глибини подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є предметний аналіз інструментів та визначення пріоритетів державного регулювання трудової міграції громадян України за кордон у контексті соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу

Державне регулювання у сфері міграційних процесів здійснюється на основі Конституції України, в якій закріплено основні права громадян (свобода пересування, недискримінація та рівність перед законом) і спирається на чинне законодавство у сфері громадянства, свободи пересування та вільного вибору місця проживання, імміграції, запобігання торгівлі людьми, визначення порядку виїзду з України і в'їзду в Україну, зовнішньої трудової міграції [9]. Крім того, у 2017 р. Урядом було затверджено Стратегію державної міграційної політики України на період до 2025 року, в якій було чітко сформульовано цілі та шляхи реалізації міграційної політики [10]. Функції управління покладено на Президента України, Верховну Раду України, Кабінет Міністрів України, інші органи влади (рис. 1) і здійснюються у відповідності до ратифікованих Україною міжнародних правових документів. Для захисту прав українських громадян було укладено двосторонні угоди про працевлаштування, про пенсійне та соціальне забезпечення з Іспанією, Польщею, Португалією, країнами Балтії, Ізраїлем та іншими країнами, угоду про реадмісію з ЄС.

За даними Eurostat, кількість чинних на кінець року дозволів на перебування громадян України на території ЄС становила у 2019 р. близько 1,2 млн. Найбільше українців проживали в Польщі (442 тис.), Італії (234 тис.), Чехії (132 тис.), Німеччині (121 тис.) та Іспанії (92 тис.) [11]. На тлі несприятливих демографічних тенденцій вплив населення може перетворитися на гальмівний чинник економічного розвитку. Відставання України за рівнем добробуту від сусідніх країн у середньостроковій перспективі зберігатиметься. Отже, зовнішня міграція продовжуватиметься, а в разі активізації воєнних дій на сході країни та дестабілізації внутрішньої ситуації міграція може зрости. Водночас привабливість країни для іммігрантів є невисокою. Для постійного проживання в Україні іноземцеві необхідно отримати дозвіл на імміграцію (у 2019 р. видано 14,2 тис. дозволів). У країні постійно проживають 285 тис. іноземців, або менше 0,7% населення.

За даними Державної служби статистики України, близько 70% мігрантів є мешканцями західноукраїнських областей, однак поступово зростає участь у міграції населення інших регіонів. Понад 60% мігрантів складають чоловіки, 64% мають середню освіту. Головними сферами зайнятості за кордоном традиційно є будівництво для чоловіків та ведення домашнього господарства для жінок [13]. За даними UNESCO, стабільно зростає кількість українських студентів за кордоном (77,6 тис. осіб у 2019 р.) [14].

Стрімкий розвиток міграційних процесів в Україні обумовлюється кількома важливими чинниками, основними з яких є анексія АР Крим, військовий конфлікт у зоні проведення ООС, низька ефективність соціально-економічної системи, недостатня рішучість та послідовність влади у проведенні реформ. Збільшенню міграційних процесів посприяло і набуття Україною безвізового режиму з ЄС у 2017 р., яке значно спростило процедури виїзду українців за кордон. Це призвело до масового виїзду громадян України в інші країни з метою працевлаштування (у 2019 р. налічувалося 3,2 млн., у 2020 р. – близько 3 млн. трудових мігрантів). Здебільшого трудова міграція до сусідніх держав має сезонний, циркулярний характер, однак частішають випадки її перетворення на переселенську. Основною причиною трудової міграції українців є неможливість отримання гідно оплачуваної роботи в Україні. В останні роки до економічних чинників трудової міграції додалися політичні та безпекові, що призвело до зростання міграційних настроїв населення. За даними щорічного соціологічного моніторингу Інституту соціології НАНУ, у 2014 р. ствердно відповіли на запитання про досвід (особистий чи в родині) тимчасової праці за кордоном 13,7% респондентів, а в 2020 р. – 25,2%. Про намір ближчим часом виїхати на роботу за кордон у 2014 р. заявили 7,4%, а в 2020 р. – 14,3% респондентів [15].

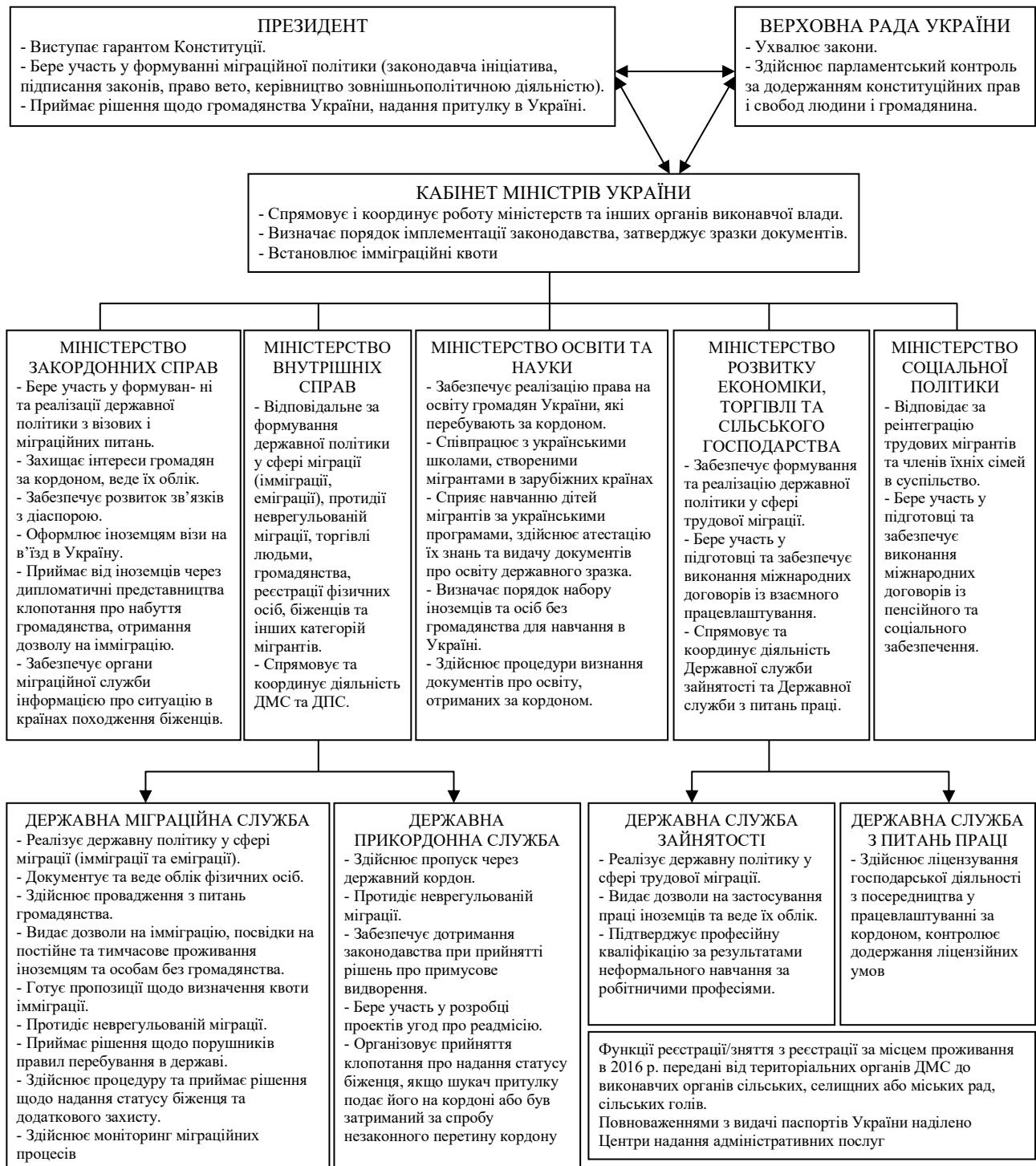


Рис. 1. Організаційна побудова державного регулювання у сфері міграційних процесів

Джерело: побудовано автором за матеріалами [12]

Поліпшення економічної ситуації в останні роки (табл. 1) сприяло стабілізації обсягів трудової міграції українських громадян в інші країни, проте вони все ще залишаються значними. Основними факторами зростання ВВП були покращення економічних результатів у внутрішній торгівлі, будівництві та в аграрному секторі. Натомість, темпи відновлення (після падіння на 13,1% в 2015 р.) промислового виробництва є незначними (1,6% в 2019 р.).

Трудова міграція є основним об'єктом державного регулювання, оскільки вона суттєво впливає на розвиток українського суспільства. Серед позитивних наслідків трудової міграції слід відмітити зменшення напруги на ринку праці, зростання добробуту домогосподарств через валютні надходження (за даними НБУ, у 2019 р. обсяг переказів склав 11,9 млрд. дол. США, у 2020 р. – 12,1 млрд. дол. США [17]), трансфер нових знань і досвіду. Однак попри позитивну динаміку на ринку праці, у 2020 р. рівень безробіття (за методологією МОП) становив 12,4%, середня зарплата залишалась однією з найнижчих в Європі (14179 грн. в грудні 2020

р.), а за межею бідності перебувало понад 10 млн. громадян. Серед однозначно негативних наслідків трудової міграції слід відмітити еміграцію молоді та фахівців, дефіцит висококваліфікованих трудових ресурсів, погіршення демографічної ситуації, підвищення споживчих цін на внутрішньому ринку. Оскільки негативні наслідки трудової міграції українських громадян за кордон неможливо зменшити шляхом прямого адміністративного регулювання, для зменшення еміграційних потоків передбачено врегулювання шляхом поступового покращення соціально-економічних факторів розвитку суспільства суспільного життя (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка реального та номінального ВВП України у 2014-2020 рр.

Показник		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Номінальний ВВП	млн. грн.	1566728	1979458	2383182	2982920	3558706	3974564	4194102
	млн. дол. США	131805	90615	93270	112154	130832	153781	155582
ВВП на душу населення	млн. грн.	35834	46210,2	55853,5	70224,3	84192	94589,8	100432,5
	млн. дол. США	3014,6	2115,4	2185,9	2640,3	3095,2	3659,8	3725,6
Населення України	тис. осіб	43722	42836	42668	42477	42269	42019	41760
Реальний ВВП, в % до попереднього року	в грн.	7,7	26,3	20,4	25,2	19,3	11,7	5,5
	в дол. США	-28,1	-31,3	2,9	20,2	16,7	17,5	1,2

Джерело: сформовано автором за даними [16]

Важливим аспектом державного регулювання трудової міграції є створення умов для повернення та реінтеграції трудових мігрантів в українське суспільство. Заохочення повернення включає гарантії участі в політичних, суспільних, культурних та економічних процесах, можливості отримання соціальних послуг та інших аспектах реінтеграції. Це потребує: розмежування повноважень державних установ щодо питань реінтеграції та координації їх дій; опрацювання даних про репатріантів, їх потреби у соціально-економічній реінтеграції; визначення пріоритетів реінтеграції, якісних та кількісних індикаторів їх досягнення; створення загальнодержавних та регіональних програм сприяння репатріації з визначенням джерел їх фінансування; забезпечення можливості кредитування реемігрантів і податкових пільг для відкриття власного бізнесу.

Таблиця 2

Завдання державного регулювання міграційного характеру

Завдання	Заходи регулювального впливу
Розвиток можливостей для легального працевлаштування за кордоном	укладення угод про соціальне забезпечення з державами, зацікавленими в тимчасовій міграції українських фахівців, включаючи допомогу в реінтеграції; орієнтувати діяльність з посередництва у працевлаштуванні громадян України за кордоном на сприяння сезонній та циркулярній міграції.
Просування програм освітнього обміну	реалізація права на академічну мобільність
Підвищення рівня обізнаності щодо можливостей міграції	інформування про існуючі можливості для легального працевлаштування за кордоном, особливості міграційного законодавства держав призначення, можливі ризики, пов'язані з нерегульованим статусом
Забезпечення захисту прав громадян України, які працюють за кордоном	узгодження з іноземними державами питань соціального захисту мігрантів; пропагування серед мігрантів права на участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування; врегулювання питання реінтеграції громадян України; надання трудовим мігрантам послуг із захисту соціальних та економічних прав; надання допомоги в налагодженні культурного життя, української освіти та виховання в громадах трудових мігрантів за кордоном; підтримка сімей мігрантів, які залишилися на Батьківщині; здешевлення вартості переказів зароблених за кордоном коштів в Україну.

Джерело: сформовано автором за [9, 10]

Особливе місце в державному регулюванні трудової міграції посідає проблема нерегульованої міграції. Значна частина громадян України перебуває на заробітках за кордоном без належно оформлених дозволів, зокрема у 2019 р. до 25% трудових мігрантів працювали без відповідного правового статусу [13], 53,6 тис. осіб було повернено до України на кордоні, ще 33 тис. осіб отримали рішення про повернення [11]. Актуальною є і проблема нерегульованої міграції іноземців через територію України, оскільки вона впливає на міжнародний статус і безпеку держави, існує ризик її загострення в умовах посилення бойових дій в зоні ООС, відсутності контролю на кордоні з РФ. У 2019 р. прикордонниками було затримано 1,1 тис. осіб при спробі нелегального перетину державного кордону, виявлено 11,1 тис. мігрантів з нерегульованим статусом [12].

Дії держави, спрямовані на захист документів, що посвідчують особу, підтверджуючи громадянство чи спеціальний статус особи, підвищують рівень безпеки документів для виїзду за кордон та сприятимуть скороченню нерегульованої міграції, боротьбі з транснаціональним тероризмом. У цьому контексті Україна зобов'язалась забезпечити: видачу біометричних документів, що відповідають стандартам ІКАО (Міжнародні організація цивільної авіації); інтегрованість безпекових заходів під час персоналізації та отримання документів, що посвідчують особу чи підтверджують громадянство; систематичну передачу інформації про

втрачені документи до баз даних Інтерполу з втрачених паспортів; контроль за дотриманням міграційного законодавства всередині держави; запровадити механізм та програми регуляризації нелегальних мігрантів; створити умови для проживання біженців [10].

Пріоритетним завданням державного регулювання трудової міграції є зміцнення інституційної спроможності для ефективної реалізації планованих дій регулювального характеру та адекватного реагування на нові виклики у сфері міграції, що передбачає посилення взаємодії органів державної влади.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

У контексті соціально-економічного розвитку України державне регулювання трудової міграції охоплює моніторинг, розробку і застосування системи інформаційних, адміністративних, організаційних, ринкових та соціальних механізмів для упорядкування і зменшення інтенсивності міграційних процесів, пом'якшення можливих негативних наслідків на національну економіку, забезпечення соціально-економічної рівноваги на внутрішньому ринку праці. Основним пріоритетом державного регулювання трудової міграції є управління соціально-економічними факторами впливу на умови життя та діяльності українських громадян, мінливість яких обумовлюється перерозподілом інвестиційних потоків у національній економічній системі та суспільних форм споживання. Подальші дослідження варто зосередити на проблемі державного регулювання мотиваційних чинників трудової міграції та розробці превентивних інструментів для форсайтної нівелювання негативних наслідків трудової міграції для розвитку соціально-економічного потенціалу України.

Література

1. Міценко Н. Г., Кузьма Х. В. Трудова міграція: детермінанти, соціальні та економічні наслідки. Вісник ЛТЕУ. Економічні науки. 2020. № 61. С. 35-42.
2. Кабай В. О. Мотивація трудової міграції: причини, тенденції, механізми регулювання. Інноваційна економіка. 2018. №9-10. С. 86-94.
3. Семикіна М. В., Мельник А. В., Кабай В. О. Деформація мотиваційних чинників у сфері праці як передумова формування міграційних настроїв вітчизняних працівників. Вісник Черкаського університету. Економічні науки. 2017. № 4, Ч. 1. С. 95-106.
4. Саріогло В. Зовнішня трудова міграція в Україні: мотиви, масштаби, наслідки. Економічний аналіз. 2019. Т. 29, № 1. С. 36-43.
5. Загурська-Антонюк В. Ф., Мошенський С. З. Механізми державного регулювання у сфері трудової міграції сучасної України. Вісник ЖДТУ: Економіка, управління та адміністрування. 2019. № 1 (87). С. 180-184.
6. Сухоярська І. В. Регулювання міграційних процесів. Матеріали III Міжн. наук.-практ. конф. Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України. Кропивницький, 14.04.2020. Кропивницький: ЦНТУ, 2020. С. 308-311.
7. Vasylytsiv T., Lupak R., Levytska O., Mulska O., Ivaniuk U., Kunytska M. Modelling the conditions affecting population migration activity in the Eastern European region: the case of Ukraine. Tem Journal. 2020. Vol. 9, № 2. P. 507-514.
8. Амелічева Л. Право на гідну працю трудових мігрантів в умовах глобалізації. Підприємництво, господарство і право. 2020. № 1. С. 54-58.
9. Верховна Рада України. Про зовнішню трудову міграцію: Закон України № 49-50 із змінами від 05.12.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-19#Text>. (дата звернення 10.01.2021)
10. Кабінет Міністрів України. Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року: Розпорядження від 12.08.2017 № 482-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/482-2017-%D1%80#Text>. (дата звернення 10.01.2021)
11. Eurostat. Enforcement of migration legislation. URL: <https://ec.europa.eu/Eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/database>. (дата звернення 10.01.2021)
12. Фонд розвитку МОМ. Міграція в Україні. Цифри і факти: 2019. URL: https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-ukr_2019.pdf. (дата звернення 10.01.2021)
13. Державна служба статистики України. Кількість міждержавних мігрантів-громадян України за країнами в'їзду (виїзду) у 2020 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення 10.09.2021)
14. UNESCO. Education: Inbound internationally mobile students by country of origin. URL: <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=171#>. (дата звернення 10.01.2021)
15. Ворона В. М., Шульга М. О. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. Київ: Інститут соціології НАН України, 2020. 547 с.
16. Міністерство фінансів України. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>. (дата звернення 10.01.2021)
17. Національний банк України. Динаміка обсягів приватних грошових переказів в Україну. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/Perekaz_m.pdf. (дата звернення 10.01.2021)

References

1. Mitsenko, N. H., & Kuzma, Kh. V. (2020). Trudova mihratsiia: determinanty, sotsialni ta ekonomichni naslidky [Labor migration: determinants, social and economic consequences]. *Visnyk LTEU. Ekonomichni nauky*, 61, 35-42. <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2020-61-05>.
2. Kabai, V. O. (2018). Motyvatsiia trudovoi mihratsii: prychyny, tendentsii, mekhanizmy rehuliuвання [Motivation of labor migration: causes, trends, regulatory mechanisms]. *Innovatsiina ekonomika*, 9-10, 86-94.
3. Semykina, M. V., Melnik, A. V., & Kabai, V.O. (2017). Deformatsiia motyvatsiinykh chynnykiv u sferi pratsi yak peredumova formuvannya mihratsiinykh nastroiv vitchyznianskykh pratsivnykiv [Deformation of motivational factors in the field of labor as a prerequisite for the formation of migratory attitudes of domestic workers]. *Visnyk Cherkaskoho universytetu. Ekonomichni nauky*, 4(1), 95-106.
4. Sariohlo, V. (2019). Zovnishnia trudova mihratsiia v Ukraini: motyvy, masshtaby, naslidky [External labor migration in Ukraine: motives, scales, consequences]. *Ekonomichniy analiz*, 29(1), 36-43.
5. Zahurska-Antoniuk, V. F., & Moshenskyi, S. Z. (2019). Mekhanizmy derzhavnoho rehuliuвання u sferi trudovoi mihratsii suchasnoi Ukrainy [Mechanisms of state regulation in the field of labor migration of modern Ukraine]. *Visnyk ZhDTU: Ekonomika, upravlinnia ta administruvannya*, 1(87), 180-184.
6. Sukhoiarska, I. V. (2020). Rehuliuвання mihratsiinykh protsesiv [Regulation of migration processes]. *Materialy III Mizhn. nauk.-prakt. konf. Konkurentospromozhna model innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Competitive model of innovative development of Ukraine's economy]. Kropyvnytskyi: TsNTU, 308-311.
7. Vasylytsiv, T., Lupak, R., Levytska, O., Mulska, O., Ivaniuk, U., & Kuniyska, M. (2020). Modelling the conditions affecting population migration activity in the Eastern European region: the case of Ukraine [Modeling the conditions affecting population migration activity in the Eastern European region: the case of Ukraine]. *Tem Journal*, 9(2), 507-514.
8. Amelicheva, L. (2020). Pravo na hidnu pratsiu trudovykh mihrantiv v umovakh hlobalizatsii [The right to decent work of migrant workers in the context of globalization]. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, 1, 54-58. <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.1.10>.
9. Verkhovna Rada Ukrainy (2019). Pro zovnishniu trudovu mihratsiiu [On external labor migration]: Law of Ukraine № 49-50. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-19#Text>. (application date 10.01.2021)
10. Kabinet Ministriv Ukrainy (2017). Pro skhvalennia Stratehii derzhavnoi mihratsiinoi polityky Ukrainy na period do 2025 roku [On approval of the Strategy of the state migration policy of Ukraine for the period up to 2025]. Order № 482-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/482-2017-%D1%80#Text>. (application date 10.01.2021)
11. Eurostat (2021). Enforcement of migration legislation. URL: <https://ec.europa.eu/Eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/database>. (application date 10.01.2021)
12. IOM Development Fund (2020). Mihratsiia v Ukraini. Tsyfry i fakty: 2019 [Migration in Ukraine. Facts and Figures: 2019]. URL: https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-ukr_2019.pdf. (application date 10.01.2021)
13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2021). Kilkist mizhderzhavnykh mihrantiv-hromadian Ukrainy za krainamy vizdu (vyizdu) u 2020 rotsi [Number of interstate migrants-citizens of Ukraine by countries of entry (exit) in 2020]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (application date 10.01.2021)
14. UNESCO (2021). Education: Inbound internationally mobile students by country of origin. URL: <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=171#>. (application date 10.01.2021)
15. Vorona, V. M., & Shulha, M. O. Ukrainiske suspilstvo: monitorynh sotsialnykh zmin [Ukrainian society: monitoring of social changes]. Kyiv: Instytut sotsiologii NAN Ukrainy.
16. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2021). Valovy vnutrishnii produkt (VVP) v Ukraini [Gross domestic product (GDP) in Ukraine]. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (application date 10.01.2021)
17. Natsionalnyi bank Ukrainy (2021). Dynamika obsiahiv pryvatnykh hroshovykh perekaziv v Ukrainu [Dynamics of private remittances to Ukraine]. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/Perekaz_m.pdf. (application date 10.01.2021)

Надійшла / Paper received : 10.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 368

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-18

ФІЛІПОВА Н. В.

Національний університет «Чернігівська політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СТРАХОВОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

Дана стаття присвячена імплементації страхової медицини в Україні. Розглянуто ринок добровільного медичного страхування, метою якого є забезпечення страхувальникові гарантії повної або часткової компенсації страховиком витрат, пов'язаних із зверненням до медичної установи за послугою. Представлено концептуальну схему впливу медичного страхування. Медичне страхування розвивається як окремий напрям продажу страхових послуг, спрямованих на організацію надання медичних послуг застрахованим особам. Зазначено, що обов'язкове медичне страхування є більш дієвим при формуванні фінансового забезпечення ефективного функціонування сфери охорони здоров'я. Розвиток добровільного медичного страхування дозволить застрахованим особам самостійно управляти своїм медичним забезпеченням, самостійно та отримувати необхідний перелік медичних послуг відповідно до своїх потреб незалежно від підтримки держави та діючої системи надання соціального захисту. Для страховиків популяризація добровільного медичного страхування створить додаткові можливості для нарощення страхових премій, а отже резервів отримання прибутків. Результати SWOT-аналізу створюють детальне уявлення про особливості розвитку добровільного медичного страхування та дають можливість виявити точки подальшого зростання страхового ринку. Здійснення безперервної модернізації, роботи над підвищенням ефективності страхової медицини через інноватизацію сприятиме налагодженню ефективної практики фінансування галузі охорони здоров'я та вирішенню проблем ресурсного забезпечення доступності високоякісних медичних послуг та кваліфікованої й вчасної надання медичної допомоги. Перспективи розвитку страхової медицини обумовлені наступними визначальними характеристиками зовнішнього середовища, які важливо враховувати при прийнятті управлінських рішень, зокрема: взаємообумовленість та синергія дії факторів зовнішнього середовища; нелінійність та невизначеність зовнішнього середовища; мобільність та хаотичність окремих елементів зовнішнього середовища.

Ключові слова: медичне страхування, охорона здоров'я, імплементація.

NATALIA FILIPOVA

Chernihiv Polytechnic National University

PERSPECTIVES OF INSURANCE MEDICINE IMPLEMENTATION IN UKRAINE

This article is devoted to the implementation of insurance medicine in Ukraine. The market of voluntary medical insurance is considered, the purpose of which is to provide the insured with a guarantee of full or partial reimbursement by the insurer of the costs associated with applying to a medical institution for the service. The conceptual scheme of the impact of health insurance is presented. Medical insurance is developing as a separate area of sale of insurance services aimed at organizing the provision of medical services to insured persons. It is noted that compulsory health insurance is more effective in the formation of financial support for the effective functioning of health care. The development of voluntary health insurance will allow insured persons to independently manage their health care, independently and receive the necessary list of medical services in accordance with their needs, regardless of state support and the current system of social protection. For insurers, the promotion of voluntary health insurance will create additional opportunities to increase insurance premiums and, consequently, income reserves. The results of the SWOT analysis create a detailed picture of the peculiarities of the development of voluntary health insurance and provide an opportunity to identify points of further growth of the insurance market. Continuous modernization, work to improve the effectiveness of insurance medicine through innovation will help to establish effective practices in financing health care and addressing the problems of resource provision of access to high quality medical services and qualified and timely medical care. Prospects for the development of insurance medicine are due to the following defining characteristics of the external environment, which are important to consider when making management decisions, in particular: interdependence and synergy of environmental factors; nonlinearity and uncertainty of the external environment; mobility and chaos of some elements of the environment.

Keywords: health insurance, health care, implementation.

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

Одним з пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку країни є збереження та зміцнення здоров'я населення. Обов'язковою умовою є підвищення доступності та якості медичних послуг. Основними факторами впливу на функціонування системи охорони здоров'я є ресурсне забезпечення, наявність кваліфікованих кадрів, удосконалення існуючої системи охорони здоров'я, надання безоплатної медичної допомоги в рамках «медичних гарантій»

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вивченням питань аналізу та впровадження обов'язкового медичного страхування займалися такі науковці: І. Вінничук, Н. Климчук, І. Міщук, Я. Новосад, О. Пономарьов, Р. Шаранов, П. Штигайло та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Необхідність розширювати джерела фінансування сфери охорони здоров'я та забезпечити фінансування медичної галузі на страхових засадах обумовлює потребу у проведенні наукових досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою даної статті є проведення аналізу щодо перспектив імплементації медичного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу

Головною підвалиною розбудови національної системи охорони здоров'я визначено загальнодоступність та безкоштовність надання медичних послуг. Проте фактичний рівень якості та доступності таких послуг для громадян країни визначається фінансовими можливостями останніх, оскільки поширення набула практика неофіційної оплати медичної допомоги та послуг. Враховуючи, що рівень бідності в Україні за даними Державної служби статистики становить 51%, а вітчизняна система охорони здоров'я постійно недофінансовується, отримання громадянами України медичних послуг належного рівня має негативний тренд. Реформування системи охорони здоров'я та механізму її фінансування упродовж останніх років не вирішило широкий перелік проблем забезпечення якісного медичного обслуговування населення, відтак актуалізується питання пошуку резервів нарощення обсягів фінансового забезпечення медичних послуг як за рахунок обов'язкового медичного страхування, так і добровільного. Реалізована нова модель фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я не сформувала достатніх умов для надання повністю безоплатних медичних послуг громадянам, особливо таких послуг, що мають спеціалізований та високоспеціалізований характер. Серед причин, слід вказати на обмежені обсяги коштів, які спрямовуються на надання медичних послуг населенню. За цих умов, посилюється необхідність створення сприятливих умов, розробки системи стимулів щодо розвитку страхової медицини як перспективної складової сфери охорони здоров'я, яка дозволить забезпечити якісний перехід до ефективного надання медичної допомоги та послуг.

Як зазначають спеціалісти у галузі страхової медицини: «Медичне страхування пов'язане із компенсацією витрат громадян, які зумовлені одержанням медичної допомоги, а також інших витрат, спрямованих на підтримку здоров'я [1, с. 598]. Соціальна й економічна ефективність медичного страхування залежить від того, наскільки глибоко й усебічно пророблено концепцію розвитку страхової медицини в країні. [1]». Соціально-економічний вимір страхової медицини наведено на рис.1.

Слушною є думка колективу науковців щодо мети медичного страхування, яку представлено через:

« - захист здоров'я і працездатності співробітників підприємства; - зниження фінансових проблем роботодавця і співробітників, пов'язаних з організацією і наданням медичної допомоги; - скорочення кількості днів непрацездатності співробітників за рахунок надання якісної медичної допомоги і контролю над процесом одужання; - додатковий стимул для співробітників до збереження робочого місця і підвищення якості роботи» [2].

Зазначимо, що формами медичного страхування є обов'язкове та добровільне: «Обов'язкове медичне страхування характеризується тим, що всі громадяни, незалежно від статі, віку, стану здоров'я, місця проживання, рівня особистого доходу, мають право на отримання медичних послуг. Кошти обов'язкового медичного страхування є державною власністю. Держава забезпечує сталість системи такого страхування та є безпосереднім страхувальником для непрацюючої частини населення. Якщо від проведення обов'язкового медичного страхування створюється прибуток, то він поповнює джерела фінансових ресурсів цього страхування. Сплата страхувальниками внесків здійснюється у встановлених розмірах, рівень страхового забезпечення однаковий для всіх застрахованих» [2; 3].



Рис.1. Соціально-економічний вимір страхової медицини

Джерело: сформовано автором

Медичне страхування розвивається як окремий напрям продажу страхових послуг, спрямованих на організацію надання медичних послуг застрахованим особам. На рис.2 наведено графічне представлення взаємодії між учасниками відносин в галузі медичного страхування у процесі створення, просування та споживання відповідних страхових продуктів.

Слід зазначити, що на думку експертів Всесвітньої організації здоров'я саме обов'язкове медичне страхування є більш дієвим при формуванні фінансового забезпечення ефективного функціонування сфери охорони здоров'я. Так, «характерними особливостями обов'язкового медичного страхування є [3]:

доступність широкому колу осіб; законодавче регулювання; джерелами фінансування є встановлені державою відрахування підприємств і організацій, а також найманих працівників; тарифи, встановлені державою; страховальниками є роботодавці, держава; страховиками є спеціалізовані державні страхові організації або страхові фонди; доходи від страхування можуть бути використані відповідно до державного законодавства і тільки в галузі медичного страхування» [3].

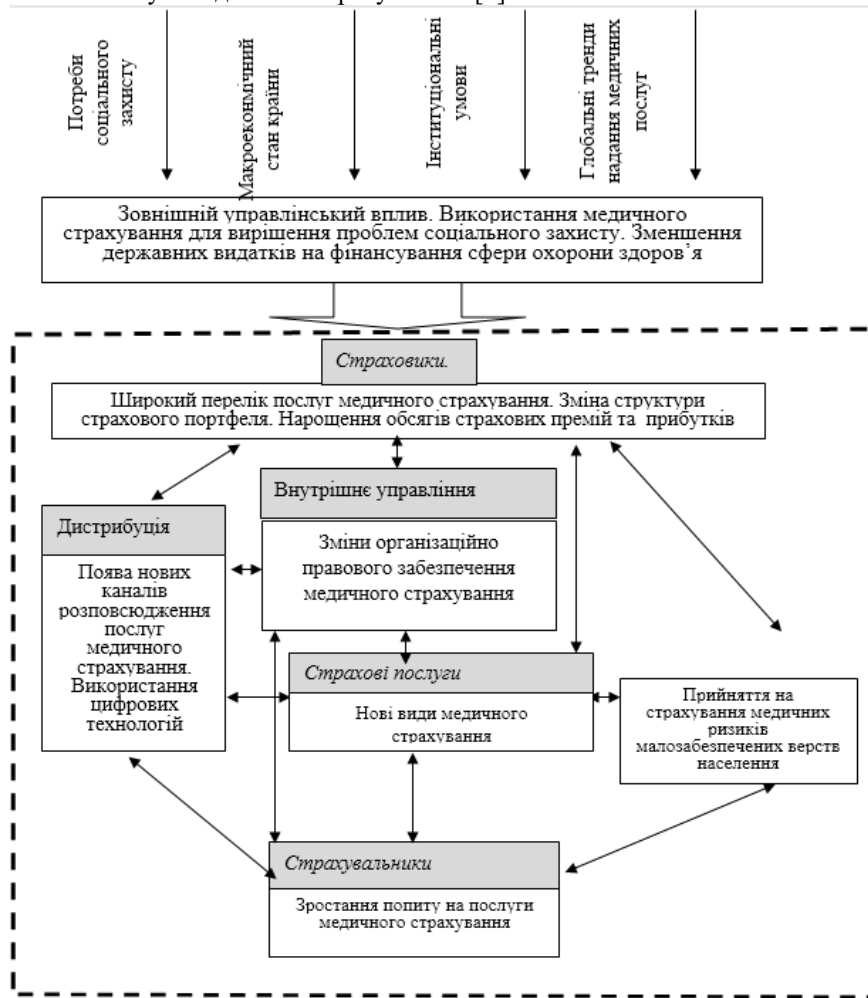


Рис. 2. Концептуальна схема впливу медичного страхування на функціонування та взаємодію учасників страхових відносин в контексті розбудови сфери охорони здоров'я

Джерело: розроблено автором

У свою чергу: «Добровільне медичне страхування (ДМС) – це вид особистого комерційного страхування, який використовує принцип страхової еквівалентності. Тобто, відповідно до договору добровільного медичного страхування, застрахований отримує тільки ті види медичних послуг і в такому обсязі, який покриває сплачена страхова премія. ДМС мінімально регламентується державою, зокрема у Законі України «Про страхування» визначено, що здійснення обов'язкових видів страхування, які не передбачені цим законом, забороняється [4]. Добровільне медичне страхування є гарною мотивацією для співробітників [5], але більшість громадян України все одно не страхуються».

Розвиток добровільного медичного страхування дозволить застрахованим особам самостійно управляти своїм медичним забезпеченням, самостійно та отримувати необхідний перелік медичних послуг відповідно до своїх потреб незалежно від підтримки держави та діючої системи надання соціального захисту.

Для страховиків популяризація добровільного медичного страхування створить додаткові можливості для нарощення страхових премій, а отже резервів отримання прибутків. Необхідно зазначити, що основною причиною уповільненого розвитку та непривабливості добровільного медичного страхування в Україні є низький рівень доходів як фізичних так і юридичних осіб.

Вивчення тенденцій розвитку ринку страхових послуг засвідчує, що упродовж останніх 10 років він залишається другим за рівнем капіталізації серед інших ринків небанківських фінансових установ. Загальна кількість страхових компаній станом на кінець 2020 року становила 210, серед яких виокремлюють 20 «life» страхових компаній та 190 «non-life» страхових компаній, (для порівняння на кінець 2011 року – 442 компанії, до числа яких входили 64 «life» страхових компаній та 378 «non-life» страхових компаній). На підставі наведених даних можемо стверджувати, що тренд на скорочення кількості страхових компаній є стійким та

довготерміновим. Це можна оцінювати з позиції очищення страхового ринку від недобросовісних та фінансово нестійких страхових компаній внаслідок посилення вимог до їх платоспроможності та ліквідності активів. Це створює передумови для безпечного розвитку страхового ринку України та посилення довіри до його гравців з боку споживачів страхових послуг.

Можна окреслити наступну сукупність проблем, що стримують розвиток страхового ринку в Україні та потребують розв'язання задля створення необхідних підвалин для ефективного функціонування страхової медицини, зокрема: низький рівень доходів, отримуваних фізичними та юридичними особами, що суттєво обмежує їх купівельну спроможність; недовіра до страхових послуг з боку населення та суб'єктів господарювання; економічна нестабільність, поглиблення кризових явищ в країні та часті зміни політичного курсу; випереджаючі темпи інфляції; звужені можливості інвестування мобілізованих фінансових ресурсів та гарантій збереження інвестицій; низька культура громадян країни; необхідність модернізації нормативно-правового забезпечення страхування; посилення фіскального тиску.

Для поглиблення розуміння перспективних трендів діяльності страхових компаній щодо реалізації послуг медичного страхування, формування пропозицій щодо розвитку страхової медицини в Україні та визначення сценаріїв її функціонування у майбутніх періодах було здійснено SWOT-аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища ринку послуг з медичного страхування (добровільного), ідентифікація потенційних можливостей та загроз, сильних та слабких сторін (табл. 1.).

Таблиця 1

SWOT-аналіз ринку добровільного медичного страхування в Україні

Чинники	Сприятливі	Несприятливі
	S – Сильні сторони	W – Слабкі сторони
Внутрішні	позитивний тренд розвитку медичного страхування; наявність лідерів на ринку, які вже напрацювали досвід роботи на теренах України; зростання обсягів страхових премій; підвищення платоспроможності та фінансової надійності страховиків; створення мережі асистенських центрів; позитивна динаміка страхових операцій; використання цифрових технологій та ефективних маркетингових стратегій.	недосконалість законодавчої бази у цій галузі; відсутність сучасних медико-економічних стандартів надання медичних послуг; ускладнений доступ до відповідної інформованості для цільової аудиторії; витратність медичного страхування внаслідок високого рівня виплат; неприбутковість медичного страхування.
	O – Можливості	T – Загрози
Зовнішні	вдосконалення нормативно-правової бази медичного страхування (добровільного та обов'язкового); покращення кваліфікації медичного персоналу; якісні зміни у наданні медичної допомоги та медичних послуг; збільшення обсягів та диверсифікація джерел фінансування закладів охорони здоров'я; формування довіри до страхової медицини з боку населення та підвищення його страхової культури.	нелінійність розвитку політичної, економічної ситуації в країні; відсутність достатнього платоспроможного попиту на послуги медичного страхування з боку населення та суб'єктів господарювання; некероване зростання цін на послуги, в т. ч. медичне страхування; недостатня вмотивованість медичних кадрів; відсутність механізму контролю за якістю наданих у медичному закладі послуг.

Джерело: складено автором

Результати SWOT-аналізу створюють детальне уявлення про особливості розвитку добровільного медичного страхування та дають можливість виявити точки подальшого зростання страхового ринку. На нашу думку, магістральна траєкторія розвитку медичного страхування в Україні залежить від наступних чинників: внутрішніх, серед яких необхідно виокремити надійність страховиків, які реалізують послуги медичного страхування (капітал, активи, платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість), наявність дієвих методичних підходів до оцінки ризиків, дотримання встановлених обов'язкових нормативів; зовнішні, серед яких основними є: макроекономічні, політичні, інституційні, фінансові, правові, історичні, соціально-психологічні та інші.

Зрозуміло, що здійснення безперервної модернізації, роботи над підвищенням ефективності страхової медицини через інноватизацію сприятиме налагодженню ефективної практики фінансування галузі охорони здоров'я та вирішенню проблем ресурсного забезпечення доступності високоякісних медичних послуг та кваліфікованої йчасної надання медичної допомоги:

- по-перше, зростання доступності послуг медичного страхування через зниження страхових тарифів, удосконалення підходів до оцінки ризиків, нарощення прибутковості, розширення сегменту страхового ринку, охопленого такими послугами;

- по-друге, розширення видової палітри пропонованих послуг та подальше підвищення сервісного супроводу клієнтів;

- по-третє, посилення контролю та пруденційного нагляду за дотриманням встановлених вимог та нормативів діяльності страхових компаній; гнучка адаптація страхового законодавства до змін умов

функціонування галузі охорони здоров'я та потреб споживачів послуг медичного страхування, врахуванням глобальних трендів;

- по-четверте, використання технологій INSURTECH;
- по-п'яте, модернізація інститутів, пошук новітніх механізмів та інструментів захисту інтересів споживачів послуг медичного страхування;

- по-шосте, врахування прогресивного світового досвіду організації умов функціонування страхової медицини;
- створення ефективної системи проти шахрайських дій на ринку страхових медичних послуг.

Слід підкреслити, що зниження вартості програм медичного страхування можна досягти за рахунок широкої практики використання франшиз на медичні консультації, лімітованого забезпечення ліків, заключення договорів переважно з комунальними медичними закладами (залучення приватних закладів класу «люкс» лише для VIP-програм медичного страхування), виключення з переліку медичних послуг стоматології.

На наші міркування, перспективи розвитку страхової медицини обумовлені наступними визначальними характеристиками зовнішнього середовища, які важливо враховувати при прийнятті управлінських рішень, зокрема; взаємообумовленість та синергія дії факторів зовнішнього середовища; нелінійність та невизначеність зовнішнього середовища; мобільність та хаотичність окремих елементів зовнішнього середовища.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Підсумовуючи зазначимо, що результатом проведених досліджень є обґрунтування необхідності реформування підходів до фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я через розбудову ефективної системи медичного страхування і потреби якісно оновити вітчизняну сферу охорони здоров'я. Модернізація медичного страхування має випереджати зміни кількісних та якісних характеристик функціонування сфери охорони здоров'я та відбуватися з позиції проактивного підходу до управління її соціально-економічними процесами. Це дозволить виявити та реалізувати потенціал медичного страхування у забезпеченні фінансових умов розвитку вітчизняної сфери охорони здоров'я, забезпечити формування нових якісних характеристик.

Впровадження в Україні системи ОМС сприятиме забезпеченню доступності медичної допомоги, відповідно зміцненню здоров'я та подовженню тривалості життя населення України, створить передумови для розвитку конкуренції в системі охорони здоров'я, збільшить інвестиційну привабливість вітчизняної системи охорони здоров'я та підвищить якісний рівень медичного обслуговування.

Література

1. Новосад Я. Сутність, принципи та правові основи медичного страхування в Україні URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/234.pdf
2. Обов'язкове медичне страхування URL: <http://insins.net/insurance-services/110oboviazkove-medichne-strahuvannya.html>
3. Пономарьова О., Шаранов Р., Штигайло П. Проблеми та необхідність впровадження обов'язкового державного медичного страхування в Україні URL: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/45.pdf>
4. Климук Н. Особливості медичного страхування в Україні у сучасних умовах. Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України. 2021. № 1 (87). С.57
5. Мішук І., Віннічук І. Сучасний стан обов'язкового медичного страхування в Україні та шляхи його розвитку. Підприємництво, господарство і право. Серія : Адміністративне право і процес. № 2. 2019. URL : <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2019/2/22.pdf>

References

1. Novosad Ya. Sutnist, pryntsyipy ta pravovi osnovy medychnoho strakhuvannya v Ukraini [The essence, principles and legal basis of health insurance in Ukraine] URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/234.pdf
2. Oboviazkove medychno strakhuvannya URL: <http://insins.net/insurance-services/110oboviazkove-medichne-strahuvannya.html>
3. Ponomarova O., Sharanov R., Shtyhailo P. Problemy ta neobkhidnist vprovadzhennia oboviazkovoho derzhavnoho medychnoho strakhuvannya v Ukraini [Problems and inexplicability of the introduction of compulsory state health insurance in Ukraine.] URL: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/45.pdf>
4. Klymuk N. Osoblyvosti medychnoho strakhuvannya v Ukraini u suchasnykh umovakh [Features of health insurance in Ukraine in modern conditions]. Visnyk sotsialnoi hihiieny ta orhanizatsii okhorony zdorovia Ukrainy. 2021. № 1 (87). p.57
5. Mishchuk I., Ivanna Vinnichuk I. Suchasnyi stan oboviazkovoho medychnoho strakhuvannya v Ukraini ta shliakhy yoho rozvytk. Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo. Serii : Administratyvne pravo i protses. № 2. 2019. URL : <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2019/2/22.pdf>

Надійшла / Paper received : 02.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 330.161

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-19

ШАТАРСЬКИЙ А. Я.

ORCID ID: 0000-0002-5445-0432

Західноукраїнський національний університет

СИСТЕМНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР: ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ТА МЕТОДИКА РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено сутнісно-змістовну характеристику поняття економічної безпеки, а також обґрунтовано методичні підходи оцінки економічної безпеки підприємств мережових структур. Проведено комплексне дослідження граничних значень детермінант у системі економічної безпеки мережових структур з виокремленням показників стану: стабільний, передкризовий, кризовий, критичний. Обґрунтовано особливості основних підходів до забезпечення економічної безпеки підприємств мережових структур зокрема індикаторного, економіко-математичного, ресурсно-функціонального.

Ключові слова: економічна безпека підприємств мережових структур, оцінка економічної безпеки, підходи до забезпечення економічної безпеки, детермінанти економічної безпеки, показники економічної безпеки.

ARTUR SHATARSKYI

Western Ukrainian National University

SYSTEMATIC ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES AT NETWORK STRUCTURES: MAIN INDICATORS AND METHODS OF IMPLEMENTATION

In the current conditions of turbulence of economic processes in the field of network enterprises, valuation technologies are a powerful means of forming the effective functioning of economic entities aimed at maximizing profits and harmonizing relations between stakeholders. Please note that the enterprises of network structures depend on the state of economic security of the country. Meanwhile, it should be noted that currently the economic security of Ukraine is under threat, as all components of economic security are in danger. Problems of own economic security arise before each network structure not only in times of crisis, but also during work in the stable economic environment, the complex of the solved tasks at the same time has essential difference.

The article examines the substantive characteristics of the concept economic security, as well as substantiates the methodological approaches to assessing the economic security of enterprises at network structures. A comprehensive study of the limit values of determinants in the system of economic security at network structures with the separation of indicators the state: stable, pre-crisis, crisis, critical. The peculiarities of the main approaches to ensuring the economic security of enterprises at network structures, in particular indicator, economic-mathematical, resource-functional, are substantiated.

Keywords: economic security of enterprises of network structures, assessment of economic security, approaches to economic security, determinants of economic security, indicators of economic security.

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

У сучасних умовах турбулентності економічних процесів у сфері функціонування підприємств мережових структур оцінці технології – це могутній засіб формування ефективного функціонування суб'єктів господарювання, спрямованого на максимізацію прибутків і гармонізацію відносин між зацікавленими особами ведення бізнесу. Звертаємо увагу, що підприємств мережових структур залежить від стану економічної безпеки країни. Між тим слід зазначити, що в даний час економічна безпека України знаходиться під загрозою, оскільки всі складові забезпечення економічної безпеки знаходяться в умовах небезпеки. Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожною мережевою структурою не тільки в кризові періоди, але й під час роботи в стабільному економічному середовищі, комплекс вирішуваних при цьому цільових завдань має істотну відмінність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідження сучасної проблематики з питань економічної безпеки підприємств мережових структур висвітлюють такі провідні науковці як О. Ареф'єва, І. Бінько, О. Вівчар, В. Геєць, Л. Головова, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Т. Косянчук, Т. Кузенко, В. Микитенко, В. Мунтіян, В. Храпкіна та ін. Тим часом сучасна системна оцінка економічної безпеки підприємств мережових структур залишилася поза полем зору згаданих учених.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування сутнісної характеристики економічної безпеки підприємств мережових структур, а також дослідження основних показників оцінки економічної безпеки в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу

Фінансово-господарська діяльність мережових структур в сучасних умовах виражається в трансформації сукупності ресурсів (сировина й матеріали, енергія, інформація, кадри, основні кошти і т.д.) у кінцеву продукцію у формі товарів, робіт, послуг. Організація виступає в застосуванні складної економічної системи, що включає безліч взаємозалежних елементів, націленої на підвищення економічної ефективності її

функціонування. Основними завданнями на шляху до довгострокової мети є, максимізація прибутку, мінімізація витрат, підвищення рентабельності й продуктивності тощо. Очевидно, що керівництву мережеских систем необхідно чітко розуміння відповідних результатів усіх процесів, що відбуваються при функціонуванні даних підприємницьких структур.

У процесі формування плану забезпечення економічної безпеки підприємств мережеских структур, необхідно виділити її ключові детермінанти й визначити відповідні показники, що дозволить оцінити потреби в ресурсах, часі й можливості по підвищенню рівня економічної безпеки [3, с.118].

На нашу думку, ключові детермінанти економічної безпеки підприємств мережеских структур доцільно виокремити з урахуванням рівнів її забезпечення. Для цього виділимо макро-, мезо- і мікрорівні. Структуру ключових детермінант у системі економічної безпеки підприємств мережеских структур представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Ключові детермінанти економічної безпеки підприємств мережеских структур

Рівень забезпечення економічної безпеки	Ключові детермінанти	Рівень забезпечення економічної безпеки	Ключові детермінанти
Мікрорівень	фінансовий	Мезорівень	галузевий
	виробничий		територіальний
	інформаційний		політичний
	соціальний		економічний
	ресурсний (кадровий, сировинний)	Макрорівень	соціальний
	інвестиційний		технологічний
	екологічний		
	управлінський		інституціональний
	збутовий		

Розглянемо вплив факторів на мікрорівень економічної безпеки в розрізі її основних складових і виділимо показники, більшою мірою, що характеризують її динаміку. Фінансова складова економічної безпеки підприємств мережеских структур складається в досягненні максимального рівня платоспроможності й ліквідності обігових коштів, оптимізації структури капіталу, поліпшення якості планування й забезпеченні фінансово-господарської діяльності. Виробнича складова економічної безпеки виражається в забезпеченні максимально ефективного використання виробничих фондів і підтримці необхідного рівня матеріально-технічної бази мережевої системи. Інформаційна безпека підприємств мережеских структур укладається в реалізації комплексної програми забезпечення безпеки інформаційних ресурсів і формуванні економічно обґрунтованої технологічної системи захисту інформаційної системи. Соціальна складова економічної безпеки представляє захищеність якісного стану соціальних відносин, що забезпечують прогресуючий розвиток мережевої системи [1, с. 55].

Ресурсна складова економічної безпеки показує забезпечення стабільності постачання ресурсів та їх подальше ефективне використання. Очевидно, що в умовах необхідності розвитку бізнесу, рівень забезпеченості ресурсами мережеских структур повинен зростати не менш чому на 10 % щорічно. Інвестиційна складова економічної безпеки являє собою захищеність інвестиційного капіталу організації й готовність економічних систем створювати нові механізми реалізації інвестиційних процесів, руху фінансових потоків в інноваційні проекти, а також страхування ризиків вкладень. Екологічна складова економічної безпеки підприємств мережеских структур полягає в забезпеченні вимог по дотриманню вимог до охорони праці й екологічних норм. Для забезпечення даних вимог підприємницька структура повинна прагнути підтримувати ріст витрат на охорону навколишнього середовища.

Управлінська складова економічної безпеки полягає в забезпеченні підприємств мережеских структур висококваліфікованими кадрами, відповідальними за ключові управлінські проєктні рішення. Для цих цілей необхідно підтримувати щорічне зростання витратів на утримання співробітників не менш чим 10% і прагнути до забезпечення організації співробітниками і вищою освітою не менш чим на 60%. Збутова складова економічної безпеки укладається в забезпеченні діяльності підприємств мережеских структур відповідними каналами й ринками збуту. Для цих цілей необхідно підтримувати щорічне зростання витратів на рекламу не менш чим на 10%. Важливість диверсифікованості каналів збуту для мережевої системи показує залежність від певного каналу збуту, яка не повинна перевищувати 10 %. Галузева складова економічної безпеки підприємств мережеских структур показує динаміку розвитку галузі в цілому на стан ключових технологічних процесів. Для підтримки конкурентоспроможності й стабільного розвитку мережевої структури такі показники як відношення рентабельності продажів до середньої рентабельності по галузі, ріст частки мережі в галузі. Територіальна складова економічної безпеки підприємств мережеских структур показує стабільність розвитку бізнесу й підтримка його конкурентоспроможності в розрізі місцевих, регіональних та міжнародних ринків. Стабільний розвиток забезпечується при щорічному росту покриття місцевого ринку, продажів регіональним клієнтам та міжнародним клієнтам не менш чим на 10%. Якщо показники економічної безпеки на мікро- і мезорівнях прямо залежать від діяльності підприємств мережеских структур, то до показників на макрорівні доводиться пристосовуватися й створювати відповідні резервні фонди. Політична складова економічної безпеки визначає вплив зовнішньополітичної кон'юнктури на стан галузі [2, с. 48].

На основі проведених досліджень доведено, що в економічній безпеці підприємств мережових структур надзвичайно велику роль відіграє системна оцінка. Це пов'язано зокрема з тим, що коли "економічна безпека мережових структур" розглядається як захищеність мережевої системи, саме тому необхідно знати ступінь такої захищеності як у кількісному, так в у якісному вираженні, для чого мають бути застосовані спеціальні оціночні інструменти.

На основі проведених досліджень встановлено, що комплексне оцінювання є галуззю знань, що вивчає теорію та методи організації процесів постановки діагнозу, а також принципи побудови засобів оцінки. Розрізняють економічну оцінку (дослідження діяльності, що має на меті вивчення тенденцій його розвитку) та організаційну (система методів, прийомів і методик проведення досліджень для визначення цілей функціонування суб'єкта господарювання, способів її досягнення, виявлення проблем і вибору варіантів їхнього розв'язання) [4, с. 120].

Доведено, що оцінка у системі економічної безпеки підприємств мережових структур потребує визначення захищеності його потенціалу (виробничо-технічного, фінансового, соціального тощо) і тенденцій його зміни. При цьому під економічною безпекою підприємств мережових структур з цієї позиції розуміти захищеність його потенціалу (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення.

З практичної точки зору встановлено, що у сфері безпеки функціонування підприємств мережових структур розроблено декілька методичних підходів до оцінювання економічної безпеки, які відрізняються між собою методами розрахунків, критеріями безпеки, практичною спрямованістю, рівнями узагальнення та абстрагування. Проаналізуємо найбільш поширені з цих підходів.

Перший підхід – індикаторний. Згідно з цим підходом, рівень безпеки функціонування підприємства визначається за допомогою системи індикаторів. Індикатори представляють собою кількісні та якісні величини, які характеризують граничні значення різноманітних функціональних показників. Методика оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання полягає в порівнянні фактичних показників діяльності підприємств зі встановленими індикаторами – роблять висновок про рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання [8].

Другий підхід визначимо як економіко-математичний. Д. Ковальов та І. Плєтнікова пропонують власну методику визначення рівня безпеки функціонування мережевої структури на підставі розрахунку критерію (інтегрального показника) економічної безпеки підприємств мережових структур.

Науковці вважають, що вплив усіх чинників, – як внутрішніх, так і зовнішніх, – на економічну безпеку підприємств мережових структур проявляється у зміні показників його діяльності. Отже, рівень економічної безпеки підприємств мережових структур $P_{екб}$ може бути поданий у вигляді функції багатьох змінних:

$$P_{екб} = F(X_i) = b_1 f(x_1) + b_2 f(x_2) + \dots + b_n f(x_n), \quad (1)$$

де x_1, x_2, \dots, x_n – основні показники діяльності підприємств мережових структур; $f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$ – локальні функції залежності рівня економічної безпеки від відповідних показників діяльності підприємств мережових структур; b_1, b_2, \dots, b_n – питома вага значущості кожного показника для економічної безпеки підприємств мережових структур ($\sum b_i = 1$); n – кількість показників [6, с. 200].

Третій підхід – ресурсно-функціональний. Представники ресурсно-функціонального підходу пропонують визначати рівень економічної безпеки на основі оцінки ступеня використання ресурсів підприємств мережових структур за кожною функціональною складовою. При цьому як корпоративні ресурси використовуються фактори бізнесу, зокрема, ресурс капіталу (акціонерний капітал та фінансові ресурси), ресурс персоналу, ресурс інформації та технологій, техніки та обладнання, прав (права на використання патентів, ліцензій та квот на використання земель) [7, с. 40].

Слід відзначити, що комплексна оцінка та планування, маючи загальнонаукові функції, набуватимуть специфічних ознак відповідно до особливостей, притаманних мережевим структурам різної специфіки діяльності.

Продовжуючи логіку нашого дослідження, слід відзначити, що з метою визначення рівня економічної безпеки підприємств мережових структур й впливу на нього визначених детермінант виділимо основні стани діяльності мережевої системи відповідно до граничних значень показників:

- стабільний (С) – усі граничні показники в межах норми;
- передкризовий (ПК) – відхилення, що характеризують погіршення ряду показників;
- кризовий (К) – значне погіршення ряду показників;
- критичний (КР) – вихід значень показників нижче граничних.

На основі міжнародного й вітчизняного досвіду досліджень провідних економістів і деяких наших пропозицій з урахуванням загальносвітових тенденцій та середніх значень показників у табл. 1 представлено граничні значення детермінант у системі економічної безпеки підприємств мережових структур [5, с. 89].

Таблиця 1

Граничні значення детермінант у системі економічної безпеки підприємств мережових структур

Детермінанти	Показник	С	ПК	К	КР
Фінансовий	Коефіцієнт поточної ліквідності	$1,5 \leq$ $\leq 2,5$	(1,5; 1,3] (2,5; 2,7]	(1,3; 1,0] (2,7; 2,9]	$< 1,0$ $> 2,9$
	Коефіцієнт загальної платоспроможності	≥ 2	$2 \leq < 1,5$	$1,5 \leq < 1$	< 1
	Рентабельність продажів, %	≥ 15	(15; 10]	(10; 55]	< 5
Виробничий	Коефіцієнт зношування	$\leq 0,5$	(0,5; 0,7]	(0,7; 0,9]	$> 0,9$
	Фондовіддача	≥ 3	(3; 2]	(2; 1]	< 1
	Темп росту середньорічної вартості основних фондів, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
	Темп росту необхідних витратків на захист інформації, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
Інформаційний	Коефіцієнт інформаційної озброєності, %	≥ 20	(20; 15]	(15; 10]	< 10
	Коефіцієнт захисту інформації, %	≥ 20	(20; 15]	(15; 10]	< 10
	Темп росту рівня середньої заробітної плати, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
Соціальний	Плинність кадрів, %	≤ 5	(5; 7]	(7; 10]	> 10
	Частка співробітників з вищим ступенем навчання, %	≥ 60	(60; 45]	(45; 30]	< 30
	Рівень забезпеченості ресурсами підприємства, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
Ресурсний	Темп росту матеріаломісткості, %	< 90	[90; 100]	[100; 110]	≥ 110
	Темп росту рентабельності персоналу, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
	Темп росту капітальних вкладень, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
Інвестиційний	Коефіцієнт інвестування	$\geq 0,4$	(0,4; 0,3]	(0,3; 0,2]	$< 0,2$
	Коефіцієнт інвестиційної активності	$\geq 0,6$	(0,6; 0,4]	(0,4; 0,2]	$< 0,2$
	Темп росту витрат на охорону навколишнього середовища, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
Екологічний	Темп росту витрат на безпеку, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
	Темп росту витрат на охорону праці, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
	Темп росту витратків на утримання співробітників, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
Управлінський	Частка співробітників з досвідом роботи більше 5 років, %	≥ 80	(80; 65]	(65; 50]	< 50
	Частка співробітників із вищою освітою, %	≥ 60	(60; 45]	(45; 30]	< 30
	Темп росту витратків на рекламу, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90
Збутовий	Залежність від певного каналу збуту, %	≥ 10	(10; 15]	(15; 20]	< 25
	Темп росту продажів згідно існуючих каналів збуту, %	≥ 110	(110; 100]	(100; 90]	< 90

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Прорезюмувавши вище описане відзначаємо, що отримані результати дозволять оцінити загрози, пов'язані з негативними тенденціями на макрорівні, і визначити необхідний бюджет для формування відповідного “буфера”, що забезпечує безперебійне функціонування й розробити заходи для підвищення рівня економічної безпеки в системі підприємств мережових структур. На основі даної методології можна адаптувати процес забезпечення економічної безпеки підприємств мережових структур з урахуванням усіх її складових згідно традиційної методології (виявлення загроз, оцінка, протидія, моніторинг) до проектного підходу (досягнення мети в умовах обмежених ресурсів) на основі методів оптимізації, що дозволяє використовувати всі переваги останнього для організації даної діяльності. Таким чином, ключовим етапом забезпечення економічної безпеки підприємств мережових структур буде формування плану, що відображає ключові детермінанти й показники системи економічної безпеки мережової системи з метою визначення наявних ресурсів, часу й можливостей щодо підвищення рівня його економічної безпеки.

Література

1. Андрушків Б. М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство: монографія. Тернопіль: Тернограф, 2012. 456 с.
2. Андрушків Б. М., Вівчар О. І., Гевко В. Л. Проблеми теорії і практики менеджменту : навч.-методич. посібн. Тернопіль: Вид. ТзОВ “Терно-Граф”. 2009. 312 с.
3. Бондарчук Ю., Марущак А. Безпека бізнесу: організаційно-правові основи. К.: Вид-во КНТ. 2008. 369 с.
4. Вівчар О. І. Особливості ідентифікації методів оцінки ринкової вартості бізнесу при діагностиці його економічної безпеки. Вісник Наука молода. Випуск 18. Тернопіль 2012. С. 118–122.
5. Вівчар О. І. Управління економічною безпекою підприємств: соціогуманітарні контексти: монографія. Тернопіль, ФОП Паляниця В. А., 2018. 515 с.
6. Григорук П. М., Хрущ Н. А. Методологічні засади моделювання системи забезпечення фінансово-економічної безпеки в умовах невизначеності і багатомірності ринкового середовища. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2017. Вип. 1. С. 198-204.

7. Живко З. Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. 2014. Вип. 3. С. 37-42.

8. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства. URL: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/iem/kuzenkova/library/statya4.htm>

References

1. Andrushkiv, B.M. (2012) Ekonomichna ta mainova bezpeka pidpriemstva ta pidpriemnytstva. Antyreiderstvo [Economic and property security of enterprise and entrepreneurship. Anti-crap]. Ternopil: Ternohraf [in Ukrainian].
2. Andrushkiv, B.M., Vivchar, O.I., Gevko, V.L. Problemy teorii i praktyky menedzhmentu : navch.-metodych. posibn. [Problems of theory and practice of management textbook]. Ternopil: Terno-Graf LLC. 2009. 312 .
3. Bondarchuk, Yu., Marushchak, A. Bezpeka biznesu: orhanizatsiino-pravovi osnovy – Business security: organizational and legal framework. K.: Vyd-vo KNT. 2008. 369. [in Ukrainian].
4. Vivchar, O. I. (2018) Upravlinnia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv: sotsiohumanitarni konteksty [Management of economic security of enterprises: socio-humanitarian contexts]. Ternopil, FOP Palianytsia V. A. 515. [in Ukrainian].
5. Vivchar, O. I. (2012) Osoblyvosti identyfikatsii metodiv otsinky rynkovoi vartosti biznesu pry diahnostytsi yoho ekonomichnoi bezpeky [Features of identification methods for assessing the market value of business in the diagnosis of its economic security]. Visnyk Nauka moloda – Newsletter Science is young. Issue 18. Ternopil. 118–122. [in Ukrainian].
6. Hryhoruk, P. M., & Khrushch, H. A. (2017) Metodolohichni zasady modeluvannia systemy zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky v umovakh nevyznachenosti i bahatomirnosti rynkovoho seredovyscha [Methodological principles of modeling the system of providing financial and economic security in the conditions of uncertainty and multidimensionality of the market environment]. Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu – Scientific Bulletin of the Mukachevo State University, 1, 204-198 [in Ukrainian].
7. Zhyvko, Z. B. (2014) Mekhanizm upravlinnia systemoiu ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Mechanism of management of the system of economic security of the enterprise]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu – Scientific Bulletin of Uzhhorod University, 3, 37-42 [in Ukrainian].
8. Korobchynskiy, O.L. Metodyka formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. URL: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/iem/kuzenkova/library/statya4.htm>

Надійшла / Paper received : 04.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 331.101.262:330.46

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-20

ЧАЙКОВСЬКА І. І.

ORCID ID: 0000-0001-7482-1010

e-mail: inna.chaikovska@gmail.com

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
Хмельницький національний університет

ЧАЙКОВСЬКИЙ М. Ю.

ORCID ID: 0000-0002-9596-6697

e-mail: larumlab@gmail.com

Хмельницький національний університет

РОЗРОБКА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ ПРОЄКТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ЗНАННЄВИЙ АСПЕКТ

Розроблена економіко-математична модель формування оптимального складу команди проєкту за рівнем знань в сучасних умовах, яка дозволяє успішно реалізувати проєкт. Цільова функція передбачає максимізацію інтегрального показника для відібраної комбінації працівників одного підрозділу підприємства, котрі увійдуть в склад команди проєкту. Даний інтегральний показник є усередненим значенням відповідного рівня знань працівників по кожній необхідній області знань із врахуванням відповідного вагового коефіцієнту. При цьому враховується обмеження, що у потенційного члена команди рівень знань зі встановлених областей знань має бути не нижчим мінімального рівня, встановленого експертами. А також середнє значення групи працівників з одного підрозділу по кожній області знань має бути не нижчим середнього рівня, встановленого експертами. У разі відсутності у підрозділах підприємства працівників з відповідним рівнем знань обирається комбінація працівників з мінімальним відхиленням. Модель передбачає застосування елементів комбінаторики для визначення можливих комбінацій працівників підрозділів. Також використано знання експертів та метод Фішберна для визначення вагових коефіцієнтів областей знань. Побудована карта знань підприємства, ієрархічне дерево областей знань проєкту із використанням системи відношень переваг. Використана модифікована шкала Харрінгтона для оцінювання рівня знань потенційних членів команди проєкту. Практична реалізація моделі здійснювалася для машинобудівного підприємства, котре планує виробництво нового виду продукції. З 52 кандидатів для формування команди проєкту було обрано 23 необхідних. 4 з них потребують додаткового навчання у внутрішніх експертів, котрі є працівниками підприємства. Розроблена модель може бути використана широким колом підприємств із врахуванням специфіки їх діяльності.

Ключові слова: команда проєкту, оптимізаційна модель, економіко-математична модель, управління знаннями підприємства..

INNA CHAIKOVSKA

Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law,
Khmelnytskyi National University

MAKSYM CHAIKOVSKYI

Khmelnytskyi National University

DEVELOPMENT OF AN ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL FOR PROJECT TEAM FORMATION IN MODERN CONDITIONS: KNOWLEDGE ASPECT

An economic-mathematical model of forming the optimal composition of the project team according to the level of knowledge in modern conditions has been developed, which allows to successfully implement the project. The objective function is to maximize the integrated indicator for the selected combination of employees of one division of the enterprise, which will be part of the project team. This integrated indicator is the average value of the appropriate level of knowledge of employees in each required area of knowledge, taking into account the relevant weighting factor. This takes into account the restriction that a potential team member's level of knowledge in the established areas of knowledge should not be lower than the minimum level set by experts. As well as the average value of a group of employees from one unit in each area of knowledge should not be lower than the average level set by experts. If there are no employees with the appropriate level of knowledge in the divisions of the enterprise, a combination of employees with a minimum deviation is selected. The model involves the use of elements of combinatorics to determine possible combinations of employees of units. Expert knowledge and the Fishburne method were also used to determine the weights of the areas of knowledge. The map of knowledge of the enterprise, a hierarchical tree of areas of knowledge of the project with use of system of relations of advantages is constructed. A modified Harrington scale was used to assess the level of knowledge of potential project team members. The practical implementation of the model was carried out for a machine-building enterprise that plans to produce a new type of product. Out of 52 candidates, 23 were selected to form the project team. 4 of them require additional training from internal experts who are employees of the enterprise. The created model can be used by a wide range of enterprises taking into account the specifics of their activities.

Keywords: project team, optimization model, economic-mathematical model, enterprise knowledge management.

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

В сучасних умовах на перше місце виходять знання та технології, котрі активно застосовуються у промисловості. В умовах українських реалій, де лише розпочинається використання інструментів Industry 4.0, важливими складовими формування команди проєкту є знання, впровадження Big data та аналітики під час реалізації проєкту. Також важливою є автоматизація процесів комунікації, застосування мобільних пристроїв

для роботи з деякими основними системами (для отримання інформації, співпраці та ділової взаємодії), застосування хмарних технологій в управлінні проектами. Окремою складовою успішної реалізації проекту є автоматизація процесів виробництва, формування системи збереження знань, згенерованих під час проекту. Активно використовується описова аналітика (використовує агрегування даних та їх аналіз), прогностична (використовує статистичне моделювання для прогнозування ситуації), прескриптивна (використовує методи оптимізації та моделювання для пошуку можливих сценаріїв для управління проектом). Отже, команда проекту в сучасних умовах має володіти потужними професійними знаннями для реалізації встановлених функцій при реалізації проекту. Також команда проекту повинна активно застосовувати інформаційні технології з метою ефективного використання даних та налагодження комунікацій між членами команди та володіти технологіями збереження знань проекту. Тому, щоб відповідати умовам сьогодення, необхідно на підприємствах активно формувати та використовувати систему управління знаннями. Також слід застосовувати нові технології як у виробничому процесі, так і при налагодженні комунікацій між співробітниками та зацікавленими сторонами. Особливо актуальним дане питання є для проектно-орієнтованих підприємств, котрі мають формувати знання для забезпечення як операційної діяльності, так і для реалізації проектною діяльності. Оскільки проектна діяльність, а саме проекти є основною формою створення інновацій, тому слід дуже ретельно формувати команду проекту. Команда проекту повинна мати необхідний рівень професійних знань, спроможність генерувати нові знання з метою успішної реалізації проекту та перетворення їх у організаційні, активно застосовувати інформаційні технології. Це дозволить досягнути оптимальних фінансових результатів та підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Команда проекту має володіти знаннями: професійними (у напрямку своєї професійної діяльності); практичними знаннями та навиками використання інформаційних технологій (для комунікації, з управління проектами, вузькоспеціалізовані); технологіями збереження згенерованих знань з метою їх ефективного використання під час реалізації даного проекту та інших проектів зокрема.

Для функціонування проектно-орієнтованого підприємства досить важливою є злагоджена оцінка як його операційної діяльності, так і проектною. Особливо це стосується побудови системи управління знаннями, котра має об'єднувати цих дві підсистеми та матиме додатний синергетичний ефект, який вплине на підвищення економічної ефективності за рахунок комерціалізації знань. Одним з аспектів у вирішенні та активізації даного процесу має оптимальне формування команди проекту із залучення працівників підприємства з різних функціональних підрозділів. Головним критерієм їх відбору є рівень знань та умінь з необхідних областей знань, які потрібні для успішної реалізації проекту, а також активне застосування інформаційних технологій для злагодженої комунікації. Дані критерії є головними в умовах Industry 4.0.

У роботі [1] нами запропонована економіко-математична модель формування команди проекту із використанням результатів роботи [2]. Для комплексної оцінки оптимальності складу команди проекту запропоновано врахувати показники професійної, інтелектуальної, соціальної складової та знання, зацікавленість і досвід вирішення аналогічних задач.

У роботі [1] вирішена задача, в якій керівнику підрозділу підприємства необхідно з 10 працівників на одному рівні ієрархії ($n=10$) обрати 3 ($m=3$) для формування команди проекту. Відповідно необхідно врахувати всі критерії сумісності та ефективної взаємодії обраних працівників в процесі генерації нового організаційного знання. Проте дана модель може слугувати доповненням для обрання працівників одного підрозділу (наприклад 3 з 10), адже не передбачає відбір працівників з різних підрозділів, а лише взаємозамінних членів команди.

Проте більш детального дослідження вимагає саме відбір працівників за їхнім рівнем знань у необхідних областях знань для реалізації проекту. Це важливо, тому що відбір працівників підприємства з необхідним рівнем знань збільшує ймовірність успішної реалізації проекту. До того ж, згенеровані нові знання членами команди під час виконання проекту, які є працівниками підприємства, будуть надбанням підприємства та перетворяться у організаційні знання, котрі буде змога використати у подальшій діяльності. Але є об'єктивні труднощі, які стосуються відбору оптимального складу команди проекту, тому що має місце недостатній рівень повноти інформації стосовно необхідних областей знань для реалізації саме поточного проекту. Тому необхідним є визначення необхідних областей знань, чисельності команди, підбір членів команди за рівнем знань. Це дозволить максимізувати успішність реалізації проекту та отримати позитивні ефекти від використання результатів проекту у операційній діяльності підприємства. Зокрема, може бути підвищена ефективність діяльності підприємства за рахунок його інноваційного розвитку та впровадження результатів інноваційної діяльності у промислове виробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

У роботі [3] 2006 р. зазначається, що кваліфікована команда проекту, котра має відповідний рівень знань та досвід, здатна дослідити та зрозуміти вимоги клієнта має великі шанси успішно реалізувати проект вчасно та у межах встановленого бюджету. Управління командою проекту повинне бути засноване на знаннях. Оптимальний склад проектною команди ґрунтується на наявності необхідних навичок та компетенцій, що відповідають меті проекту.

У роботі [4] 2016 р. визначено, що головною проблемою управління проектами є управління знаннями, а саме відбір та ефективне використання найцінніших знань. Зазначено, що ефективне застосування

рішень з управління знаннями у проєктних командах є досить важливими як для реалізації проєктів, так і для діяльності всієї організації. Результати дослідження показали чотири ключові фактори, що сприяють ефективності процесів управління знаннями. До цих факторів належить навчальна організація, організаційна стратегія, організаційна структура та організаційна культура, причому остання вказана як ключовий фактор успіху розгортання проєктних команд Agile та розбудови Agile організацій.

У роботі [5] 2016 р. відзначається, що у багатьох галузях, таких як консалтинг, креативні агенції, інноваційні центри, знання працівників є ключовим аспектом. Особливо актуальним є управління знаннями у створених проєктних командах. Головною їх задачею є генерування нових знань та їх поширення у наступні проєкти та новим членам команди. Окрема увага приділяється документуванню та обміну знаннями.

Проте у роботах [3–5] залишилися не вирішеними питання, пов'язані з практичною реалізацією відбору членів команди проєкту із врахуванням необхідних знань, котрі потрібні для реалізації проєкту. Причиною цього є теоретична спрямованість проведених досліджень. Варіантом вирішення даної проблеми є використання економіко-математичного моделювання для відбору членів проєктної команди. Саме такий підхід використано у роботах [6–8].

У роботі [6] 2017 р. розроблена модель відбору членів проєктної команди у складних інженерних проєктах в умовах невизначеності. Модель передбачає врахування підходу до обміну знаннями. Проблема формування проєктної групи формулюється як нечітка багатоцільова цілочисельна модель програмування 0-1. Компанія планує сформувати проєктну групу для одного зі своїх проєктів. Команда складається з 11 членів з різних областей знань, а саме: структура; просування; виробництво електроенергії; управління; управління машинами; гідродинаміка; корисне навантаження; допоміжні системи; виробниче машинобудування; випробування та сертифікація; інженерія систем. Характеристики кандидатів у проєктну команду: здатність засвоювати знання, здатність обміну знаннями, готовність до обміну знаннями, мотивація обміну знаннями, можливість засвоєння / обміну знаннями. Дане дослідження не конкретизує, якими саме областями знань повинен володіти кожен член команди, а лише надає узагальнені характеристики.

У роботі [7] 2017 р. запропонована модель формування команди проєкту із використанням багатокритеріальних методів оцінки та оптимізації, функції корисності. Критерієм оцінки при відборі кандидатів є професійний, а саме вища освіта з машинобудування або авіації, досвід роботи на подібній посаді не менше 3 років, просунутий користувач встановленого програмного забезпечення. Також важливим є особистий критерій (наполегливість, комунікабельність, лідерські якості) та психологічний (швидке отримання великого обсягу інформації, швидка адаптація до нового середовища, психологічний тип). Модель не передбачає конкретизацію областей знань, підрозділів, де працюють працівники.

У роботі [8] 2018 р. зазначається, що при перетворенні організації у проєктно-орієнтовану з'являються нові виклики, які стосуються трансформації знань. В результаті аналізу 13 банків, котрі працюють у Сербії, було визначено, що трансформація знань між членами команди проєкту є низькою. Головними проблемами передачі знань є динамічний розвиток проєкту, його складність, часові обмеження. Також значними викликами є Industry 4.0, сильна конкуренція, постійні структурні та технологічні зміни, економічна криза. На основі проведеного регресійного аналізу автори дійшли висновку, що показники передачі знань між членами команди проєкту знаходять у тісній взаємодії з успішністю реалізації проєкту у банківському секторі Сербії. Генерація знань, їх ефективне використання та обмін ними є ключовою складовою результативності та ефективності як всієї організації, так і проєкту зокрема. За результатами опитування респондентів, найбільший вплив на стримування передачі знань відіграють високий тиск стислих термінів реалізації проєкту, стиль управління та організаційна культура. Недоліком даного дослідження є суб'єктивний характер, адже використовується опитування респондентів, котрі погодилися брати участь у даному дослідженні.

З метою вирішення проблеми визначення оптимальної тривалості етапів проєкту для успішного генерування нових необхідних знань розроблена модель у роботі [9].

Однак, у роботах [6–8] у розроблених моделях не робиться акцент на необхідності формування комунікаційних зв'язків при формуванні команди проєкту. Ця особливість відзначена у роботах [10–12].

У роботі [10] 2018 р. визначено ключові фактори успіху в управлінні проєктною командою в мережевому просторі. Запропонована процедура дослідження техніки Philips 66 (США) дозволила визначити набір факторів, які мають вирішальне значення для управління мультикультурними командами проєктів у мережевому просторі. Також проаналізований кожен фактор та визначено ключові фактори успіху в управлінні проєктною командою.

У роботі [11] 2018 р. акцент робиться на комунікації у проєктній команді. Застосовано концепцію вимірювання ефективності спілкування у проєктних командах, враховуючи 19 аспектів ефективності, що дозволяє оцінити індивідуальну ефективність спілкування кожного члена команди, загальну ефективність комунікації команди чи організації та порівняння команд чи організацій щодо ефективності комунікації.

У роботі [12] 2019 р. автори використовували опитування, яке було одноразовим та анонімним. Анкета була використана для перевірки сприйняття навичок спілкування та співпраці членами команди проєкту в автомобільній промисловості. У ньому взяли участь 27 керівників та спеціалістів, делегованих на реалізацію проєктів. Одним із ключових питань, що вимагає вдосконалення під час впровадження

виробництва, є не знання фахівців, проблеми з машинним парком або обладнанням заводу, а підвищення здатності фахівців та керівників ефективно спілкуватися та співпрацювати. Вказано, що нова модель плану проєкту повинна бути збагачена оцінкою ризиків, пов'язаною із спілкуванням у проєктній групі, як частина оцінки доцільності всього проєкту.

Роботи [10–12] мають більш теоретичний характер. У роботі [13] міститься практичний аспект у вигляді розробленої моделі, котра враховує запас міцності проєктної команди для усунення конфліктів та вирішення питання проблемної комунікації.

У роботі [13] 2019 р. розроблені моделі, згідно яких менеджер проєкту може обрати оптимальний склад проєктної команди для забезпечення успішної реалізації проєкту. Розроблені математичні моделі враховують фактор часу, який виділений кожному з членів команди, розмір проєктної команди та запас міцності для усунення конфліктів.

Також науковці при формуванні команди проєкту розглядають і питання необхідності застосування сучасних інформаційних технологій [14, 15]. А у роботі [16] представлена економіко-математична модель формування команди проєкту із використанням нечіткої логіки.

У роботі [14] 2020 р. зазначається, що технологічний прогрес вносить свої корективи у формування команд проєкту, адже з'являється можливість використання необхідних засобів у створенні віртуальної команди. Члени команди проєкту нового типу мають володіти специфічними професійними навиками, що відповідають характеристикам віртуальних команд та міжнародних проєктів. Побудова моделі особистих та професійних навичок, необхідних для членів міжнародної віртуальної команди, могло б полегшити процес їх відбору, допомогти створити ефективну команду, забезпечити результативність.

У статті [15] 2020 р. досліджений процес формування команди проєкту до початку проєкту, а також організація інформаційного забезпечення прийняття рішення для підбору команди проєкту. Запропонована методологія включає збір та підготовку даних для аналізу, виявлення нових знань на основі подібності об'єктів за допомогою кластеризації, їх інтеграцію з експертними знаннями, формалізацію знань та формування бази знань, отримання рішень при використанні знань.

У роботі [16] 2021 р. запропонований модифікований нечіткий підхід до підбору команди проєктів. Поєднано MCDM з динамічним зважуванням для кожного параметра. Основними конструктивними параметрами в цій моделі є перетворення вхідних даних у нечітку форму, проєктування оцінки не членства та обчислення недетермінованих значень з оцінок членства та не членства. Нарешті, нечіткий вихід перетворюється в чіткий набір, відомий як дефазифікація. Цей метод допомагає визначити найбільш кваліфікованих кандидатів у порядку їх здібностей з групи заявників.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значні досягнення вчених у напрямку формування команди проєкту, потребує подальшого дослідження формування оптимального її складу із працівників підприємства в сучасних умовах. Доцільним є проведення дослідження, присвяченого розробці економіко-математичної моделі формування проєктної команди із врахуванням наявного рівня знань. Також важливим є врахування можливості застосування інформаційних технологій з метою автоматизації процесу управління проєктом, налагодження комунікації та збереження згенерованих знань.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є розробка економіко-математичної моделі формування команди проєкту з працівників різних підрозділів підприємства із врахуванням рівня необхідних знань з відповідних областей знань для успішної реалізації проєкту.

Для досягнення поставленої мети вирішувалися наступні задачі:

- здійснити постановку задачі, розробити описову та математичну модель визначення оптимального складу команди проєкту за рівнем знань та алгоритм її вирішення;
- визначити області знань, які потрібні для реалізації проєкту та побудувати карту знань;
- побудувати ієрархічне дерево областей знань проєкту, визначити їх вагові коефіцієнти, визначити необхідну кількість працівників з функціональних підрозділів підприємства для реалізації проєкту та встановити шкалу для їх оцінювання за областями знань;
- визначити необхідний мінімальний та середній рівень знань комбінації працівників підрозділу за областями знань для формування команди проєкту та оцінити їх наявний рівень знань;
- визначити можливі комбінації працівників з кожного підрозділу, вибрати найкращу згідно встановлених обмежень та цільової функції та сформувати команду проєкту.

Виклад основного матеріалу

Матеріали та методи дослідження

Запропонована модель може реалізуватися за таких вхідних даних:

- 1) області знань, якими мають володіти члени команди проєкту для його реалізації;
- 2) формування карти знань, яка відображає, у яких функціональних підрозділах містяться відповідні знання для реалізації проєкту;
- 3) необхідна кількість членів команди з відповідних функціональних підрозділів підприємства;
- 4) мінімальний та середній рівень знань працівників підрозділу, котрі залучаються у проєкт;

5) наявність експертів з визначеної області знань на підприємстві, котрі можуть здійснити навчання. Вихідними даними моделі є:

1) обрання працівників з відповідних функціональних підрозділів з відповідним рівнем знань для реалізації проєкту;

2) вибір внутрішніх експертів для проведення навчання членів команди;

3) рекомендації стосовно необхідності залучення зовнішніх експертів та зовнішніх членів команди;

4) формування оптимального складу команди проєкту із врахуванням володіння відповідними знаннями на встановленому рівні та мінімізації витрат на навчання за необхідності.

Моделю передбачає застосування елементів комбінаторики для визначення можливих комбінацій працівників підрозділів. Також використано знання експертів та метод Фішберна для визначення вагових коефіцієнтів областей знань. Побудована карта знань підприємства, ієрархічне дерево областей знань проєкту із використанням системи відношень переваг. Використана модифікована шкала Харрінгтона для оцінювання рівня знань потенційних членів команди проєкту.

Для практичної реалізації моделі застосовано мову програмування Racket.

Результати досліджень практичної реалізації розробленої економіко-математичної моделі формування команди проєкту

1. Постановка задачі та розробка описової та математичної моделі формування команди проєкту

Машинобудівне підприємство планує виробництво нового виду продукції (медичного обладнання). Підприємство здійснило маркетингові дослідження ринку, попиту, конкурентів, аналітичні розрахунки. Також було оцінено власні виробничі та кадрові можливості, ресурси збуту, ризики проєкту, визначено тривалості етапів проєкту, бюджет. В результаті керівництво підприємства прийняло рішення про доцільність реалізації проєкту виробництва нового виду продукції, а саме медичного обладнання.

Підприємство планує розпочати реалізовувати проєкт через 5 місяців. Для цього йому потрібно відібрати команду проєкту з функціональних підрозділів підприємства за критерієм наявності відповідного рівня необхідних знань згідно встановлених областей знань для успішної реалізації проєкту та можливості генерації нових знань під час реалізації проєкту. Також важливим є володіння сучасними інформаційними технологіями для автоматизації процесу управління проєктом.

За відсутності у потенційних членів команди проєкту належного рівня знань, слід оцінити можливість опанування визначеної області знань до встановленого рівня за визначений період. Також потрібно визначити працівників підприємства, котрі є експертами з відповідних областей знань.

Підприємство також розглядає можливість мережевих структур, тобто залучення зовнішніх експертів або зовнішніх членів команди у разі відсутності відповідних знань у працівників підприємства.

Етапами проєкту є:

1. Додаткові дослідження потреб клієнта та відкриття нових можливостей на ринку. Хоча перед прийняттям рішення про реалізацію проєкту проводилися маркетингові дослідження, та даний етап передбачає більш детальний аналіз вимог потенційних клієнтів, доступної частки ринку, необхідні інвестиції, аналіз конкурентів та розробку бізнес-моделі (плану).

2. Генерація ідей (мозковий штурм) та відбір найкращої ідеї виробництва нового обладнання.

3. Аналітичні дослідження: описова аналітика (яка ситуація зараз), прогностична аналітика (варіанти розвитку подій), прескриптивна аналітика (що робити при невідповідності).

4. Проєктування (розробка нового виду продукції).

5. Виготовлення дослідних зразків нової продукції.

Тому вдало організоване інформаційне забезпечення є важливим фактором успішної реалізації проєкту. Також проєкт передбачає збереження згенерованих під час реалізації проєкту знань з можливістю перетворення їх у організаційні знання.

У даній ситуації для підбору команди проєкту доцільно розглянути оптимізаційну модель:

$$\sum_{i=1}^n \frac{\sum_{j=1}^m AK_{ij} \cdot w_i}{m} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де AK_{ij} – бальна оцінка області знань (Area of Knowledge) працівника;

i – номер області знань;

n – кількість областей знань, яким має відповідати працівник підрозділу;

j – номер працівника в рамках одного підрозділу;

m – кількість працівників, яку необхідно залучити з визначеного підрозділу;

w_i – ваговий коефіцієнт області знань.

Умовами даної моделі є те, що у потенційного члена команди рівень знань згідно обраної шкали з встановлених областей знань і має бути не нижчим мінімального рівня (AK_{imin}), встановленого експертами:

$$AK_{ij} \geq AK_{imin} \quad (2)$$

Середнє значення групи працівників з одного підрозділу по кожній області знань і має бути не нижчим середнього рівня (A_{iav}), встановленого експертами:

$$\frac{\sum_{j=1}^m AK_{ij}}{m} \geq AK_{iav}. \quad (3)$$

A_{iav} відображає синергетичний ефект знань працівників одного підрозділу, котрі працюватимуть в команді проекту.

У разі відсутності у підрозділах підприємства працівників з відповідним рівнем знань обирається комбінація працівників з мінімальним відхиленням:

$$\sum_{i=1}^n \frac{\sum_{j=1}^m \Delta AK_{ij} \cdot w_i}{m} \rightarrow \min, \quad (4)$$

де ΔAK_{ij} – бали, котрих не вистачає комбінації працівників одного підрозділу з визначених областей знань i до рівня A_{iav} .

Необхідними даними для даної моделі є:

$$PTM = \langle T, H, AK \rangle, \quad (5)$$

де T – ієрархія необхідних областей знань проекту (ієрархічне дерево логічного висновку);

H – кількісна шкала для оцінювання рівня знань з визначеної області знань потенційного члена команди;

AK – система відношень переваг одних областей знань над іншими (для одного рівня ієрархії).

При цьому:

$$AK = \{AK_i(k)AK_j | k \in \{, \approx\}\}, \quad (6)$$

де $\{$ – відношення переваги;

\approx – відношення рівноваги.

Запропонована модель складається з наступних етапів:

1. Визначення областей знань, які потрібні для реалізації проекту та побудова карти знань.

Визначення областей знань, які потрібні для реалізації проекту на кожному етапі S у вигляді сукупності:

$$AK_{tot} = \{AK_1, AK_2 \dots AK_N\}. \quad (7)$$

Побудова карти знань (визначення місцезнаходження областей знань у підрозділах підприємства):

$$AK_i \in \{Unit_M\}. \quad (8)$$

2. Побудова ієрархічного дерева областей знань проекту із використанням системи відношень переваг та визначення їх вагових коефіцієнтів (ваг Фішберна).

Побудова ієрархічного дерева областей знань проекту здійснюється із використанням системи відношень переваг (згідно (6)).

Визначення вагових коефіцієнтів за методом Фішберна ($w_1, w_2 \dots w_N$). Для системи переваг, що знижуються N альтернатив:

$$w_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)N}, i = 1..N. \quad (9)$$

А системі рівнозначних один одному N альтернатив – комплекс однакових ваг:

$$w_i = N^{-1}, i = 1..N. \quad (10)$$

3. Визначення необхідної кількості працівників з функціональних підрозділів підприємства для реалізації проекту та встановлення шкали для їх оцінювання за областями знань.

Визначення необхідної кількості працівників (a_{ij}) з функціональних підрозділів підприємства (j) для

реалізації кожного проєкту i (формування матриці A_{ij}) та загальної кількості членів команди N_i відображається за допомогою табл. 1.

Також необхідно визначити шкалу оцінювання потенційних членів команди проєкту за областями знань (Н).

4. Визначення необхідного мінімального та середнього рівня знань комбінації працівників підрозділу за областями знань для формування команди проєкту та оцінити їх наявний рівень знань.

5. Визначення можливих комбінацій працівників з кожного підрозділу, вибір найкращої згідно встановлених обмежень та цільової функції.

Таблиця 1

Табличне представлення результатів етапу

Заплановані проєкти	Функціональні підрозділи підприємства				Необхідна кількість членів команди
	Підрозділ 1	Підрозділ 2	...	Підрозділ j	
Проект 1	a_{11}	a_{12}	...	a_{1j}	N_1
Проект 2	a_{21}	a_{22}	...	a_{2j}	N_2
...
Проект i	a_{i1}	a_{i2}	...	a_{ij}	N_i

Для підбору можливих працівників (комбінації) з кожного підрозділу використано формулу комбінаторики: кількість комбінацій без повторень (C_n^m) з n елементів по m елементів дорівнює:

$$C_n^m = \frac{n!}{m!(n-m)!} \quad (11)$$

Далі здійснюється вибір комбінацій, які відповідають умові (згідно (2), (3)), обрання найкращої комбінації (згідно (1)). Якщо жодна комбінація не відповідає умовам (згідно (2), (3)), то підбір працівників підрозділу здійснюється з мінімальним відхиленням (згідно (4)). Також здійснюється визначення внутрішніх експертів з відповідних областей знань або прийняття рішення про необхідність залучення зовнішніх експертів або членів команди, самонавчання, тренінги та ін.

6. Формування команди проєкту за рівнем знань.

Даний підхід дозволить сформувати команду проєкту з відповідним рівнем знань для успішної реалізації проєкту. Модель передбачає такі варіанти відбору членів команди: працівники даного підприємства з відповідним рівнем знань у необхідних областях знань, виявлення експертів, котрі можуть навчити працівників з рівнем знань, котрі нижчі мінімально необхідних. При необхідності залучення зовнішніх експертів для навчання, проходження тренінгів. У разі неможливості відбору члена команди з підприємства або неможливості його навчання до відповідного рівня за визначений проміжок часу – залучення зовнішнього члена команди. Модель дозволяє врахувати встановлений термін часу на навчання та мінімізацію витрат.

В даній моделі знання виступають джерелом успішної реалізації проєкту, комерціалізації його результатів та отримання вищого рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку.

2. Визначення областей знань, які потрібні для реалізації проєкту та побудова карти знань

У табл. 2 наведені необхідні області знань для реалізації проєкту на кожному етапі.

Таблиця 2

Необхідні області знань для реалізації проєкту

Позначення області знань	Етапи реалізації проєкту та необхідні області знань для його реалізації
1	2
Етап 1 (S_1). Додаткові дослідження потреб клієнта та відкриття нових можливостей на ринку	
AK(11)	Визначення потенційних клієнтів
AK(12)	Аналіз вимог потенційних клієнтів до продукту
AK(13)	Визначення доступної частки ринку
AK(14)	Визначення необхідного рівня інвестицій (методи економічної доцільності)
AK(15)	Аналіз конкурентів
AK(16)	Розробка бізнес моделі
Етап 2 (S_2). Генерація ідей та відбір найкращої ідеї	
AK(21)	Методи генерації ідей
AK(22)	Детальне знання продукту
AK(23)	Інноваційні особливості продукції
Етап 3 (S_3). Аналітичні дослідження	
AK(31)	Описова аналітика (методи та механізми)
AK(32)	Прогностична аналітика (методи та механізми)
AK(33)	Прескриптивна аналітика (методи та механізми)
Етап 4 (S_4). Проєктування (розробка нового виду продукції)	
AK(41)	Комплексне моделювання продукції
AK(42)	Комплексне проєктування продукції
AK(43)	Створення ескізів для вивчення потенційних концептуальних рішень
1	2

AK(44)	Концепції 3D CAD для кращого визначення концепцій
AK(45)	Характеристика складових деталей, матеріалів, кольорів
AK(46)	Створення прототипу
Етап 5 (S ₅). Виготовлення дослідних зразків нової продукції	
AK(51)	Складання технічного завдання
AK(52)	Складання технічної пропозиції
AK(53)	Розробка ескізного проекту
AK(54)	Розробка технічного проекту
AK(55)	Підготовка робочої документації
AK(56)	Виготовлення дослідних зразків нової продукції
AK(57)	Тестування функціональності та надійності
Всі етапи	
Автоматизація процесу управління проектом (S ₀₁)	
AK(1)	Хмарні технології
AK(2)	Автоматизована система управління проектом
AK(3)	Робота з мобільними версіями
Система збереження знань проекту (S ₀₂)	
AK(4)	Формалізація знань
AK(5)	Карта знань
AK(6)	База даних згенерованих знань

Як видно з табл. 2 всього передбачається 31 область знань для успішної реалізації проекту.

У табл. 3 подана карта знань підприємства, котра дозволяє виявити місцезнаходження областей знань у підрозділах підприємства.

Таблиця 3

Карта знань підприємства

№	ОЗ	Відділи						
		ВМЗЗ	ПЕВ	ВАСУ	ВТК	ВМТ	ПКВ	ВВ
1	AK(11)	+	-	-	-	-	-	-
2	AK(12)	+	-	-	-	-	-	-
3	AK(13)	+	-	-	-	-	-	-
4	AK(14)	-	+	-	-	-	-	-
5	AK(15)	+	-	-	-	-	-	-
6	AK(16)	+	-	-	-	-	-	-
7	AK(21)	+	+	+	+	+	+	+
8	AK(22)	+	+	+	+	+	+	+
9	AK(23)	+	+	+	+	+	+	+
10	AK(31)	-	+	-	-	-	-	-
11	AK(32)	-	+	-	-	-	-	-
12	AK(33)	-	+	-	-	-	-	-
13	AK(41)	-	-	-	-	-	+	-
14	AK(42)	-	-	-	-	-	+	-
15	AK(43)	-	-	-	-	-	+	-
16	AK(44)	-	-	-	-	-	+	-
17	AK(45)	-	-	-	-	-	+	-
18	AK(46)	-	-	-	-	-	+	-
19	AK(51)	-	-	-	-	-	-	+
20	AK(52)	-	-	-	-	-	-	+
21	AK(53)	-	-	-	-	-	-	+
22	AK(54)	-	-	-	-	-	-	+
23	AK(55)	-	-	-	-	-	-	+
24	AK(56)	-	-	-	-	-	-	+
25	AK(57)	-	-	-	+	-	-	-
26	AK(1)	+	+	+	+	+	+	+
27	AK(2)	+	+	+	+	+	+	+
28	AK(3)	+	+	+	+	+	+	+
29	AK(4)	+	+	+	+	+	+	+
30	AK(5)	+	+	+	+	+	+	+
31	AK(6)	+	+	+	+	+	+	+

У табл. 3 використовуються наступні скорочення: ВМЗЗ – відділ маркетингу та зовнішніх зв'язків; ПЕВ – планово-економічний відділ; ВАСУ – відділ автоматизованих систем управління; ВТК – відділ технічного контролю; ВМТ – відділ медичної техніки; ПКВ – проектно-конструкторський відділ; ВВ – виробничий відділ.

Зеленим кольором позначені відділи, де містяться поглиблені професійні знання з відповідної області знань, синім – наявність загального рівня знань з відповідної області знань.

3. Побудова ієрархічного дерева, визначення вагових коефіцієнтів та шкали оцінювання членів

команди

Систему відношення переваг представлено на рис. 1.

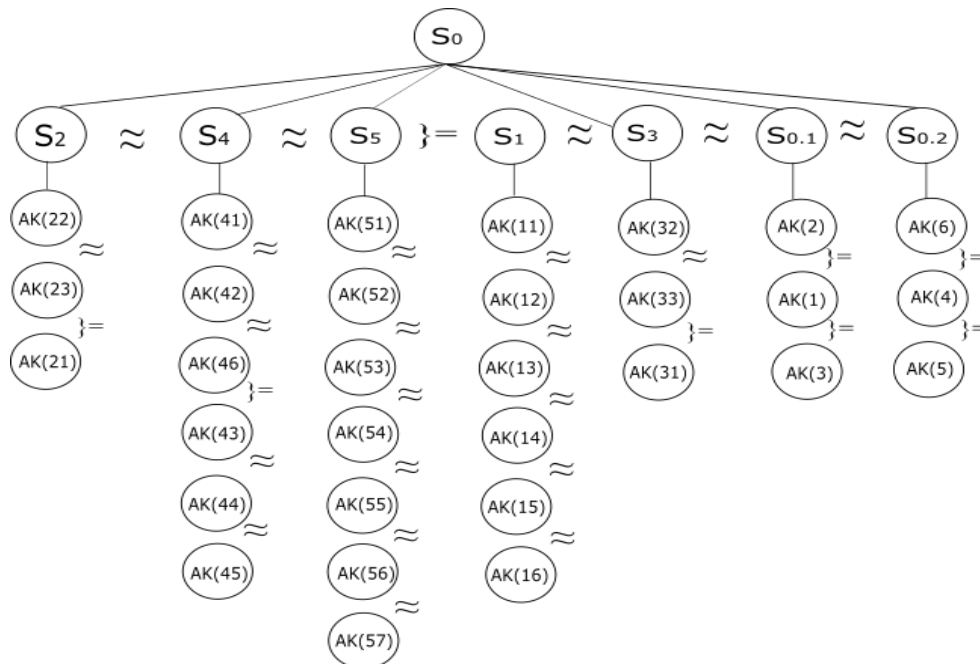


Рис. 1. Ієрархічне дерево областей знань проекту із зазначенням системи відношень переваг

Рис. 1 відповідає система співвідношень АК:

$AK = \{S2 \approx S4 \approx S5 \} S1 \approx S3 \approx S01 \approx S02; AK(22) \approx AK(23) \} AK(21); AK(41) \approx AK(42) \approx AK(46) \} AK(43) \approx AK(44) \approx AK(45); AK(51) \approx AK(52) \approx AK(53) \approx AK(54) \approx AK(55) \approx AK(56) \approx AK(57); AK(11) \approx AK(12) \approx AK(13) \approx AK(14) \approx AK(15) \approx AK(16); AK(32) \approx AK(33) \} AK(31); AK(2) \} AK(1) \} AK(3); AK(6) \} AK(4) \} AK(5)\}.$

Отримана система відношень переваг дозволяє використати для визначення вагових коефіцієнтів ваги Фішберна.

Згідно формул (7), (8), а також системи відношень переваг (рис. 1) сформована система ваг Фішберна (табл. 4).

Таблиця 4

Система ваг Фішберна

N	R	w ₁	w ₂	w ₃	w ₄	w ₅	w ₆	w ₇
3	AK(22) ≈ AK(23) } AK(21)	2/5	2/5	1/5	-	-	-	-
	AK(32) ≈ AK(33) } AK(31)	2/5	2/5	1/5	-	-	-	-
	AK(2) } AK(1) } AK(3)	3/6	2/6	1/6	-	-	-	-
	AK(6) } AK(4) } AK(5)	3/6	2/6	1/6	-	-	-	-
6	AK(41) ≈ AK(42) ≈ AK(46) } AK(43) ≈ AK(44) ≈ AK(45)	2/9	2/9	2/9	1/9	1/9	1/9	-
	AK(11) ≈ AK(12) ≈ AK(13) ≈ AK(14) ≈ AK(15) ≈ AK(16)	1/6	1/6	1/6	1/6	1/6	1/6	-
7	AK(51) ≈ AK(52) ≈ AK(53) ≈ AK(54) ≈ AK(55) ≈ AK(56) ≈ AK(57)	1/7	1/7	1/7	1/7	1/7	1/7	1/7
	S2 ≈ S4 ≈ S5 } S1 ≈ S3 ≈ S01 ≈ S02	2/10	2/10	2/10	1/10	1/10	1/10	1/10

Провівши згортку вагових коефіцієнтів різних рівнів ієрархії було отримано наступні узагальнені вагові коефіцієнти (рівень впливу) для областей знань:

$w_1 (AK(11))=0,0167; w_1 (AK(11))=0,0167; w_2 (AK(12))=0,0167; w_3 (AK(13))=0,0167; w_4 (AK(14))=0,0167; w_5 (AK(15))=0,0167; w_6 (AK(16))=0,0167; w_7 (AK(21))=0,0400; w_8 (AK(22))=0,0800; w_9 (AK(23))=0,0800; w_{10} (AK(31))=0,0200; w_{11} (AK(32))=0,0400; w_{12} (AK(33))=0,0400; w_{13} (AK(41))=0,0444; w_{14} (AK(42))=0,0444; w_{15} (AK(43))=0,0222; w_{16} (AK(44))=0,0222; w_{17} (AK(45))=0,0222; w_{18} (AK(46))=0,0444; w_{19} (AK(51))=0,0286; w_{20} (AK(52))=0,0286; w_{21} (AK(53))=0,0286; w_{22} (AK(54))=0,0286; w_{23} (AK(55))=0,0286; w_{24} (AK(56))=0,0286; w_{25} (AK(57))=0,0286; w_{26} (AK(1))=0,0333; w_{27} (AK(2))=0,0500; w_{28} (AK(3))=0,0167; w_{29} (AK(4))=0,0333; w_{30} (AK(5))=0,0167; w_{31} (AK(6))=0,0500.$

Максимальне значення вагового коефіцієнту на рівні 0,0800 спостерігається для областей знань AK(22) та AK(23). Мінімальне значення вагового коефіцієнту на рівні 0,0167 – для AK(11), AK(12), AK(13), AK(14), AK(15), AK(16), AK(3) та AK(5).

Далі слід визначити необхідну кількість працівників (a_{ij}) з функціональних підрозділів підприємства (j) для реалізації кожного проекту i . Також слід визначити загальну кількість членів команди N_i та сформувати матрицю A_{ij} , де i – кількість проектів, j – кількість підрозділів.

Оскільки у роботі розглядається один проект, тому встановимо необхідні дані для одного проекту.

Згідно оцінок експертів, які є працівниками підприємства, необхідно 23 члени команди проекту з функціональних підрозділів підприємства. З підрозділу ВМЗЗ потрібно 3 членів команди, з ПЕВ – 3, з ВАСУ – 2, з ВТК – 2, з ВМТ – 3, з ПКВ – 5, з ВВ – 5.

Також слід визначити шкалу оцінювання потенційних членів команди проекту за областями знань (Н). В якості кількісної шкали оцінювання кожної з областей знань застосовувалася «шкала бажаності» Харрінгтона, переведена до 10-бальної шкали (табл. 5).

Таблиця 5

«Шкала бажаності» Харрінгтона (приведена до 10-бальної шкали)

Бальна шкала	Якісні характеристики шкали
0–3	Неприйнятний рівень
3–4	Граничний рівень
4–6,3	Прийнятний на рівні «задовільно». Якість прийнятна до гранично допустимого рівня, але потребує вдосконалення
6,3–8	Прийнятний на рівні «добре»
8–10	Прийнятний на рівні «відмінно». Відображає незвично хорошу якість чи виконання
10	Відображає крайній рівень відмінної якості, покращення якого не має сенсу

Згідно табл. 5 бали по відповідній області знань виставлятимуться згідно шкали (0...10) балів за зростанням.

4. Визначення необхідного та наявного рівня знань працівників підрозділу для формування команди проекту

Експерти встановили мінімальний рівень знань для кожної області знань AK_{min} та середній рівень знань AK_{iav} для комбінацій працівників з одного підрозділу із використанням шкали Харрінгтона (табл. 6).

Для АК(22), АК(23), АК(1), АК(2), АК(3), АК(6), згідно табл. 6, є відповідні значення AK_{min} та AK_{iav} для поглиблених професійних знань, та позначені індексом g (green), а також для загального рівня знань – індексом b (blue).

Таблиця 6

Значення AK_{min} та AK_{iav} для областей знань

№	Область знань	Мінімальний рівень, AK_{min}	Середній рівень, AK_{iav}
1	АК(11)	7	8
2	АК(12)	8	9
3	АК(13)	6	7
4	АК(14)	9	9
5	АК(15)	7	7
6	АК(16)	6	7
7	АК(21)	5	6
8	АК(22) b	5	5
	АК(22) g	9	9
9	АК(23) b	5	6
	АК(23) g	9	9
10	АК(31)	6	7
11	АК(32)	6	7
12	АК(33)	6	7
13	АК(41)	7	7
14	АК(42)	7	7
15	АК(43)	8	8
16	АК(44)	6	7
17	АК(45)	9	9
18	АК(46)	10	10
19	АК(51)	7	8
20	АК(52)	7	8
21	АК(53)	7	8
22	АК(54)	7	8
23	АК(55)	7	8
24	АК(56)	7	8
25	АК(57)	8	8
26	АК(1) b	5	6
	АК(1) g	9	9
27	АК(2) b	5	5
	АК(2) g	9	9
28	АК(3) b	6	6
	АК(3) g	9	9
29	АК(4)	5	7
30	АК(5)	5	6
31	АК(6) b	5	6
	АК(6) g	10	10

Далі слід оцінити потенційних членів команди у кожному з підрозділів за обраною шкалою. У

кожному підрозділі є працівники, котрі розглядаються на можливість бути членами команди проєкту. Кожен з них оцінюється за шкалою Харрінгтона (табл. 5) на наявний рівень знань по необхідних областях знань проєкту. Результати для відділу ВММЗ представлені у табл. 7. Значення AK_{imin} та AK_{iav} використовуються з табл. 6 для відповідних областей знань.

Таблиця 7

Оцінювання потенційних кандидатів у команду проєкту підрозділу 1 (ВММЗ)

№	Область знань	Працівники підрозділу 1 (ВММЗ)							AK_{imin}	AK_{iav}	w_i
		Em_{10}	Em_{11}	Em_{12}	Em_{13}	Em_{14}	Em_{15}	Em_{16}			
1	AK(11)	7	9	7	8	10	8	9	7	8	0,0167
2	AK(12)	10	10	9	8	7	8	9	8	9	0,0167
3	AK(13)	8	5	6	7	9	7	10	6	7	0,0167
4	AK(15)	6	10	9	6	7	6	7	7	7	0,0167
5	AK(16)	7	8	9	9	10	7	6	7	7	0,0167
6	AK(21)	9	8	8	9	5	6	10	5	6	0,0400
7	AK(22)b	10	7	7	5	7	9	6	6	8	0,0800
8	AK(23)b	5	6	7	7	6	8	8	6	7	0,0800
9	AK(1)b	9	6	5	4	8	8	7	5	6	0,0333
10	AK(2)b	7	8	9	5	7	4	6	5	6	0,0500
11	AK(3)b	7	7	6	5	5	7	9	5	6	0,0167
12	AK(4)	6	8	6	6	6	5	5	5	7	0,0333
13	AK(5)	9	9	9	5	6	6	5	5	6	0,0167
14	AK(6)b	8	5	9	5	6	4	10	5	6	0,0500

Результати для підрозділу ПЕВ представлені у табл. 8.

Таблиця 8

Оцінювання потенційних кандидатів у команду проєкту підрозділу 2 (ПЕВ)

№	Область знань	Працівники підрозділу 2 (ПЕВ)							AK_{imin}	AK_{iav}	w_i
		Em_{20}	Em_{21}	Em_{22}	Em_{23}	Em_{24}	Em_{25}	Em_{26}			
1	AK(14)	9	10	9	10	10	9	10	9	9	0,0167
2	AK(21)	7	6	9	10	7	6	8	5	6	0,0400
3	AK(22)b	10	9	6	6	8	9	10	6	8	0,0800
4	AK(23)b	6	8	7	9	6	10	7	6	7	0,0800
5	AK(31)	7	8	10	5	10	6	9	6	7	0,0200
6	AK(32)	10	10	7	6	8	8	9	6	7	0,0400
7	AK(33)	9	6	8	8	7	5	10	6	7	0,0400
8	AK(1)b	8	8	7	5	4	7	6	5	6	0,0333
9	AK(2)b	6	6	5	6	7	8	9	5	6	0,0500
10	AK(3)b	5	7	8	9	6	8	10	5	6	0,0167
11	AK(4)	5	7	9	7	10	9	7	5	7	0,0333
12	AK(5)	6	7	6	8	6	7	5	5	6	0,0167
13	AK(6)b	9	8	5	7	6	7	6	5	6	0,0500

Результати для підрозділу ВАСУ представлені у табл. 9.

Таблиця 9

Оцінювання потенційних кандидатів у команду проєкту підрозділу 3 (ВАСУ)

№	Область знань	Працівники підрозділу 3 (ВАСУ)						AK_{imin}	AK_{iav}	w_i
		Em_{30}	Em_{31}	Em_{32}	Em_{33}	Em_{34}	Em_{35}			
1	AK(21)	7	8	6	8	9	9	5	6	0,0400
2	AK(22)b	6	7	9	7	8	9	5	6	0,0800
3	AK(23)b	8	6	7	8	7	6	5	6	0,0800
4	AK(1)g	10	9	8	9	10	10	9	9	0,0333
5	AK(2)g	9	8	8	9	10	7	9	9	0,0500
6	AK(3)g	10	9	9	8	10	9	9	9	0,0167
7	AK(4)	8	8	10	10	9	8	5	7	0,0333
8	AK(5)	9	9	10	9	8	9	5	6	0,0167
9	AK(6)g	10	10	10	9	10	9	10	10	0,0500

Результати для підрозділу ВТК представлені у табл. 10.

Таблиця 10

Оцінювання потенційних кандидатів у команду проєкту підрозділу 4 (ВТК)

№	Область знань	Працівники підрозділу 4 (ВТК)						AK_{imin}	AK_{iav}	w_i
		Em_{40}	Em_{41}	Em_{42}	Em_{43}	Em_{44}	Em_{45}			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	AK(21)	9	8	9	10	10	9	5	6	0,0400
2	AK(22)b	7	6	8	9	9	8	5	6	0,0800
3	AK(23)b	8	8	7	9	6	7	5	6	0,0800
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

4	AK(57)	8	9	10	9	10	10	8	8	0,0286
5	AK(1)b	8	7	9	8	6	9	5	6	0,0333
6	AK(2)b	7	6	9	7	8	7	5	6	0,0500
7	AK(3)b	6	5	7	8	9	7	5	6	0,0167
8	AK(4)	10	9	9	8	6	9	5	7	0,0333
9	AK(5)	8	7	9	8	10	8	5	6	0,0167
10	AK(6)b	8	7	7	8	5	9	5	6	0,0500

Результати для підрозділу BMT представлені у табл. 11.

Таблиця 11

Оцінювання потенційних кандидатів у команду проєкту підрозділу 5 (BMT)

№	Область знань	Працівники підрозділу 5 (BMT)						AK _{imin}	AK _{iav}	w _i
		Em ₅₀	Em ₅₁	Em ₅₂	Em ₅₃	Em ₅₄	Em ₅₅			
1	AK(21)	9	9	9	10	10	8	5	6	0,0400
2	AK(22)g	10	9	9	9	10	10	9	9	0,0800
3	AK(23)g	9	10	10	8	9	9	9	9	0,0800
4	AK(1)b	8	7	9	8	9	8	5	6	0,0333
5	AK(2)b	7	6	5	6	4	6	5	6	0,0500
6	AK(3)b	7	9	7	8	7	4	5	6	0,0167
7	AK(4)	7	6	5	9	10	8	5	7	0,0333
8	AK(5)	7	8	9	7	8	9	5	6	0,0167
9	AK(6)b	6	5	9	7	8	8	5	6	0,0500

Результати для підрозділу ПКВ представлені у табл. 12.

Таблиця 12

Оцінювання потенційних кандидатів у команду проєкту підрозділу 6 (ПКВ)

№	Область знань	Працівники підрозділу 6 (ПКВ)										AK _{imin}	AK _{iav}	w _i
		Em ₆₀	Em ₆₁	Em ₆₂	Em ₆₃	Em ₆₄	Em ₆₅	Em ₆₆	Em ₆₇	Em ₆₈	Em ₆₉			
1	AK(21)	5	6	7	7	5	5	8	8	9	6	5	6	0,0400
2	AK(22)b	7	7	8	5	5	6	7	9	8	7	5	6	0,0800
3	AK(23)b	8	6	4	7	5	5	8	6	4	5	5	6	0,0800
4	AK(41)	9	10	8	9	9	7	8	10	9	10	7	7	0,0444
5	AK(42)	8	9	10	8	8	8	7	9	9	8	7	7	0,0444
6	AK(43)	9	8	9	9	10	10	9	8	8	8	8	8	0,0222
7	AK(44)	9	9	7	8	7	8	8	7	9	10	6	7	0,0222
8	AK(45)	10	8	9	10	9	8	10	9	10	9	9	9	0,0222
9	AK(46)	10	10	9	10	10	9	10	10	9	10	10	10	0,0444
10	AK(1)b	5	6	9	7	8	7	8	8	9	5	5	6	0,0333
11	AK(2)b	8	7	4	9	10	8	7	8	9	7	5	6	0,0500
12	AK(3)b	5	5	7	4	8	8	8	7	6	9	5	6	0,0167
13	AK(4)	8	7	9	5	9	7	9	10	6	9	5	7	0,0333
14	AK(5)	7	7	6	8	6	5	5	7	9	8	5	6	0,0167
15	AK(6)b	6	8	9	4	7	7	7	6	7	9	5	6	0,0500

Результати для підрозділу BB представлені у табл. 13.

Таблиця 13

Оцінювання потенційних кандидатів у команду проєкту підрозділу 7 (BB)

№	Область знань	Працівники підрозділу 7 (BB)										AK _{imin}	AK _{iav}	w _i
		Em ₇₀	Em ₇₁	Em ₇₂	Em ₇₃	Em ₇₄	Em ₇₅	Em ₇₆	Em ₇₇	Em ₇₈	Em ₇₉			
1	AK(21)	7	7	9	8	9	10	8	7	7	9	5	6	0,0400
2	AK(22)b	5	4	6	5	6	7	8	6	9	10	5	6	0,0800
3	AK(23)b	7	7	5	8	7	9	5	5	8	9	5	6	0,0800
4	AK(51)	10	9	8	9	10	10	8	9	10	9	7	8	0,0286
5	AK(52)	6	8	9	7	10	9	8	7	9	10	7	8	0,0286
6	AK(53)	7	8	9	7	8	9	7	8	9	9	7	8	0,0286
7	AK(54)	8	10	9	8	7	9	8	7	8	9	7	8	0,0286
8	AK(55)	9	7	7	7	8	7	8	6	7	10	7	8	0,0286
9	AK(56)	8	7	9	10	10	8	9	7	7	10	7	8	0,0286
10	AK(1)b	4	3	4	5	7	4	8	5	5	8	5	6	0,0333
11	AK(2)b	6	8	8	7	5	9	8	7	6	9	5	6	0,0500
12	AK(3)b	7	5	8	5	5	4	5	6	7	8	5	6	0,0167
13	AK(4)	6	4	7	9	8	10	9	8	7	10	5	7	0,0333
14	AK(5)	7	8	7	9	10	10	8	7	6	9	5	6	0,0167
15	AK(6)b	7	5	8	8	6	5	9	8	7	9	5	6	0,0500

Отже, слід обрати 3 членів команди з 7 потенційних у підрозділі BM33 та ПЕВ, 2 з 6 у підрозділах ВАСУ та ВТК, 3 з 6 у підрозділі BMT та 5 з 10 у підрозділах ПКВ та BB.

5. Визначення можливих комбінацій працівників підрозділів та формування команди проєкту

Для реалізації етапу пошуку усіх комбінацій працівників було використано мову програмування Racket (нижче наведена частина програмної реалізації):

```
; функція обчислення комбінацій n з m
(define (combinations n m)
  (combs n (range m)))
; присвоєння змінній triple списку всіх комбінацій n з m
(define triple (combinations to from))
; формування комбінації з даними з data-frame
(define (pods pos-in-df position)
  (for/list ([num to])
    (df-ref data pos-in-df
      (number->string (list-ref
        (list-ref triple position) num))))))
```

Для підрозділу 1 (ВММЗ) та підрозділу 2 (ПЕВ) слід з 7 потенційних претендентів обрати 3. Згідно формули 11 кількість комбінацій працівників становить 35: (0 1 2), (0 1 3), (0 1 4), (0 1 5), (0 1 6), (0 2 3), (0 2 4), (0 2 5), (0 2 6), (0 3 4), (0 3 5), (0 3 6), (0 4 5), (0 4 6), (0 5 6), (1 2 3), (1 2 4), (1 2 5), (1 2 6), (1 3 4), (1 3 5), (1 3 6), (1 4 5), (1 4 6), (1 5 6), (2 3 4), (2 3 5), (2 3 6), (2 4 5), (2 4 6), (2 5 6), (3 4 5), (3 4 6), (3 5 6), (4 5 6).

Для підрозділу 3 (ВАСУ) та підрозділу 4 (ВТК) слід з 6 потенційних претендентів обрати 2. Згідно формули 11 кількість комбінацій працівників становить 15: (0 1), (0 2), (0 3), (0 4), (0 5), (1 2), (1 3), (1 4), (1 5), (2 3), (2 4), (2 5), (3 4), (3 5), (4 5).

Для підрозділу 5 (ВМТ) слід з 6 потенційних претендентів обрати 3. Згідно формули 11 кількість комбінацій працівників становить 20: (0 1 2), (0 1 3), (0 1 4), (0 1 5), (0 2 3), (0 2 4), (0 2 5), (0 3 4), (0 3 5), (0 4 5), (1 2 3), (1 2 4), (1 2 5), (1 3 4), (1 3 5), (1 4 5), (2 3 4), (2 3 5), (2 4 5), (3 4 5).

Для підрозділу 6 (ПКВ) та підрозділу 7 (ВВ) слід з 10 потенційних претендентів обрати по 5. Згідно формули 11 кількість комбінацій працівників становить 252: (0 1 2 3 4), (0 1 2 3 5), (0 1 2 3 6) ... (4 5 7 8 9), (4 6 7 8 9), (5 6 7 8 9).

Далі слід обрати комбінації, які відповідають умовам (згідно формул 2, 3).

Для підрозділу 1 (ВММЗ) жодна з комбінацій не відповідає заданим умовам.

Для підрозділу 2 (ПЕВ) лише одна комбінація (1 2 6) відповідає умовам, а саме Працівник₂₁, Працівник₂₂, Працівник₂₆. Комплексний показник даної комбінації становить 3,9459.

Для підрозділу 3 (ВАСУ) лише одна комбінація (0 4) відповідає умовам, а саме Працівник₃₀, Працівник₃₄. Комплексний показник даної комбінації становить 3,3800.

Для підрозділу 4 (ВТК) лише одна комбінація (0 1) не відповідає умовам, всі інші 14 комбінації відповідають. Порівняємо 14 комплексних показника для обрання найкращої комбінації працівників. Для комбінації (0 2) комплексний показник становить 3,4423; для (0 3) – 3,5097, для (0 4) – 3,3124, для (0 5) – 3,4339, для (1 2) – 3,2966, для (1 3) – 3,3640, для (1 4) – 3,1667, для (1 5) – 3,2882, для (2 3) – 3,5800, для (2 4) – 3,3827, для (2 5) – 3,5042, для (3 4) – 3,4501, для (3 5) – 3,5716, для (4 5) – 3,3744. Максимальним є значення комплексного показника 3,5800 для комбінації (2 3), а саме Працівник₄₂, Працівник₄₃.

Для підрозділу 5 (ВМТ) жодна з комбінацій не відповідає заданим умовам.

Для підрозділу 6 (ПКВ) підходить лише одна комбінація з 252, комбінація 119, а саме (0 4 6 7 9), тобто Працівник₆₀, Працівник₆₄, Працівник₆₆, Працівник₆₇, Працівник₆₉. Значення комплексного показника становить 4,6477.

Для підрозділу 7 (ВВ) підходить лише одна комбінація з 252, а саме (3 4 6 8 9), тобто Працівник₇₃, Працівник₇₄, Працівник₇₆, Працівник₇₈, Працівник₇₉. Значення комплексного показника становить 4,4790.

Якщо жодна комбінація не відповідає умовам (згідно (2), (3)), то підбір працівників підрозділу здійснюється з мінімальним відхиленням (згідно (4)). У цьому випадку (1), (4) демонструють однаковий результат.

Для вибору найкращої комбінації згідно встановлених обмежень та цільової функції використано мову програмування Racket (нижче наведена частина програмної реалізації):

```
; реалізація функції середнього арифметичного для списку
(define (average xs (return /))
  (if (empty? xs)
      (return 0 0)
      (average (cdr xs)
        (lambda (sum len)
          (return (+ sum (car xs))
            (+ len 1))))))
; формування списку зі встановленою кількістю областей знань однієї комбінації
(define (one-comb-with-f line)
  (define one '())
  (for/list
```

```

([count (range count-of-factors)])
  (append one
    (pods count line))))
; формування списку з можливих комбінацій по всіх визначених областях знань
(define comb-of-triple
  (for/list ([element (in-range (length triple))])
    (one-comb-with-f element)))
; предикат, чи підходить комбінація згідно умов min average
(define (check-one-min? lst min-in aver)
  (let ([cur-min (apply min lst)]
        [cur-avr (average lst)])
    (and (>= cur-min min-in)
         (>= cur-avr aver))))
; функція перевірки однієї комбінації з необхідними областями знань
(define (check-row-min list-in)
  (let ([temp
        (for/list ([count (in-range count-of-factors)]
                  [elem list-in])
          (when
            (check-one-min? elem (df-ref data count "min")
                             (df-ref data count "average"))
              elem))])
    (filter (lambda(x) (not (void? x))) temp)))
...

```

Для підрозділу 1 (ВММЗ) було отримано наступні комплексні показники для комбінацій згідно формули (1): 3,5936; 3,3702; 3,4714; 3,4691; 3,5981; 3,4302; 3,5314; 3,5291; 3,6581; 3,3080; 3,3057; 3,4347; 3,4068; 3,5358; 3,5335; 3,3414; 3,4425; 3,4403; 3,5692; 3,2191; 3,2169; 3,3458; 3,3180; 3,4470; 3,4447; 3,2791; 3,2769; 3,4058; 3,3780; 3,5070; 3,5047; 3,1546; 3,2836; 3,2813; 3,3824. Максимальне значення становить 3,6581 (комбінація № 9 (0 2 6), тобто з першого підрозділу жодна комбінація не відповідає умовам, але найкращою є комбінація Працівник₁₀, Працівник₁₂, Працівник₁₆).

Для підрозділу 5 (ВМТ) було отримано наступні комплексні показники для комбінацій згідно формули (1): 3,2417; 3,2122; 3,2711; 3,2333; 3,2678; 3,3266; 3,2889; 3,2977; 3,2600; 3,3188; 3,2289; 3,2878; 3,2500; 3,2589; 3,2211; 3,2800; 3,3144; 3,2766; 3,3355; 3,3066. Максимальним є значення 3,3355 для комбінації (2 4 5), тобто найкращою є комбінація Працівник₅₂, Працівник₅₄, Працівник₅₅.

Проаналізуємо ситуацію обраних працівників з підрозділів 1 (ВММЗ) та 5 (ВМТ), де жодна комбінація не відповідає умовам (згідно (2), (3)), то підбір працівників підрозділу здійснюється з мінімальним відхиленням (згідно (4)).

Для Підрозділу 1 (ВММЗ) обрані працівники не відповідають рівню знань по усім областям знань. На рис. 2 здійснено порівняння необхідного середнього рівня потенційних членів команди та отриманого рівня по кожній області знань.

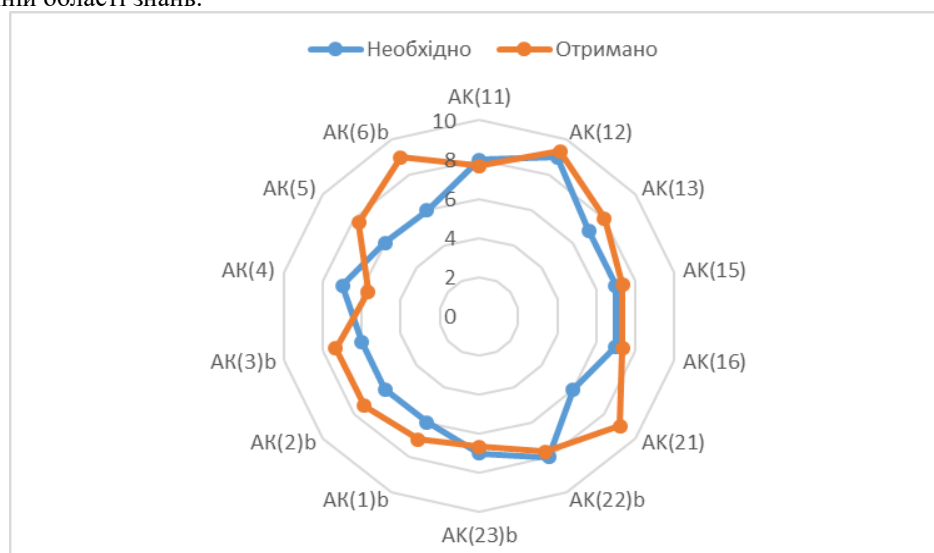


Рис. 2. Порівняння необхідного та наявного середнього рівня знань обраних працівників у команду проєкту з підрозділу 1 (ВММЗ)

Як видно з рис. 2, у підрозділі ВММЗ є проблемні області знань. Для АК(11) необхідний рівень 8

балів, а отримано 7,67 балів. Для АК(22)b необхідний рівень 8 балів, а отримано 7,67 балів. Для АК(23)b - необхідний рівень 7 балів, а отримано 6,67 балів. Для АК (4) необхідний рівень 7 балів, а отримано 5,67 балів.

В області АК(11) експертом для проведення навчання може виступити Працівник₁₄, котрий має рівень знань 10 балів. В області АК(22) експертом може виступити Працівник₁₀, котрий обраний членом команди, та має рівень знань 10 балів. В області АК(23) експертом може виступити Працівник₅₁ та Працівник₅₂. В області АК(4) Працівник₂₄, Працівник₃₂, Працівник₃₃, Працівник₄₀, Працівник₅₄, Працівник₆₇.

Для підрозділу 5 (ВМТ) обрані працівники не відповідають рівню знань по усім областям знань. На рис. 2 здійснено порівняння необхідного середнього рівня потенційних членів команди та отриманого рівня по кожній області знань.

Як видно з рис. 3, проблемною є область знань: АК(2)b – необхідний рівень 6 балів, отримано 5 балів. Найкращими експертами з даної області знань є працівники відділу ВАСУ.

Отже, з 52 потенційних кандидатів для формування команди проекту було обрано 23 необхідних (табл. 14). З підрозділу 1 ((ВММЗ)) обрано Працівник₁₀, Працівник₁₂, Працівник₁₆ з необхідністю додаткового навчання. З підрозділу 2 (ПЕВ) обрано Працівник₂₁, Працівник₂₂, Працівник₂₆. З підрозділу 3 (ВАСУ) обрано Працівник₃₀, Працівник₃₄. З підрозділу 4 (ВТК) відібрано Працівник₄₂, Працівник₄₃. З підрозділу 5 (ВМТ) обрано Працівник₅₂, Працівник₅₄, Працівник₅₅ з необхідністю додаткового навчання. З підрозділу 6 (ПКВ) відібрано Працівник₆₀, Працівник₆₄, Працівник₆₆, Працівник₆₇, Працівник₆₉. З підрозділу 7 (ВВ) Працівник₇₃, Працівник₇₄, Працівник₇₆, Працівник₇₈, Працівник₇₉ відібрано згідно критеріїв.

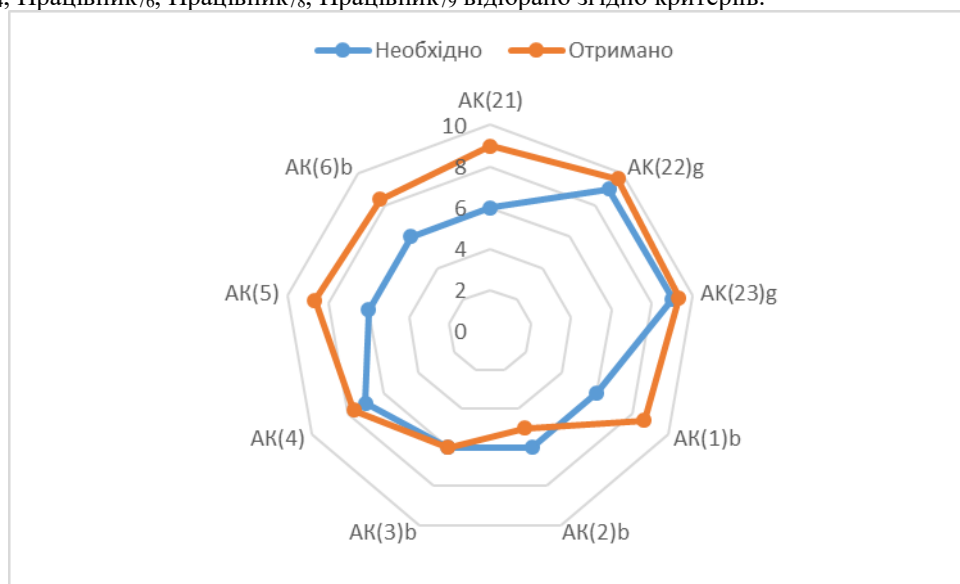


Рис. 3. Порівняння необхідного та наявного середнього рівня знань обраних працівників у команду проекту з підрозділу 5 (ВМТ)

Можна помітити, що для навчання членів команди, котрі цього потребують, на підприємстві є внутрішні експерти. Це свідчить, що підприємству не потрібно залучати зовнішніх експертів та зовнішніх членів команди, а отже відсутня необхідність додаткових фінансових витрат.

Обговорення результатів дослідження визначення оптимальної тривалості етапів проекту в системі управління знаннями підприємства

Здійснено постановку задачі та розроблено описову модель визначення оптимального складу команди проекту за рівнем знань, визначено етапи проекту.

Також побудовано математичну модель задачі визначення оптимального складу команди проекту та алгоритм її вирішення. Визначена цільова функція (1), обмеження моделі (2), (3), цільова функція, якщо обмеження моделі не виконуються (4), визначені необхідні вхідні дані моделі (5), (6). Алгоритм передбачає визначення областей знань, які потрібні для реалізації проекту (7), побудову карти знань (8), побудову ієрархічного дерева областей знань проекту (6). Також визначаються вагові коефіцієнти за методом Фішберна (9), (10), здійснюється підбір можливих працівників (комбінації) з кожного підрозділу із використанням елементів комбінаторики (11). Також необхідним є визначення необхідної кількості працівників з функціональних підрозділів підприємства для реалізації проекту (табл. 1). Також алгоритм передбачає визначення шкали оцінювання потенційних членів команди проекту за областями знань, встановлення мінімального та середнього рівня знань по цій області знань для комбінацій працівників з одного підрозділу. Здійснюється оцінювання потенційних членів команди у кожному з підрозділів за обраною шкалою.

Працівники, які обрані у команду проєкту та необхідність додаткового навчання

Номер підрозділу	Підрозділ	Номер працівника	Працівник	Область знань, яка потребує додаткового навчання	Експерти з даної області знань
1	ВММЗ	1	Працівник ₁₀	АК(11) з 7 до 8 АК(23) з 5 до 6 АК(4) з 6 до 7	АК(11): Працівник ₁₄ ; АК(22): Працівник ₁₀ ; АК(23): Працівник ₅₁ , Працівник ₅₂ ; АК(4): Працівник ₂₄ , Працівник ₃₂ , Працівник ₃₃ , Працівник ₄₀ , Працівник ₅₄ , Працівник ₆₇ .
		2	Працівник ₁₂	АК(11) з 7 до 8 АК(4) з 6 до 7	
		3	Працівник ₁₆	АК(22)б з 6 до 7 АК(4) з 5 до 7	
2	ПЕВ	4	Працівник ₂₁	-	-
		5	Працівник ₂₂	-	-
		6	Працівник ₂₆	-	-
3	ВАСУ	7	Працівник ₃₀	-	-
		8	Працівник ₃₄	-	-
4	ВТК	9	Працівник ₄₂	-	-
		10	Працівник ₄₃	-	-
5	ВМТ	11	Працівник ₅₂	-	-
		12	Працівник ₅₄	АК(2)б з 4 до 7	Працівник ₃₄
		13	Працівник ₅₅	-	-
6	ПКВ	14	Працівник ₆₀	-	-
		15	Працівник ₆₄	-	-
		16	Працівник ₆₆	-	-
		17	Працівник ₆₇	-	-
		18	Працівник ₆₉	-	-
7	ВВ	19	Працівник ₇₃	-	-
		20	Працівник ₇₄	-	-
		21	Працівник ₇₆	-	-
		22	Працівник ₇₈	-	-
		23	Працівник ₇₉	-	-

Визначено необхідні області знань для реалізації проєкту (табл. 2), побудовано карту знань підприємства для реалізації проєкту (табл. 3), побудовано ієрархічне дерево областей знань проєкту із зазначенням системи відношень переваг (рис. 1). Також сформована система ваг Фішберна (табл. 4), визначена необхідна кількість членів команди проєкту з функціональних підрозділів підприємства для успішної реалізації проєкту.

В якості кількісної шкали оцінювання кожної з областей знань використана «шкала бажаності» Харрінгтона, переведена до 10-бальної шкали (табл. 4). Експерти встановлено мінімальний рівень знань для кожної області знань та середній рівень знань для комбінацій працівників з одного підрозділу із використанням шкали Харрінгтона (табл. 6). Здійснено оцінювання потенційних членів команди у кожному з підрозділів підприємства за обраною шкалою (табл. 7–13). Здійснено порівняння для проблемних підрозділів неохідного та наявного середнього рівня знань обраних працівників у команду проєкту (рис. 2, 3). Відображено сформовану команду проєкту (табл. 14).

Розроблена модель, на відміну від моделі, розробленої нами у роботі [1], дає можливість обрати команду проєкту з різних підрозділів, враховуючи необхідні області знань та необхідний рівень наявних знань. Дані моделі є взаємодоповнюючими.

На відміну від робіт [6–8] у розробленій моделі, окрім аспекту знань, ще робиться акцент на необхідності формування комунікаційних зв'язків при формуванні команди проєкту. На відміну від [13] модель враховує і необхідність застосування сучасних інформаційних технологій для формування команди проєкту в умовах Industry 4.0. На відміну від [14, 15] розроблена модель дозволяє врахувати і застосування інформаційних технологій, і наявність необхідних знань та можливість збереження отриманих знань проєкту і перетворення їх у організаційні.

Проте розроблена модель не передбачає вибору менеджера проєкту, адже менеджер має володіти іншим набором областей знань, лідерськими якостями, знаннями про управління проєктами та ін. Тому розробка моделі вибору менеджера проєкту є предметом наступних досліджень. Звісно, дана модель може зіштовхнутися з труднощами підбору відповідного математичного апарату та практичною реалізацією.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

1. Задача вибору оптимального складу команди проєкту за рівнем знань реалізується на машинобудівному підприємстві, котре планує виробництво нового виду продукції (медичного обладнання). Підприємство планує розпочати реалізовувати проєкт через 5 місяців. Для цього йому потрібно відібрати команду проєкту з функціональних підрозділів підприємства за критерієм наявності відповідного рівня

необхідних знань згідно встановлених областей знань для успішної реалізації проєкту та можливості генерації нових знань під час реалізації проєкту. Також важливим є володіння сучасними інформаційними технологіями для автоматизації процесу управління проєктом. За відсутності у потенційних членів команди проєкту належного рівня знань, слід оцінити можливість опанування визначеної області знань до встановленого рівня за визначений період. Також потрібно визначити працівників підприємства, котрі є експертами з відповідних областей знань. Етапами проєкту є: додаткові дослідження потреб клієнта та відкриття нових можливостей на ринку, генерація ідей та відбір найкращої ідеї виробництва нового обладнання, аналітичні дослідження, проєктування, виготовлення дослідних зразків нової продукції. Однією з умов успіху проєкту є активна взаємодія між членами команди (працівниками з різних функціональних підрозділів), особливо в умовах Industry 4.0. Тому окремою складовою в необхідних знаннях є активне застосування інформаційних технологій для налагодження комунікацій, швидкого обміну інформацією, прийняття рішення. Цільова функція передбачає максимізацію інтегрального показника для відібраної комбінації працівників одного підрозділу підприємства, котрі увійдуть в склад команди проєкту. Даний інтегральний показник є усередненим значенням відповідного рівня знань працівників по кожній необхідній області знань із врахуванням відповідного вагового коефіцієнту. При цьому враховується обмеження, що у потенційного члена команди рівень знань згідно обраної шкали з встановлених областей знань і має бути не нижчим мінімального рівня, встановленого експертами. А також середнє значення групи працівників з одного підрозділу по кожній області знань і має бути не нижчим середнього рівня, встановленого експертами. У разі відсутності у підрозділах підприємства працівників з відповідним рівнем знань обирається комбінація працівників з мінімальним відхиленням. Запропонована модель складається з визначення областей знань, які потрібні для реалізації проєкту та побудови карти знань, побудови ієрархічного дерева областей знань проєкту та визначення їх вагових коефіцієнтів (ваг Фішберна). Також модель враховує визначення необхідної кількості працівників з функціональних підрозділів підприємства для реалізації проєкту та встановлення шкали для їх оцінювання за областями знань. Здійснюється визначення необхідного мінімального та середнього рівня знань комбінації працівників підрозділу за областями знань для формування команди проєкту та оцінка їх наявного рівня знань. Визначаються можливі комбінації працівників з кожного підрозділу, вибір найкращої згідно встановлених обмежень та цільової функції та формується команда проєкту за рівнем знань.

2. Експертами визначені області знань, які потрібні для успішної реалізації проєкту. На першому етапі додаткових досліджень потреб клієнта та відкриття нових можливостей на ринку це визначення потенційних клієнтів, аналіз вимог потенційних клієнтів до продукту. Також слід визначити доступну частку ринку, визначити необхідний рівень інвестицій (методи економічної доцільності), аналіз конкурентів, розробка бізнес моделі. На другому етапі генерації ідей та відбору найкращої ідеї це знання методів генерації ідей, детальне знання продукту, інноваційні особливості продукції. На третьому етапі аналітичних досліджень це знання описової, прогностичної та прескриптивної аналітики. На четвертому етапі проєктування це знання про комплексне моделювання продукції, комплексне проєктування продукції, створення ескізів для вивчення потенційних концептуальних рішень, концепції 3D CAD для кращого визначення концепцій, характеристика складових деталей, матеріалів, кольорів, створення прототипу. На п'ятому етапі виготовлення дослідних зразків нової продукції це знання про складання технічного завдання, складання технічної пропозиції, розробку ескізного проєкту, розробку технічного проєкту, підготовку робочої документації, виготовлення дослідних зразків нової продукції, тестування функціональності та надійності. Всі етапи проєкту супроводжуються автоматизацією процесу управління проєктами, що вимагає наступних знань: хмарні технології, автоматизована система управління проєктом, робота з мобільними версіями. Також важливою є система збереження знань проєкту, яка вимагає умінь формалізації знань, побудови карти знань, бази даних згенерованих знань. Побудована карта знань свідчить, що дані області знань розташовані у різних підрозділах підприємства. Серед них ВМЗЗ (відділ маркетингу та зовнішніх зв'язків); ПЕВ (планово-економічний відділ); ВАСУ (відділ автоматизованих систем управління). Також необхідні знання містяться у ВТК (відділ технічного контролю); ВМТ (відділ медичної техніки); ПКВ (проєктно-конструкторський відділ); ВВ (виробничий відділ).

3. Побудовано ієрархічне дерева областей знань проєкту із використанням системи відношень переваг та визначено їх вагові коефіцієнтів (ваги Фішберна). Найвищі вагові коефіцієнти присвоєно областям знань: детальне знання продукту, знання інноваційних особливостей продукції. Найнижчий ваговий коефіцієнт у областей знань: визначення потенційних клієнтів, аналіз вимог потенційних клієнтів до продукту, визначення доступної частки ринку, визначення необхідного рівня інвестицій (методи економічної доцільності), аналіз конкурентів, розробка бізнес моделі. Згідно оцінок експертів, які є працівниками підприємства, було визначено необхідну кількість членів команди проєкту з функціональних підрозділів підприємства. З відділу маркетингу та зовнішніх зв'язків - 3; планово-економічний відділ - 3; відділ автоматизованих систем управління - 2; відділ технічного контролю - 2; відділ медичної техніки - 3; проєктно-конструкторський відділ - 5; виробничий відділ - 5. В якості кількісної шкали оцінювання кожної з областей знань застосовувалася «шкала бажаності» Харрінгтона, переведена до 10-бальної шкали.

4. Встановлено необхідного мінімальний та середній рівень знань комбінації працівників підрозділу

за областями знань для формування команди проєкту. Визначений середній рівень враховує додатний синергетичний ефект членів команди проєкту підрозділу. Оцінено потенційних кандидатів у команду проєкту різних підрозділів. У відділі маркетингу та зовнішніх зв'язків оцінено 7 потенційних кандидатів. У планово-економічному відділі оцінено 7 кандидатів. У відділі автоматизованих систем управління оцінено 6 кандидатів. У відділі технічного контролю – 6 кандидатів. У відділі медичної техніки – 6 кандидатів, у проєктно-конструкторському відділі – 10 кандидатів та 10 кандидатів у виробничому відділі.

5. Визначено можливі комбінації працівників з кожного підрозділу. Для відділу маркетингу та зовнішніх зв'язків та планово-економічного відділу вибір здійснювався з 35 комбінацій працівників. Для відділу автоматизованих систем управління та відділу технічного контролю вибір здійснювався з 15 комбінацій. Для відділу медичної техніки – з 20, для проєктно-конструкторського відділу та виробничого відділу – з 252 комбінацій. З 52 потенційних кандидатів для формування команди проєкту було обрано 23 необхідних. З підрозділу 1 ((ВММЗ)) обрано Працівник₁₀, Працівник₁₂, Працівник₁₆ з необхідністю додаткового навчання. З підрозділу 2 (ПЕВ) обрано Працівник₂₁, Працівник₂₂, Працівник₂₆. З підрозділу 3 (ВАСУ) обрано Працівник₃₀, Працівник₃₄. З підрозділу 4 (ВТК) відібрано Працівник₄₂, Працівник₄₃. З підрозділу 5 (ВМТ) обрано Працівник₅₂, Працівник₅₄, Працівник₅₅ з необхідністю додаткового навчання. З підрозділу 6 (ПКВ) відібрано Працівник₆₀, Працівник₆₄, Працівник₆₆, Працівник₆₇, Працівник₆₉. З підрозділу 7 (ВВ) Працівник₇₃, Працівник₇₄, Працівник₇₆, Працівник₇₈, Працівник₇₉ відібрано згідно критеріїв. Працівник₁₀, Працівник₁₂, Працівник₁₆, Працівник₅₄ вимагають додаткового навчання від внутрішніх експертів підприємства. Розроблена модель може бути використана широким колом підприємств із врахуванням специфіки їх діяльності.

Література

1. Economic-mathematical tools for building up a project team in the system of company's knowledge management / I. Chaikovska, T. Fasolko, L. Vaganova, O. Barabash // *Eastern-European journal of enterprise technologies*. – 2017. – № 3/3 (87). – P. 29–37.
2. Chaikovska I. Economic-mathematical modelling of employee evaluation in the system of enterprise knowledge management / I. Chaikovska // *Актуальні проблеми економіки*. – (2016). – № 9 (183). P. 417–428.
3. Lee C.C. The Development of a Methodology to Match the Client's Project Requirements with the Knowledge of the Project Team in Refurbishment Projects / C.C. Lee, C.O. Egbu // *COBRA 2006: Proceedings of the annual research conference of the royal institution of chartered surveyors (7-8 September 2006, University College London)* [Електронний ресурс]. – Available at : http://usir.salford.ac.uk/id/eprint/2950/1/2006_Cobra_Lee_CC.pdf
4. Paterek P. Effective Knowledge Management in Agile Project Teams - Impact and Enablers / P. Paterek // *Fifth International Scientific Conference on Project Management in the Baltic Countries April 14-15, 2016*. – 2016. – P. 246–259.
5. Bittner E. A. C. Collaborative Knowledge Sharing in Project Teams - Requirements and Design Goals / E. A. C. Bittner, A. Hoffmann // *24th European Conference on Information Systems (ECIS)*. Istanbul, Turkey. – 2016. – Available at: https://www.researchgate.net/publication/314267486_Collaborative_Knowledge_Sharing_in_Project_Teams_-_Requirements_and_Design_Goals
6. Hosseini S.M. A model for project team formation in complex engineering projects under uncertainty: A knowledge-sharing approach / S.M. Hosseini, P. Akhavan // *Kybernetes*. – 2017. – № 46 (7) – P. 1131-1157.
7. Kosenko N. Building and developing a project team on the basis of a multicriteria model / N. Kosenko, A. Kolomiets // *Сучасний стан наукових досліджень та технологій в промисловості*. – 2017. – № 2 (2). – P. 56-61.
8. Tornjanski V. Effectiveness of Knowledge Transfer Between Project Team Members in Digitally Disrupted Organizations / V. Tornjanski, D. Petrovic, S. Nesic // *Management: Journal of Sustainable Business and Management Solutions in Emerging Economies*. – 2020. – № 25 (2). – P. 1-14.
9. Chaikovska I.I. Development of an economic-mathematical model to determine the optimal duration of project operations / I. Chaikovska, M. Chaikovskiy // *Eastern-European journal of enterprise technologies (control processes)*. – 2020. – № 3 (105). – P. 34–42.
10. Hairul P.A. What matters in project team management? / P.A. Hairul // *Polish Journal of Management Studies*. – 2018. – №17(2). – P. 211-221.
11. Muszyńska K. (2018). A concept for measuring effectiveness of communication in project teams / K. Muszyńska // *Journal of Economics and Management*. – 2018. – № 33(3). – P. 63-79.
12. Górniak A. Assessment of the project teams' communication skills in the automotive industry / A. Górniak, K. Midor, J. Kaźmierczak // *Multidisciplinary Aspects of Production Engineering*. – 2019. – № 2 (1). – P. 624-632.
13. Building a project team according to the time allocated and the number of relationships for the successful completion of a project / D. Filip, F. Covaciu, A. Sarb, S. Timoftei // *Acta Technica Napocensis. Series: Applied Mathematics, Mechanics, and Engineering*. – 2019. – № 62(I). – P. 141-148.
14. Dumitrașcu I., Dumitrașcu D.D. Creating effective international virtual project team / I. Dumitrașcu, D.D.

Dumitrașcu // Revista Economică. – 2016. - № 68:3. – P. 46-56.

15. Knowledge Identification by Structured Data for Decision Making in Project Teams / N. Yusupova, O. Smetanina, E. Sazonova, A. Agadullina // ITIDS 2020: Proceedings of the 8th Scientific Conference on Information Technologies for Intelligent Decision Making Support. – 2020. – P. 385-390.

16. Kalayathankal S.J., Kureethara J.V., Narayanamoorthy S. (2021). A modified fuzzy approach to project team selection / S.J. Kalayathankal, J.V. Kureethara, S. Narayanamoorthy // Soft Computing Letters. – 2021. - № 3. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.socl.2021.100012>

References

1. Economic-mathematical tools for building up a project team in the system of company's knowledge management / I. Chaikovska, T. Fasolko, L. Vaganova, O. Barabash // Eastern-European journal of enterprise technologies. – 2017. – № 3/3 (87). – P. 29–37.
2. Chaikovska I. Economic-mathematical modelling of employee evaluation in the system of enterprise knowledge management / I. Chaikovska // Aktualni problem ekonomiku. - (2016). - № 9 (183). P. 417–428.
3. Lee C.C. The Development of a Methodology to Match the Client's Project Requirements with the Knowledge of the Project Team in Refurbishment Projects / C.C. Lee, C.O. Egbu // COBRA 2006: Proceedings of the annual research conference of the royal institution of chartered surveyors (7-8 September 2006, University College London) [Електронний ресурс]. – Available at : http://usir.salford.ac.uk/id/eprint/2950/1/2006_Cobra_Lee_CC.pdf
4. Paterek P. Effective Knowledge Management in Agile Project Teams - Impact and Enablers / P. Paterek // Fifth International Scientific Conference on Project Management in the Baltic Countries April 14-15, 2016. – 2016. – P. 246–259.
5. Bittner E. A. C. Collaborative Knowledge Sharing in Project Teams - Requirements and Design Goals / E. A. C. Bittner, A. Hoffmann // 24th European Conference on Information Systems (ECIS). Istanbul, Turkey. – 2016. - Available at: https://www.researchgate.net/publication/314267486_Collaborative_Knowledge_Sharing_in_Project_Teams_-_Requirements_and_Design_Goals
6. Hosseini S.M. A model for project team formation in complex engineering projects under uncertainty: A knowledge-sharing approach / S.M. Hosseini, P. Akhavan // Kybernetes. – 2017. - № 46 (7) – P. 1131-1157.
7. Kosenko N. Building and developing a project team on the basis of a multicriteria model / N. Kosenko, A. Kolomiets // Suchasniy stan naukovih doslidzhen ta tehnologiy v promislovosti. – 2017. - № 2 (2). – P. 56-61.
8. Tornjanski V. Effectiveness of Knowledge Transfer Between Project Team Members in Digitally Disrupted Organizations / V. Tornjanski, D. Petrovic, S. Nesic // Management: Journal of Sustainable Business and Management Solutions in Emerging Economies. – 2020. - № 25 (2). – P. 1-14.
9. Chaikovska I.I. Development of an economic-mathematical model to determine the optimal duration of project operations / I. Chaikovska, M. Chaikovskiy // Eastern-European journal of enterprise technologies (control processes). – 2020. – № 3 (105). – P. 34–42.
10. Hairul P.A. What matters in project team management? / P.A. Hairul // Polish Journal of Management Studies. – 2018. - №17(2). – P. 211-221.
11. Muszyńska K. (2018). A concept for measuring effectiveness of communication in project teams / K. Muszyńska // Journal of Economics and Management. – 2018. - № 33(3). – P. 63-79.
12. Górniak A. Assessment of the project teams' communication skills in the automotive industry / A. Górniak, K. Midor, J. Kaźmierczak // Multidisciplinary Aspects of Production Engineering. – 2019. - № 2 (1). – P. 624-632.
13. Building a project team according to the time allocated and the number of relationships for the successful completion of a project / D. Filip, F. Covaciu, A. Sarb, S. Timoftei // Acta Technica Napocensis. Series: Applied Mathematics, Mechanics, and Engineering. – 2019. - № 62(I). – P. 141-148.
14. Dumitrașcu I., Dumitrașcu D.D. Creating effective international virtual project team / I. Dumitrașcu, D.D. Dumitrașcu // Revista Economică. – 2016. - № 68:3. – P. 46-56.
15. Knowledge Identification by Structured Data for Decision Making in Project Teams / N. Yusupova, O. Smetanina, E. Sazonova, A. Agadullina // ITIDS 2020: Proceedings of the 8th Scientific Conference on Information Technologies for Intelligent Decision Making Support. – 2020. – P. 385-390.
16. Kalayathankal S.J., Kureethara J.V., Narayanamoorthy S. (2021). A modified fuzzy approach to project team selection / S.J. Kalayathankal, J.V. Kureethara, S. Narayanamoorthy // Soft Computing Letters. – 2021. - № 3. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.socl.2021.100012>

Надійшла / Paper received : 30.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 64.011.1:640.4\

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-21

МІЗЮК Б. М.

ORCID ID: 0000-0002-6917-6351

МЕЛЬНИК І. М.

ORCID ID: 0000-0002-3132-6500

Львівський торговельно-економічний університет

ПАРАДИГМАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

У статті йдеться про прагматичний напрям створення інструментарію системного управління в індустрії гостинності, зокрема про перехід до нової системи поглядів на діяльність підприємств з позиції теоретичних положень теорії систем, теорії організацій, системного та ситуаційного підходів й аналізу, економічної теорії, соціальної психології, інформатики та комп'ютерних технологій. Нова модель системного управління передбачає зв'язок та послідовне використання теоретичних положень й інструментальних засобів функціонування системи управління. Встановлено, що системна парадигма управління є процесом регулювання та координації виробничо-економічних операцій, в основу якого покладено властивості процесу як складної системи; підпорядкованість закономірностям теорії організації; наявність засобів, які б забезпечили прояв властивостей системи та здійснення закономірностей теорії організації.

Ключові слова: управління, індустрія гостинності, парадигма, система, системний підхід, модель.

B. MIZYUK

IRYNA MELNYK

Lviv University of Trade and Economics

PARADIGMATIC APPROACH TO SYSTEM MANAGEMENT IN THE HOSPITALITY INDUSTRY

Building a modern competitive economy requires intensification of management and investment activities on the basis of innovation. In the conditions of intensification of the process of Ukraine's integration into the European community there is a need to change the guidelines and transformational factors of the hospitality industry. The manifestation of crisis trends in the field of tourism and hotel and restaurant business indicates the need for a systematic approach to the organization and regulation of this area. The problem of revising the old and creating a new system management paradigm in the hospitality industry comes to the fore. The development of management, as art and theory, has evolved. However, the change in management tasks at certain stages of development of economic relations indicates a change in perceptions and approaches to the organization and regulation of economic and production processes. Moreover, this is determined by the dynamics of change in all areas and spheres of socio-economic, cultural, health and other forms of social activity. Depending on their importance, views on management changed at different stages, which manifested itself in the formation of relevant conceptual positions and different management paradigms and was reflected in the emergence of different scientific schools, such as "scientific management", "classical", "human relations", "quantitative approach", "behavioral sciences", "production activities", etc. Features of the current stage of development of public relations, the need for a strategic vision of the prospects of technological innovation necessitate a new approach to management, substantiation of new theoretical and practical principles of technological modernization of management systems in all sectors of the hospitality industry. The article deals with the pragmatic direction of creating tools for system management of the hospitality industry, in particular the transition to a new system of views on the activities of enterprises from the standpoint of theoretical positions in systems' theory, organizational theory, systematic and situational approaches and analysis, economic theory, social psychology, computer sciences, and computer technologies. The new model of system management involves the connection and consistent use of theoretical principles and tools for the functioning of the control system. It is established that the system management paradigm is a process of regulation and coordination of production and economic operations, which is based on the properties of the process as a complex system; subordination to the laws of the organizational theory; the availability of tools that would ensure the manifestation of the properties of the system and the implementation of the laws of organizational theory.

Key words: management, hospitality industry, paradigm, system, systematic approach, model.

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

Побудова сучасної конкурентоспроможної економіки потребує активізації управлінської та інвестиційної діяльності на засадах інноваційності. В умовах інтенсифікації процесу інтеграції України в європейську спільноту виникає необхідність зміни орієнтирів і трансформаційних чинників розвитку індустрії гостинності. Прояв кризових тенденцій у галузі туризму та готельно-ресторанного бізнесу свідчить про необхідність системного підходу до організації та регулювання цієї сфери. На перший план виступає проблема перегляду старої та створення нової системної парадигми управління в індустрії гостинності.

Розвиток управління, як мистецтва і теорії, проходив еволюційним шляхом. Однак зміна завдань управління на певних етапах розвитку економічних відносин свідчить про зміну уявлень і підходів до організації та регулювання господарсько-виробничих процесів. Причому, це визначається динамікою змін у всіх областях та сферах соціально-господарської, культурної, оздоровчої та інших форм громадської діяльності. Залежно від їх значення на різних стадіях змінювались погляди на менеджмент, що і проявилось

у формуванні відповідних концептуальних положень та різних управлінських парадигм і відображалось в появі різних наукових шкіл, таких як “наукове управління”, “класична”, “людських стосунків”, “кількісного підходу”, “поведінкових наук”, “виробничої діяльності” тощо.

Особливості сучасного етапу розвитку суспільних відносин, потреба у стратегічному баченні перспектив технологічних інновацій зумовлюють необхідність нового підходу до управління, обґрунтування нових теоретичних і практичних засад технологічної модернізації систем управління у всіх галузях індустрії гостинності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вивченню теоретичних, методологічних та практичних питань формування й розвитку ефективної системи стратегічного управління присвячено багато наукових праць. Найбільший внесок у розробку основ системи і стратегічного управління зробили такі відомі іноземні та вітчизняні дослідники, як Р. Акофф [1], І. Ансофф [2], Л. фон Бергаланфі [3], М. Блаут [4], Р. Браймер [5], Д. Бурчфілд [6], П. Вейл, Дж. ван Гіг, Г. Гедройц [7], Є. Данільова [8], Д. Келлі [9], К. Макконнел, О. Остапчук [10], І. Черноруцький [11] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Необхідність швидкого прискорення змін щодо підвищення ефективності рівня обслуговування в індустрії гостинності неодмінно потребує удосконалення сучасної системи управління як у туристичній сфері, так і у готельно-ресторанному обслуговуванні закордонних і вітчизняних гостей. Цього можна досягнути лише за умови зміни усталеної ще в часах планово-адміністративної системи управління в сфері обслуговування та переходу до нової ринкової парадигми управління на засадах, що базуються на системному та ситуаційному підходах. Тому завдання полягає в розкритті основних напрямків переконання прийнятої парадигми управління на нову модель системного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасна фаза розвитку теоретичних засад управління характеризується намаганням формалізувати організування, регулювання, узгодження та контролювання процесів функціонування підприємств й організацій, зайнятих в індустрії гостинності, використовуючи при цьому, перш за все, інформаційні технології та засоби економіко-математичного моделювання. Йдеться про прагматичний напрям створення інструментарію менеджменту в туристичній, готельній та ресторанній галузях. На даний час відсутнє привілеювання певної наукової школи менеджменту. Для вітчизняних підприємств індустрії гостинності на сучасному етапі характерним є зростання інтересу до американських, європейських та південно-східних положень і принципів, їх адаптації до вітчизняних умов.

Становлення менеджменту як теорії та практики управління індустрією гостинності пов'язане з ситуацією двоякого характеру. З одного боку, ринкові відносини будуються на потенціалі, який більшою мірою був створений ще за радянських часів, з іншого – використання цього потенціалу пов'язане із застосуванням положень і принципів, що характерні для сучасного менеджменту. Як показує практика, такий перекосяк не приносить успіху. Даний етап функціонування закладів, що відносяться до індустрії гостинності, відрізняється складністю, різноманітністю та зростанням кризових явищ. Кількість проблем, що виникають у діяльності кожного підприємства пов'язана з великою кількістю ризиків. До таких проблем та проявів ризикових ситуацій можна віднести:

- пов'язані з можливою зміною форм власності чи організаційно-правового статусу у зв'язку зі зміною підпорядкування та відповідальності за результати діяльності;
- встановлення орієнтирів діяльності відповідно до змін умов функціонування; тут же виникає питання конкурентного статусу та його підвищення;
- удосконалення організаційно-виробничого механізму, що, в першу чергу, вимагає впровадження інноваційних технологій та методології стратегічного управління;
- пов'язані з формуванням та використанням нового покоління менеджерів, які б виступали в ролі рушійної сили реалізації наявного потенціалу організації чи підприємства індустрії гостинності.

Фактично мова йде про створення моделі саме системного управління, яка б акумулювала здобутки сучасного менеджменту та враховувала зміни й загрози, що виникають в зовнішньому середовищі підприємств та організацій індустрії гостинності. Нова модель системного управління повинна служити основою діяльності в швидкозмінних ситуаціях на ринку гостинності. Зв'язок та послідовне використання теоретичних положень системного управління для створення системи управління та інструментальних засобів її функціонування зображено на рис. 1.

Геометрично система представлена у вигляді конусоподібної геометричної фігури. У конус входить п'ять вкладених циліндрів, кожен з яких базується на попередньому і служить основою для розробки положень наступного рівня. Основу конуса складають положення системної парадигми, які є базою для методологічних положень побудови механізму системного управління. Останні визначають інтеграційну концепцію діяльності кожного підприємства чи організації індустрії гостинності. На їх основі формується механізм перетворення потенціалу підприємства в результат діяльності. Ефективність механізму визначається, перш за все, наявним потенціалом підприємства, його структурою та встановленими можливостями й загрозами сегменту ринку. Власне на основі потенціалу управління формується система управління та вибираються інструментальні засоби ефективного досягнення поставлених цілей. Теоретичною

базою запропонованої моделі виступає парадигма управління. Вона повинна чітко відрізнятися своєю структурою, бути зрозумілою та прийнятною до розробки інструментальних засобів управління. Це вимагає взаєпов'язаності положень різних наукових дисциплін, композиція яких давала б можливість протягом тривалого часу вирішувати виникаючі проблеми.



Рис. 1. Зв'язок теоретичних положень формування системного управління підприємств та організацій індустрії гостинності

Як відомо, парадигма скерована не на вирішення окремих проблем, а на принципові питання, що пов'язані зі структурою, зв'язками, процесами та поведінкою суб'єктів управління, зміною стану керованих об'єктів, закономірностями функціонування та розвитку систем управління. Парадигма як система поглядів та теоретичних підходів до управління повинна носити адаптивний характер і видозмінюватись залежно від зміни завдань управління. Схематично загальноприйняту модель можна зобразити на рис. 2.



Рис. 2. Парадигма управління в умовах адміністративних систем

У цьому дослідженні автори зробили спробу сформулювати парадигму управління підприємствами індустрії гостинності, виходячи з того, що вона повинна бути концептуальною схемою постановки та розв'язку завдань управління в різноманітних ситуаціях, яка б забезпечила їх життєздатність та сталий розвиток. У ролі теоретичних засад парадигми управління пропонується взаємозв'язана сукупність понять, категорій, положень, принципів та закономірностей таких наукових галузей, як теорія систем, теорія організації, інформатика, економічна теорія, системний підхід і системний аналіз, соціопсихологія тощо. Причому, йдеться лише про те, що має безпосереднє відношення до процесів управління в соціально-економічних системах. Схематично взаємозв'язність теоретичних складових системної парадигми пропонується зобразити рис. 3.



Рис. 3. Взаємозв'язок положень різноманітних наук, що становлять теоретичну базу системної парадигми

Взаємозв'язок та вплив конкретних теоретичних положень парадигми та системи управління тих чи інших суб'єктів індустрії гостинності можна зобразити відповідно до рис. 4.



Рис. 4. Модель системної парадигми управління

З позиції представленої моделі, системна парадигма управління – це процес регулювання та координації виробничо-економічних операцій, в основу якого покладено:

- властивості процесу як складної системи, а саме: цілеспрямованість, цілісність, ділимість, ієрархічність, ізолюваність, множинність та емерджентність;
- підпорядкованість закономірностям теорії організації, а саме: самозбереження розвитку, синергії, інформативності, аналізу-синтезу, гармонізації;
- наявність засобів, які б забезпечили прояв властивостей системи та здійснення закономірностей теорії організації.

До засобів системного управління відносяться: ситуаційний підхід, сучасні комп'ютерні технології, що важливо, інтелектуально-психологічні здатності керівників. Власне останні через стратегічне, тактичне та оперативне управління забезпечують досягнення поставлених цілей. Системне управління відрізняється від загальноприйнятого розуміння поняття “управління” чіткою послідовністю обґрунтованих управлінських дій, в основу яких покладено чітко визначене завдання, вираженість етапів здійснення дій, узгодженість дій в часі, обґрунтоване виділення необхідних ресурсів та підбір кваліфікованих виконавців.

Доцільно зауважити різницю між ефективним управлінням та системним. Справа в тому, що ефективного управління не може бути без системного. По суті воно виступає як необхідна умова ефективного. Власне, через реалізацію системного управління можна досягнути найкращих результатів при найменших витратах, тобто досягнути оптимального, а значить ефективного управління. Крім того, рівень системного управління є величиною якісного характеру, що відображає відношення між повнотою застосування властивостей управління як складної системи, закономірностей теорії організації та використання інструментальних засобів до величини досягнутих результатів за мінусом витрат на їх досягнення. Таким чином, на основі теоретичних підстав та емпіричного спостереження за діяльністю підприємств індустрії гостинності можна висловити переконання в доцільності переходу функціонування останніх на нову, системну парадигму діяльності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Розглядаючи тенденції та перспективи розвитку індустрії гостинності в Україні можна констатувати, що не зважаючи на значну кількість проблем та кризових явищ ця галузь володіє суттєвим резервом для розвитку. Для того, щоб його використати, треба привести в динамічний стан весь наявний потенціал. А це потребує зміни існуючої парадигми управління, характерної для попередніх часів і переходу до нової її системи, яка б послужила основою стратегічного управління суб'єктами та об'єктами індустрії гостинності й ефективного використання наявного ресурсу. Мова йде про перехід до нової системи поглядів на діяльність підприємств індустрії гостинності з позицій теоретичних положень теорії систем, теорії організації, системного та ситуаційного підходів й аналізу, економічної теорії, соціальної психології, інформатики та комп'ютерних технологій.

Подальші дослідження пов'язані, перш за все, з вибором та таким компонуванням складових цих теоретичних дисциплін, які були б скеровані на цілі та характерні риси й особливості функціонування організацій та підприємств індустрії гостинності. Це стосується, перш за все, галузі туризму, готельно-ресторанної справи та сфери розваг.

Література

1. Ackoff Russell L. Towards a System of Systems Concepts. Management science. 1971. Vol.17, No 11. P. 661-671.
2. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. Санкт-Петербург : Питер, 2011. 344 с.
3. Bertalanfy L. von. General system theory. Foundations, development applications. N.Y.: Braziller, 1969. 483 p.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Москва : Дело ЛТД, 1994. 627 с.
5. Браймер Р. Основы управления в индустрии гостеприимства. Пер. с англ. Москва : АспектПресс, 2016. 384 с.
6. Бурчфилд Д. Системный анализ. Процесс принятия количественных решений. Пер. с англ. Ю. П. Васильева. Современные методы внутрифирменного управления в капиталистических странах. Москва : Прогресс, 1971. 442 с.
7. Гедройц Г. Ю. Визначення сутності поняття “стратегічне управління”. Економіка підприємства. 2012. № 2. С. 22-23.
8. Данільова Є. І. Взаємозв'язок стратегічного та оперативного управління в системі управління компанією. Економіка. Соціологія. Менеджмент. 2009. № 4. С. 24–27.
9. Гуияр Франсис Ж., Келли Джеймс Н. Преобразование организации. Пер. с англ. Москва : Дело, 2000. 376 с.
10. Остапчук О. Є. Системний підхід до управління та прийняття управлінських рішень. URL : http://confiapv.at.ua/publ/konferenciji_2011/section_5/sistemnij_pidkhid_do_upravlinnja_ta_prijnjattja_upravlinskikh_rishen/11-1-0-787.

11. Черноруцкий И. Г. Методы оптимизации в теории управления. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 255 с.

References

1. Ackoff Russell L. (1971) Towards a System of Systems Concepts. Management science. Vol.17, No 11. P. 661-671.
2. Ansoff I. (2011) Strategicheskij menedzhment. Klassicheskoe izdanie [Strategic management. Classic Edition]. Sankt-Peterburg : Piter. 344 s.
3. Bertalanfy L. von (1969). General system theory. Foundations, development applications. N.Y. : Braziller. 483 p.
4. Blaug M. (1994) Ekonomicheskaya mysl v retrospektive [Economic thought in retrospect]. Moskva : Delo LTD. 627 s.
5. Brajmer R. (2016) Osnovy upravleniya v industrii gostepriimstva [Hospitality Management Fundamentals]. Per. s angl. Moskva : AspektPress. 384 s.
6. Burchfield D. (1971) Sistemnyj analiz. Protsess prinyatiya kolichestvenny'kh reshenij [System analysis. Quantitative decision making process]. Per. s angl. Yu. P. Vasil'eva //Sovremennye metody' vnutrifirmennogo upravleniya v kapitalisticheskikh stranakh. Moskva : Progress. 442 s.
7. Hedroits H. Yu. (2012) Vyznachennia sutnosti poniattia "stratehichne upravlinnia" [Defining the essence of the concept of "strategic management"]. Ekonomika pidpriemstva. № 2. S. 22-23
8. Danilova Ye. I. (2009) Vzaimozv'язok stratehichnoho ta operativnoho upravlinnia v systemi upravlinnia kompaniiei [The relationship of strategic and operational management in the management system of the company] Ekonomika. Sotsiologhiia. Menedzhment. № 4. S. 24-27
9. Guiyar Fransis Zh., Kelli Dzhejms N. (2000) Preobrazovanie organizaczii [Organization transformation]. Per. s angl. Moskva : Delo. 376 s.
10. Ostapchuk O. Ye. Systemnyi pidkhid do upravlinnia ta pryiniattia upravlinskykh rishe [A systematic approach to management and management decisions]. Retrieved from http://confiapv.at.ua/publ/konferenciji_2011/section_5/sistemnij_pidkhid_do_upravlinnja_ta_prijnjattja_upravlinskikh_rishen/11-1-0-787
11. Chernoruczkij I. G. (2004) Metody optimizaczii v teorii upravleniya [Optimization methods in control theory] Sankt-Peterburg : Piter. 255 s.

Надійшла / Paper received : 24.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК. 331.556.4:330.341(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-22

КРАВЧИК Ю. В.

ORCID ID: 0000-0002-2780-5605

e-mail: gromplus7@gmail.com

Хмельницький національний університет

ПОЛІЩУК В. В.

ORCID ID: 0000-0002-4404-2603

e-mail: polishykvobodumur@gmail.com

Львівський торговельно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНО-СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Обґрунтовано новий концептуально-стратегічний підхід до державного регулювання міграційних процесів України. Визначено зміст стратегії в практиці державного регулювання з акцентом на визначеній послідовності дій. Здійснено ретроспективний аналіз стратегічного регулювання міграції в Україні, що підтвердило тривалий процес невизначеності концептуальних засад. Запропоновано новий концептуальний підхід до стратегічного регулювання сфери міграції в Україні, що передбачає розгляд управлінського об'єкту міграції як процесу. Визначено основні положення Стратегії державного регулювання міграційних процесів України на період до 2027 року з розподілом цілей і завдань.

Ключові слова: міграційні процеси, державне регулювання, стратегія, міграційна політика.

YURIY KRAVCHYK

Khmelnitskyi National University

VOLODYMYR POLISHCHUK

Lviv Trade and Economic University

CONCEPTUAL-STRATEGIC APPROACH TO STATE REGULATION OF MIGRATION PROCESSES

A new conceptual and strategic approach to state regulation of migration processes in Ukraine is substantiated. The content of the strategy in the practice of state regulation is determined with an emphasis on a certain sequence of actions. The provisions of the Strategy of the state migration policy of Ukraine for the period up to 2025 were analyzed. A retrospective analysis of the strategic regulation of migration in Ukraine was carried out, which confirmed the long process of uncertainty of conceptual principles. A new conceptual approach to the strategic regulation of migration in Ukraine is proposed, which provides for the consideration of the management object of migration as a process. It provides for the allocation of tasks at the stages of capacity building and preparation for migration, relocation, adaptation and integration, re-emigration, integration of migratory capital, assimilation, acculturation, naturalization. The doctrine of strategy development should be socio-economic growth as a defining management principle. The aim of the strategy is the state regulation of migration processes on the basis of security, order and regulation with the establishment of migration as an asset of socio-economic growth. The main provisions of the Strategy of state regulation of migration processes of Ukraine for the period up to 2027 with the distribution of goals and objectives in the following areas: ensuring the positive impact of migration processes on socio-economic development; ensuring sufficient dynamics of socio-economic development to curb migration losses; ensuring sufficient dynamics of socio-economic development through selective immigration. The goals of the Strategy are highlighted: basic - accounting and statistical, protective, institutional and legal, information and infrastructure; stage - with a list of tasks in terms of stages of the migration process.

Keywords: migration processes, state regulation, strategy, migration policy.

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

Забезпечення позитивного впливу міграції на різні соціально-економічні процеси вимагає часових і ресурсних затрат. Для їх планування у практиці державного регулювання утвердився підхід стратегування, що передбачає визначення послідовності дій на певний період часу з конкретизацією напрямів реалізації, відповідальних суб'єктів і задіяних ресурсів.

В Україні за роки незалежності діяли та продовжує діяти низка стратегій і концепцій. Залишається питанням ефективність їхнього виконання, у зв'язку з чим інструментарій стратегічного планування і програмно-цільового регулювання піддається сумніву з приводу доцільності застосування за поточних умов низької політичної культури, дисципліни й відповідальності. Разом з тим, без стратегічного планування неможливо розуміти пріоритети розвитку певного об'єкта та забезпечувати стабільне функціонування управлінських систем на рівні держави, регіонів, громад. Стратегія дозволяє визначати можливості реагування на впливи зовнішнього середовища, співставляючи цілі з потенціалом і ресурсами. Стратегія забезпечує функціональність управлінської діяльності шляхом визначення послідовності дій. Даний аспект є дуже важливим, адже в теорії і практиці державного планування в стратегічних нормативах часто наводиться комплекс заходів без розуміння значення виконання одних для посилення можливостей виконання інших (принципи субсидіарності, компліментарності і т. д.). Це одна з причин, чому стратегічне планування в Україні є неефективним та підтримує політичну відповідальність на низькому рівні.

Аналіз досліджень та публікацій

В Україні обґрунтування стратегічних пріоритетів державного регулювання міграційних процесів має базуватись на чинних стратегічних нормативах, продовжуючи їх цілі та враховуючи недоліки реалізації. З 2011 року в Україні прийнята Концепція державної міграційної політики. Починаючи з 1999 року Верховна Рада України п'ять разів розглядала проекти концепції міграційної політики і лише в 2011 році затвердила відповідний норматив на вимогу Плану дій з лібералізації візового режиму з ЄС. Однак серед фахівців концепція отримала критичну оцінку.

Незважаючи на критичну оцінку, концепція стала основою для прийняття у 2017 році Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року. Для реалізації стратегії був затверджений План заходів на 2018–2021 роки.

У 2019 році прийнята Стратегія інтегрованого управління кордонами на період до 2025 року, проект плану заходів з реалізації якої почав розглядатись лише з середини 2021 року. Даний норматив слід враховувати в частині доповнення до заходів регулювання міграційних процесів безпосередньо на етапі міграційного переміщення, а також під час формування потенціалу міграції, адже розвинутість інфраструктури переміщень чинить суттєвий вплив на міграційні потоки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Стратегічне планування в сфері міграції – це складне управлінське завдання, оскільки вимагає поєднання прямих і непрямих методів регулювання міграції як явища і процесу, що формується низкою етапів з різними причинами та наслідками. Водночас для обґрунтування стратегічних пріоритетів державного регулювання міграційних процесів України слід враховувати діючі глобальні і національні концептуально-стратегічні підходи в сфері міграції.

Прийняті нормативи підтверджують впровадження в Україні загальноєвропейських «нерепресивних» принципів регулювання міграційних процесів. Однак стоїть інше питання – чи це свідоме впровадження методів непрямого регулювання, чи це радше формалізм управлінських рішень, що притаманний багатьом сферам реалізації державної політики в Україні.

Чинні стратегічні нормативи у міграційній сфері потребують глибшого аналізу для наукового обґрунтування потреби законодавчих удосконалень, у тому числі з перетворенням міграції населення України в актив соціально-економічного зростання і розвитку.

Формулювання цілей статті

Метою статті є наукове обґрунтування концептуально-стратегічного підходу до державного регулювання міграційних процесів з забезпеченням соціально-економічного зростання України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Слабкою стороною національної стратегії є відсутність акцентів щодо регулювання міграції як процесу з визначеними етапами. Якщо у глобальному договорі однією з цілей чітко виокремлено об'єктивне інформування про перебіг міграції на всіх етапах, то в національній стратегії пропозиції інформаційно-облікового характеру носять загальний характер і часто зосереджуються на в'їзних міграційних потоках [1, с. 149–170; 2, с. 67–72].

Пропонуємо новий концептуально-стратегічний підхід до державного регулювання міграційних процесів України. Він охоплює концептуальне бачення об'єкту регулювання – міграції як процесу, що базується на доктрині соціально-економічного зростання та визначає стратегічні пріоритети в розрізі трьох основних напрямків: 1) забезпечення позитивного впливу міграційних процесів на соціально-економічний розвиток; 2) забезпечення достатньої динаміки соціально-економічного розвитку на шляху стримування міграційних втрат; 3) забезпечення достатньої динаміки соціально-економічного розвитку на шляху селективної імміграції (табл. 1). Такий розподіл дозволяє системно виокремити заходи за в'їзним і виїзним міграційними векторами та підкреслити актуальність концептуальних завдань державного регулювання у міграційній сфері, пов'язаних з обліково-статистичною, захисною, інституційно-правовою, інформаційною й інфраструктурною діяльністю.

Таблиця 1

Новий концептуально-стратегічний підхід до державного регулювання міграційних процесів України

Концепція	Розгляд управлінського об'єкту міграції як процесу з етапами формування потенціалу і підготовки до міграції, переміщення, адаптації й інтеграції, реєстрації, інтеграції міграційного капіталу, асиміляції, акультурації, натуралізації
Доктрина	Соціально-економічне зростання як визначальний управлінський принцип
Стратегія	<p>Мета: державне регулювання міграційних процесів на засадах безпечності, впорядкованості і регульованості та з утвердженням міграції як активу соціально-економічного зростання:</p> <ul style="list-style-type: none"> - забезпечення позитивного впливу міграційних процесів на соціально-економічний розвиток; - забезпечення достатньої динаміки соціально-економічного розвитку на шляху стримування міграційних втрат; - забезпечення достатньої динаміки соціально-економічного розвитку на шляху селективної імміграції

Обрання доктриною соціально-економічне зростання обумовлено динамічністю міграційних процесів в умовах нестабільності та періодичного виникнення форс-мажорних обставин (пандемії, міграційні кризи внаслідок військових конфліктів і природних катаклізмів та ін.) [3, с. 105–110]. З теорії відомо, що економічне зростання передбачає нарощування обсягів виробництва і споживання. Економічне зростання

вчені визначають «феноменом» підвищення макроекономічних показників. У той же час, соціальне зростання слід розглядати через призму змін рівня та якості життя, які в довготерміновій перспективі трансформуються в ознаки соціального розвитку. Соціально-економічне зростання як парадигма державного регулювання міграційних процесів передбачає забезпечення їх взаємовпливу з динамікою економічного зростання, вираженого в макроекономічних показниках, а також рівнем і якістю життя населення з поєднанням кількісної й якісної оцінки задоволення людських потреб [4, с. 14–19].

Розглянемо більш детально, якими мають бути нові цілі і завдання Стратегії державного регулювання міграційних процесів України. Термін дії чинної Стратегії – 2027 рік. План заходів з її реалізації затверджений до 2021 року. З огляду на процес підготовки наступного етапу досягнення цілей стратегії і затвердження нового плану заходів, пропонуємо враховувати авторські пропозиції концептуально-стратегічного підходу з розробкою нової Стратегії державного регулювання міграційних процесів України на період до 2027 року. Для України актуально регламентувати окремі стратегічні пріоритети для внутрішніх і зовнішніх міграційних процесів, а також для вимушених міграцій [5, с. 51–67]. У даній стратегії можливості регулювання даних векторів та видів міграційних переміщень означено узагальнено. Здебільшого Стратегія має бути орієнтована на зовнішні міграційні процеси, що мають сильний вплив на соціально-економічний розвиток країни.

Пропоновані стратегічні завдання мають передбачати середній строк реалізації – 5 років (2023–2027 роки) та відповідати наступним вимогам [6, с. 8–14; 7, с. 323–327]:

- враховувати глобальні підходи до регулювання міграційних процесів з посиленням ліберальних принципів і верховенства права в частині забезпечення вільних переміщень і свободи вибору;
- відповідати стратегічним пріоритетам розвитку, програмним цілям і законодавчим положенням України;
- бути конкретизованими, тобто не мати загального характеру, щоб не втрачати можливостей визначення інституційної відповідальності;
- бути спрямованими на вирішення гострих міграційних проблем і таких, які вже нині породжують серйозні загрози, як-от зростаюча освітня еміграція;
- пролонговувати успішні практики регулювання міграційних процесів у попередні періоди;
- визначати нові пріоритети регулювання міграційних процесів, здатних змінити їх закономірності в конструктивне русло;
- визначати нові пріоритети регулювання міграційних процесів в умовах обмежених бюджетних ресурсів та низької політичної культури, дисципліни й відповідальності, виділяючи ті завдання, виконання яких може мати ефект каталізатора для подальших позитивних змін;
- «звужувати» пріоритети регулювання, не намагатись охопити всі проблемні аспекти міграції за різними векторами та для різних категорій мігрантів й осіб зі спеціальним статусом; перелік завдань має зважати на реальність їх виконання та не допускати подальшого збереження практики формалізму управлінських рішень та дотримання положень законодавства;
- обґрунтовувати доцільність розробки й реалізації державних (регіональних, локальних) цільових програм для окремих завдань та їх поєднання за цілями;
- не допускати визначення цілей і завдань, які є безумовними і входять до основних повноважень профільних органів (наприклад, у діючій Стратегії вони стосуються обліку населення і реєстрації місця проживання, видачі і безпеки документів тощо).

Часове обмеження 2027 роком відповідає терміну стратегічного планування регіонального розвитку (Державна стратегія регіонального розвитку на 2021–2027 роки). З огляду на управлінський тренд регіоналізації, середньострокове стратегічне планування регулювання міграційної сфери з врахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку може отримати позитивний результат при реалізації регіональних програм. Усі області України в своїх регіональних стратегіях (чи стратегіях розвитку громади) визначають міграцію як одну з проблем [8, с. 36–39]. Однак у напрямках реалізації програм міграційна проблематика піднімається рідко, оскільки через міграцію регіони часто послаблюють проблеми безробіття та отримують додатковий фінансовий ресурс для регіонального споживчого ринку, ринку нерухомості та ін. [9, с. 39–45]. При цьому відсутнє розуміння короточасного ефекту таких міграційних «дивідендів», які надалі формують загрози безповоротних демографічних втрат при зростаючих внутрішніх депопуляційних процесах.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Для України актуально визначити новий концептуально-стратегічний підхід до державного регулювання міграційних процесів, що передбачає етапний підхід. В основі його наукового обґрунтування має бути доктрина соціально-економічного зростання. Міграція має утверджуватись як актив соціально-економічних змін. Для цього слід затвердити нову середньострокову стратегію, яка б поєднувала основоположні (обліково-статистичні, захисні, інституційно-правові, інформаційні, інфраструктурні) цілі, досягнення яких забезпечить конструктивність міграційних процесів за всіма векторами, а також цілі у розрізі етапів окремо щодо еміграції та імміграції. Такий розподіл пріоритетів не повинен допускати широкого переліку завдань, а визначати лише ті, що можуть послабити міграційні загрози, бути реально втіленими в життя, спричинити подальшу позитивну наслідковість щодо взаємовпливу міграційних процесів і соціально-

економічного розвитку. У перспективі важливо враховувати також попередні управлінські успіхи, пролонговуючи їх реалізацію та виправляючи виявлені недоліки.

Література

1. Vasylytsiv T., Lupak R., Kunytska-Iliash M., Levytska O., Mulska O. Instruments of regional policy for human resources conservation by means of regulation of external youth migration of rural territories of the Carpathian region. *Agricultural and Resource Economics*. 2020. Vol. 6. № 3. P. 149–170.
2. Гринкевич С. С., Лупак Р. Л., Васильків Ю. В. Формування системи та структурування інституційного забезпечення реалізації державної політики розвитку і використання трудового потенціалу України. *Бізнес Інформ*. 2015. № 7. С. 67–72.
3. Качмарик Я. Д., Лупак Р. Л. Система рішень процесу відтворення трудового потенціалу корпоративних систем. *Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні*. 2005. Спец. вип. 15 (Ч. 1). С. 105–110.
4. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л. Стратегічні пріоритети конвергенції соціальної безпеки України та ЄС. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. Вип. 5 (133). С. 14–19.
5. Vasylytsiv T., Lupak R., Levytska O. Trends and characteristics of The migration from Ukraine to Poland: the aspect of rural areas and conclusion for state migration policy. *Wiś i Rolnictwo*. 2020. № 186 (1). 51–67.
6. Васильців Т. Г., Іляш О. І., Лупак Р. Л. Проблеми та засоби конвергенції соціальної безпеки в Україні та ЄС. *Бізнес Інформ*. 2018. № 12. С. 8–14.
7. Лупак Р. Л. Вибір стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Ч. 3. С. 323–327.
8. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Левицька О. О., Мульська О. П. Ідентифікація факторів міграційної активності населення Карпатського регіону України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. Вип. 4 (272). С. 36–39.
9. Lupak R. L., Kunytska-Iliash M. V. Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution. *Інноваційна економіка*. 2017. № 7-8 (70). С. 39–45.

References

1. Vasylytsiv T., Lupak R., Kunytska-Iliash M., Levytska O., Mulska O. (2020). Instruments of regional policy for human resources conservation by means of regulation of external youth migration of rural territories of the Carpathian region. *Agricultural and Resource Economics*. Vol. 6. № 3. P. 149-170.
2. Hrynkevych S. S., Lupak R. L., Vasylykiv YU. V. (2015). Formuvannya systemy ta strukturuvannya instytutynoho zabezpechennya realizatsiyi derzhavnoyi polityky rozvytku i vykorystannya trudovoho potentsialu Ukrayiny [Formation of the system and structuring of institutional support for the implementation of state policy of development and use of labor potential of Ukraine]. *Biznes Inform*. № 7. P. 67-72.
3. Kachmaryk YA. D., Lupak R. L. (2005). Systema rishen protsesu vidtvorennya trudovoho potentsialu korporatyvnykh system [System of decisions of the process of reproduction of labor potential of corporate systems]. *Oblikovo-analitychni systemy subyektiv hospodarskoyi diyalnosti v Ukrayini*. 2005. Spec. issue 15 (Part 1). P. 105-110.
4. Vasylytsiv T. H., Lupak R. L. (2018). Stratehichni priorytety konverhentsiyi sotsialnoyi bezpeky Ukrayiny ta YES [Strategic priorities of social and Ukraine social security convergence]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrayiny*. Vol. 5 (133). P. 14-19.
5. Vasylytsiv T., Lupak R., Levytska O. (2020). Trends and characteristics of The migration from Ukraine to Poland: the aspect of rural areas and conclusion for state migration policy. *Wiś i Rolnictwo*. № 186 (1). P. 51-67.
6. Vasylytsiv T. H., Ilyash O. I., Lupak R. L. (2018). Problemy ta zasoby konverhentsiyi sotsialnoyi bezpeky v Ukrayini ta YES [Problems and means of convergence of social security in Ukraine and the EU]. *Biznes Inform*. 2018. № 12. P. 8-14.
7. Lupak R. L. (2012). Vybir stratehichnykh napryamiv zabezpechennya produktyvnosti ta efektyvnosti pratsi [The choice of strategic areas of productivity and efficiency]. *Ekonomichnyy analiz*. Vol. 10(3). P. 323-327.
8. Vasylytsiv T. H., Lupak R. L., Levytska O. O., Mulska O. P. (2019). Identyfikatsiya faktoriv mihratsiynoyi aktyvnosti naseleennya Karpatskoho rehionu Ukrayiny [Identification of factors of migration activity of the population of the Carpathian region of Ukraine]. *Herald of Khmelnytskyi National University*. Vol. 4(272). P. 36-39.
9. Lupak R. L., Kunytska-Iliash M. V. (2017). Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution. *Innovatsiyna ekonomika*. № 7-8 (70). P. 39-45.

Надійшла / Paper received : 19.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 338.22

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-23

БАРНА М. Ю.

ORCID: 0000-0001-5248-9774

e-mail: martabarna@ukr.net

Львівський торговельно-економічний університет

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЯК ЧИННИК РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

У статті вказано на ключові проблемні аспекти функціонування та розвитку національної економіки України в умовах активізації міграційних процесів, зокрема зовнішніх, трудових. Це втрата інтелектуально-кадрового капіталу, формування працедефіцитної кон'юнктури ринку праці, деградація територій, зменшення поступлень до центрального й місцевих бюджетів, загострення соціальних проблем і зростання в зв'язку з цим навантаження на бюджети тощо. Обґрунтовано актуальність формування та реалізації ефективної державної політики, орієнтованої на стримування обсягів зовнішньої та використання потенціалу внутрішньої міграції в Україні. Доведено, що одним з найбільш дієвих інструментів державного регулювання економіки у згаданому контексті є забезпечення самозайнятості населення шляхом започаткування та успішного ведення приватної підприємницької діяльності. Водночас, для цього в Україні потрібно істотно покращити бізнес-середовище. Показано, що однією з пріоритетних складових якісного бізнес-середовища є інфраструктура підтримки підприємництва. Обґрунтовано актуальні пропозиції з покращення інституційного середовища підтримки розвитку малого бізнесу в Україні.

Ключові слова: міграційні процеси, державне регулювання, соціально-економічний розвиток, підприємницький сектор, розвиток підприємництва.

BARNA MARTA

Lviv University of Trade and Economics

INSTRUMENTS OF THE STATE POLICY OF IMPROVEMENT OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE AS A FACTOR OF REGULATION OF MIGRATORY ACTIVITY OF THE POPULATION

The article points out the key problematic aspects of the functioning and development of the national economy of Ukraine in terms of intensification of migration processes, including external, labor. These are the loss of intellectual and human capital, the formation of a labor market shortage, the degradation of territories, the reduction of revenues to central and local budgets, the aggravation of social problems and the growing burden on budgets, and so on. The urgency of formation and implementation of an effective state policy focused on restraining the volume of external and using the potential of internal migration in Ukraine is substantiated. It is proved that one of the most effective tools of state regulation of the economy in this context is to ensure self-employment by starting and successfully running a private business. At the same time, this requires a significant improvement in the business environment in Ukraine. It is shown that one of the priority components of a quality business environment is the infrastructure to support entrepreneurship. Current proposals to improve the institutional environment to support small business development in Ukraine are substantiated. The priorities of the state policy of improving the associative and public infrastructure of entrepreneurial activity as an important area of support for small and medium enterprises and thus curbing migration processes in Ukraine include: 1) development and increase of competencies of associative business organizations; 2) ensuring cooperation between civil society organizations and associative business structures; 3) strengthening the interaction of government, associative business structures and civil society organizations in the field of transaction cost management. The scientific novelty of the study lies in the substantiation of a new institutional form of stimulating the development of small business in the country, as an institutional tripartite partnership of government officials and collective organizations of business and society. The practical significance of the research results is to use reasonable proposals in order to improve the existing infrastructure in Ukraine to support private business.

Keywords: migration processes, state regulation, socio-economic development, business sector, entrepreneurship development.

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

Проблема зростання міграційної активності населення України на сьогодні набула високої критичності, що одночасно зумовлено дією як внутрішніх (зниження рівня та якості життя, проблеми зайнятості, бажання отримати освіту та реалізувати себе за кордоном, анексія АР Крим і збройний конфлікт на сході країни), так і зовнішніх (глобалізація, висока мобільність населення, цифровізація суспільства, спрощення процедур перетину кордонів) чинників. Масового характеру набув виїзд населення за кордон з метою працевлаштування. Здебільшого це сезонна, циркулярна трудова міграція, але зростає й кількість практик, коли відбувається міграція осіб разом із бізнесом.

Міграційні процеси набувають все більш загрозливих масштабів, призводячи до критично негативних соціально-економічних наслідків: втрата людського ресурсу, депопуляції територій, формування

працедефіцитної кон'юнктури ринку праці, зростання трудової міграції молоді, освітньої міграції. Відтак, зростання цих та інших загроз економічній безпеці України вимагає вдосконалення державної політики, яка, з одного боку, була б спрямована на стримування збільшення обсягів зовнішньої міграції, а, з іншого, – створення умов для самореалізації, започаткування і розвитку власної справи (бізнесу) в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Характеристичні аспекти, механізми та інструменти державної політики регулювання міграційних процесів аналізуються у дослідженнях Дж. Аньяну та Е. Ерхиджакпора [1, с.51–91], Дж. Дюрана, С. Массея та Р. Зентено [2, с.107–127], О. Мульської та І. Бараняка [3, с.119–136]. Безпосередня специфіка перебігу міграцій населення, їх соціальні та економічні наслідки. Передумови вивчено у працях О. Махонюка та О. Мульської [4, с.128–133], В. Гееця [5, с.7–22] та ін. науковців. Конкретні засоби державного регулювання міграційних процесів, використання їх потенціалу системно висвітлено у дослідженнях Е. Лібанової [6, с.313–328], Т. Васильціва, О. Ляш, Р. Лупака [7], Н. Оматі [8, с.1281–1297] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Попри наявність багатьох досліджень у сфері соціальної та міграційної політики, регулювання міграційних процесів ситуація в Україні продовжує погіршуватися, що є підтвердженням критично гострої потреби у ідентифікації та запровадження більш ефективних, передусім економічних, механізмів регулювання міграцій. Таким може стати розвиток приватного підприємництва, для чого слід удосконалювати інфраструктуру його інституційної підтримки.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування напрямів та засобів удосконалення інституційного забезпечення підтримки розвитку малого підприємництва в Україні як непрямого інструменту стримування надмірних міграційних процесів та використання потенціалу внутрішньої міграції.

Виклад основного матеріалу

Державна політика удосконалення асоціативної та громадської інфраструктури підприємницької діяльності як напрям стримування та мінімізації негативних наслідків зовнішньої трудової міграції з України, передусім, має бути спрямованою на такі три пріоритети: зростання чисельності та суттєве розширення можливостей бізнес-асоціацій та інших підприємницьких організацій; розвиток та розширення практик співробітництва організацій громадянського суспільства та бізнес-асоціацій; активізація інструментів координації дій (включно з виробленням єдиної стратегії і тактики) органів державного управління, місцевого самоврядування, бізнес-асоціацій та організацій громадянського суспільства щодо покращення бізнес-середовища заради стимулювання розвитку малого підприємництва як чинника заміщення активізації зовнішньої міграційної активності населення.

Причому видається доцільним й дотримання цієї послідовності при реалізації державної політики розвитку асоціативної та громадської інфраструктури підприємництва в Україні. Зокрема, передусім варто посилити роль бізнес-асоціацій (як ключового елемента в системі координації та сприяння розвитку, зменшення трансакційних витрат та підвищення ефективності господарювання малих і середніх підприємств), що на сьогодні залишається вкрай слабкою.

Натомість, в країнах, яким вдалось розвинути малий, а в подальшому й середній бізнес було забезпечено не лише значне сприяння розвитку бізнес-асоціацій, але й належне розширення їх можливостей та компетенцій. Так, у США функціонує близько 150 тис. асоціацій, що представляють інтереси кожної професії та галузі, близько 90 % з усіх найманих в економіці працівників належать до хоча б однієї асоціації; щорічно створюється близько 1 тис. нових асоціативних підприємницьких структур; чисельність найманого персоналу асоціацій перевищує 300 тис. осіб; 95 % асоціацій пропонує своїм членам власні освітні програми; 71 % асоціацій проводять галузеві дослідження чи здійснюють збір статистичних даних, що істотно доповнюють інформаційну базу офіційної статистики.

Утворення підприємницьких спілок, інституцій та асоціацій є необхідною умовою забезпечити додаткову стійкість, захистити соціальні, економічні та корпоративні інтереси; співпраця суб'єктів малого підприємництва у межах підприємницьких об'єднань є життєздатним інструментом громадянського саморегулювання в економічній сфері, що допомагає суб'єктам підприємництва адаптуватися до складних умов посттрансформаційного етапу розвитку економіки. Варто додати, що розвинена мережа та ефективна діяльність бізнес-асоціацій є й важливим напрямом зниження трансакційних витрат держави, зокрема пов'язаних зі збором інформації про ситуацію в конкретних секторах та видах економічної діяльності, налагодженням взаєморозуміння між бізнесом та профільними відомствами. Її функціонування сприяє зниженню трансакційних ризиків і невизначеності, створює передумови для більш ефективного управління процесами розвитку підприємницького сектора економіки.

Попри доволі активний розвиток вітчизняних бізнес-асоціацій, ефективність їх діяльності щодо забезпечення вищої ефективності господарювання у секторі малого і середнього підприємництва в Україні залишається недостатньою, зокрема за такими напрямками, як (1) відстоювання інтересів представників підприємництва в місцевих органах влади; (2) вплив на удосконалення дозвільної та погоджувальної систем; (3) сприяння розвитку коопераційних зв'язків між суб'єктами різних секторів підприємництва та видів економічної діяльності; (4) взаємодія суб'єктів малого і середнього підприємництва з зовнішнім

середовищем; (5) розвиток мережі регіональних та місцевих представництв; (6) об'єднання діяльності бізнес-асоціацій між собою та створення потужного представника інтересів «третього класу».

З огляду на вказане в Україні визріла необхідність по-перше, вирівнювання компетенцій та розширення повноважень асоціативних підприємницьких об'єднань. Йдеться про використання ефективних зарубіжних практик законодавчого закріплення таких прав бізнес-асоціацій, як на участь у формуванні та реалізації державної регіональної або галузевої політики; експертизу нормативно-правових актів, включно з закріпленням норми обов'язковості державних органів проводити таку експертизу з залученням представників бізнесу; участь в засіданнях профільних колегій при регіональних та місцевих адміністративних органах влади; включення представників асоціацій до консультативно-експертних рад та робочих груп при органах влади; визначення статусу вітчизняного чи регіонального виробника. Інституціоналізація вказаних прав, інших компетенцій і обов'язків, форм та видів може бути здійснена шляхом прийняття Закону України «Про підприємницькі об'єднання».

По-друге, органам влади необхідно економічними методами стимулювати збільшення клієнтської бази асоціативних підприємницьких організацій. Цього можна досягнути за рахунок просвітницької діяльності, спрямованої на популяризацію бізнес-асоціацій та переваг для суб'єктів підприємництва від членства у них. Проте органи влади можуть використовувати й такі способи сприяння, як співфінансування на конкурсних засадах інформаційних та аналітичних ресурсів, створюваних бізнес-асоціаціями; підтримка галузевих ініціатив (виставок, конкурсів, програм підготовки і перепідготовки кадрів, центрів трансферу технологій); узгодження планів (стратегій, програм) розвитку секторів та галузей економіки, розроблених бізнес-асоціаціями у відповідності до державних програм, що реалізуються профільними відомствами чи регіональними (місцевими) адміністраціями.

Наступним пріоритетним напрямом удосконалення вітчизняного асоціативного та громадського середовища підприємницької діяльності є посилення співпраці бізнес-асоціацій та організацій громадянського суспільства. Важливо зауважити, що певний позитивний досвід такої взаємодії вже напрацьований. Попри позитивні аспекти така діяльність є недостатньою (у контексті створення сприятливого середовища для мінімізації трансакційних витрат підприємництва) та здебільшого дублює завдання, що мають виконуватися бізнес-асоціаціями. Вважаємо, що роль організацій громадянського суспільства та їх взаємодії в аналізованій сфері з асоціативними підприємницькими об'єднаннями має полягати у швидкому і повноцінному поширенні в громадському середовищі справедливої інформації про проблеми та стан взаємодії влади і суб'єктів підприємництва, ефективність регуляторної політики, рівень та обсяги соціальної відповідальності підприємництва, а також вираженні суспільного ставлення до підприємницької діяльності, рівня її безпечності та ділової активності населення. Фактично організації громадянського суспільства мають виконувати роль так званого «провідника настроїв» суб'єктів інституційного тристороннього партнерства держави, суб'єктів сектора малого підприємництва та громадянського суспільства, спрямованого на мінімізацію трансакційних витрат підприємництва та держави.

З огляду на великий масштаб цієї проблеми видається доцільним поступове налагодження співпраці бізнес-асоціацій та інших громадських організацій, зокрема за окремими сегментами підприємницької діяльності відповідно до спеціалізації підприємницьких об'єднань. Так, доцільно налагодити договірну співпрацю у сфері молодіжного, жіночого, сільського, ремеслового, туристичного, венчурного та інноваційного підприємництва тощо. Взаємодія асоціативних підприємницьких та громадських організацій за цими напрямками дозволить популяризувати позитивні практики започаткування та здійснення, винести на широкий загальний план головні перешкоди і проблеми підприємницької діяльності, залучити інтелектуальний, науковий, культурний потенціал громадян для обґрунтування ефективних нагальних рішень та заходів розвитку вказаних напрямів підприємництва, у потенціалі яких криються резерви подальшого розвитку підприємництва в Україні.

Додамо, що дієвим й прикладним інструментом заохочення взаємодії бізнес-асоціацій та громадських організацій є фінансування регіональними і місцевими органами влади грантів (програмних заходів), спрямованих на підвищення рівня поінформованості суб'єктів підприємництва та населення, а також розробку нормативно-методичного забезпечення для державних службовців (передусім – посадових осіб дозвільних офісів та погоджувальних служб) щодо їх конкретних кроків та дій з метою спрощення процедур для суб'єктів підприємництва і населення, що бажає здійснювати підприємницьку діяльність, та мінімізації таким чином трансакційних витрат як представників бізнесу, так і держави, громади. Це дозволило б збільшити кількість організацій, що висвітлюють проблеми підприємництва та працюють над виробленням управлінських рішень у сфері регулювання його розвитку, а отже й критично збільшити кількість ринкових підприємницьких інституцій, удосконаливши структуру інституційної інфраструктури.

Розвитку програм взаємодії влади, асоціативних підприємницьких та громадських організацій сприятиме й реалізація органами влади заходів, спрямованих на підвищення рівня поінформованості громадськості і представників підприємництва про ініціативи держави з посилення та покращення вказаної взаємодії з подальшими конкретними кроками в напрямі організації зустрічей, включно з прийняттям програм чи офіційних рішень про спільну діяльність щодо розвитку підприємницької інфраструктури, безпосередньо підприємництва та зниження трансакційних витрат суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Додамо, що об'єктивно існують особливості в соціально-економічному розвитку регіону, історичних, коопераційних, ментальних, культурних та інших характеристиках підприємницького середовища, що склалося в регіонах України. Це закономірно доводить певну неприйнятність обґрунтування єдиних типових рекомендацій для представників їх владних структур щодо розвитку взаємодій між владою, громадськими та асоціативними підприємницькими організаціями. Попри те, володіючи меншим адміністративним ресурсом, місцева влада має бути у більшій мірі зацікавленою в розвитку цих інституцій. На рівні місцевого самоврядування громадські об'єднання надають населенню можливість найбільш доступного спектру послуг участі представників підприємництва та населення в недержавних організаціях з формування економічної політики регіону. Більше того, включення потенціалу громадських об'єднань у здійснення реформи місцевого самоврядування та співпраця з місцевою владою дозволяє не лише розширити інституціональний підприємницький базис, але й надає реформам характеру підприємницько-громадської ініціативи, висунутої в межах інституційного тристороннього партнерства держави, суб'єктів сектора малого бізнесу та громадянського суспільства.

Відтак, досягнення загальносуспільного консенсусу шляхом врахування та координації інтересів, пошук згоди передбачають широкий діалог між владою, бізнесом і громадськістю при посередництві асоціативних та громадських об'єднань. Саме тому центральним органам державної влади необхідне забезпечення підвищення мотивації місцевих органів влади до розвитку інституційного тристороннього партнерства, розширення та зміцнення і правового забезпечення діяльності громадських об'єднань задля ширшого залучення їх до процесів розвитку економіки та суспільства.

Додамо, що далеко не вичерпаними в Україні залишаються можливості асоціативних та громадських підприємницьких організацій у сфері детінізації економіки як одного з важливих напрямів мінімізації транзакційних витрат не лише суб'єктів підприємництва, а й держави. Останні виходять з того, що накопичення крупних грошових ресурсів у секторі незаконного бізнесу створює якісно нову ситуацію, коли представники тіншового капіталу починають активно проникати у владні структури.

Мотивами для цього є: підвищення соціального статусу, забезпечення додаткового правового захисту, набуття впливу у владних структурах, лобіювання інтересів тіншового бізнесу, отримання конфіденційної та оперативної інформації, цінної для тіншового господарювання. Проникаючи в структури законодавчої та виконавчої влади, представники тіншового бізнесу активно просувають власні інтереси, блокуючи спроби реальної боротьби з корупцією, порушенням норм чесної конкуренції, ухиленням від сплати податків тощо. Перебуваючи на керівних посадах в органах виконавчої влади, представники тіншового бізнесу покривають «тіншові підприємницькі структури», приймають упереджені рішення з питань приватизації, виділення бюджетних коштів та надання державних замовлень, виділення земельних ділянок і надання ексклюзивних прав. Все це призводить до істотних транзакційних витрат держави та місцевих громад.

Причому обрання підприємцем сектора економіки (офіційного чи неофіційного) залежить від рівня транзакційних витрат його діяльності, адже витрати легальної поведінки суб'єкта господарювання є платою за дотримання законодавства. При цьому, як вже зазначалося, суб'єкт підприємництва повинен оплачувати одноразові витрати доступу до закону, пов'язані з отриманням права здійснювати певний вид економічної діяльності. Втім, започаткувавши підприємницьку діяльність, її суб'єкт й надалі постійно здійснює витрати продовження діяльності в рамках закону – сплачує податки і соціальні відрахування, підчиняється бюрократичній регламентації виробничих стандартів. Більше того, для вирішення цієї масштабної проблеми, бізнес-асоціаціям варто ініціювати об'єднання інтересів тих інституцій, що власне заінтересовані у детінізації економіки. Це, крім бізнес-асоціацій, органи влади (у тому числі правоохоронні), легальний бізнес та громадські організації.

Зокрема, вважаємо, що діяльність асоціативних підприємницьких організацій має бути спрямованою на: (1) розробку та обґрунтування рішень (стратегій, програм, операційних заходів) державної політики, спрямованої на детінізацію економіки; (2) ведення реєстрів суб'єктів легального підприємництва та виявлення підприємницьких структур, які здійснюють господарювання на тіншових, необліковуваних, так званих сірих чи змішаних засадах; (3) проведення просвітницької та консультативної роботи, спрямованої на недопущення переходу офіційно діючих підприємств у тіншовий сектор, а також «повернення» суб'єктів тіншової економіки до офіційної; (4) активізацію впливу на тіншовий бізнес через громадські організації, а також власних членів, рекомендуючи останнім не співпрацювати з тіншовими структурами; (5) вироблення кодексів корпоративної етики для своїх членів; (6) проведення наукових досліджень у сфері виявлення та протидії тінзації і корупції.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, роль асоціативних та громадських підприємницьких організацій є істотною та їх можливості доцільно використовувати для покращення інституційного середовища підприємницької діяльності і належного зниження критично високого рівня міграційної активності населення в Україні.

Державна політика удосконалення асоціативної та громадської інфраструктури підприємницької діяльності передусім має бути спрямованою на такі пріоритети: 1) розвиток та збільшення компетенцій асоціативних підприємницьких організацій (шляхом збільшення компетенцій активних бізнес-асоціацій, сприяння розширенню їх членської бази, законодавчого утвердження процедури лобіювання, включення представників бізнес-асоціацій до консультативно-експертних рад та робочих груп при органах влади,

створення управлінь (секторів) з проблем розвитку ринкової (підприємницької) інфраструктури); 2) забезпечення співпраці організацій громадянського суспільства та асоціативних підприємницьких структур (через ініціювання владними структурами налагодження договірної співпраці між бізнес-асоціаціями та громадськими організаціями за напрямками їх спеціалізації і за домінуючими джерелами транзакційних витрат, фінансування органами влади проєктів з підвищення поінформованості підприємців та населення про способи вирішення проблем у сфері транзакційних витрат та розробки методичного забезпечення дій держслужбовців, залучення громадських організацій до популяризації практик соціальної відповідальності підприємництва); 3) посилення взаємодії (включно з виробленням єдиної стратегії і тактики) влади, асоціативних підприємницьких структур та організацій громадянського суспільства у сфері управління транзакційними витратами (за рахунок прийняття і реалізації програм та концепцій розвитку взаємодії влади, бізнесу та громадянського суспільства, стимулювання співпраці за принципами співфінансування, міжсекторної, міжвідомчої та міжтериторіальної взаємодії, підвищення рівня поінформованості підприємницького та громадського середовища про ініціативи влади з посилення тристоронньої взаємодії, вплив держави на покращення політико-правової інституціоналізації співпраці з громадськими організаціями).

Важливо аби подальші наукові пошуки в цій сфері стосувалися обґрунтування засобів фінансово-економічної підтримки бізнесу в Україні.

Література

1. Anyanwu J., Erhijakpor E. Do remittances affect poverty in Africa? *African Development Review*, 2010, 22(1), 51-91.
2. Durand J., Massey S., Zenteno R. Mexican Immigration in the United States. *Latin American Research Review*, 2001, 36(1), 107-127.
3. Mulska O., Baranyak I. Formation of the forecasting model for Ukrainian-German migration system. *Economy and forecasting*. Vol. 2, 2019, pp. 119-136.
4. Махонюк О. В., Мульська О.П. Аналіз діяльності суб'єктів ринку міграційних послуг в Україні. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Збірник наукових праць. Вип. № 5 (133). 2018. С. 128-133.
5. Геєць В. М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи. Економіка і прогнозування. 2016. № 1. С. 7-22.
6. Libanova E. Labour migration from Ukraine: key features, drivers and impact. *Economics and Sociology*, 2019, 12(1), pp. 313-328. DOI: 10.14254/2071-789X.2019/12-1/19/
7. Васильців Т.Г., Іляш О.І., Лупак Р.Л. Проблеми та засоби конвергенції соціальної безпеки в Україні та ЄС. *Бізнес Інформ*, 2018, № 12 (491). URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/problemi-ta-zasobikonvergentsiyi-sotsialnoyi-bezpeki-v-ukrayini-ta-es>.
8. Omata N. The Complexity of Refugees' Return Decision-Making in a Protracted Exile: Beyond the Home-Coming Model and Durable Solutions. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 39 (8), 2013, 1281-1297.

References

1. Anyanwu, J. & Erhijakpor, E. (2010). Do remittances affect poverty in Africa? *African Development Review*, no 22 (1), pp. 51-91. DOI:10.1111/j.1467-8268.2009.00228.x
2. Durand, J., Massey, S. & Zenteno, R. (2001). Mexican Immigration in the United States. *Latin American Research Review*, no 36 (1), pp. 107-127. https://www.russellsage.org/sites/all/files/durand_massey_chapter1_pdf_0.pdf
3. Mulska, O. & Baranyak, I. (2019). Formation of the forecasting model for Ukrainian-German migration system. *Economy and forecasting*, no 2, pp. 119-136. <https://ideas.repec.org/a/eip/journl/y2019i2p119-136.html>
4. Makhonyuk, O.V. & Mulska, O.P. (2018). Analiz diyalnosti sub'yektiv rynku mihratsiynikh posluh v Ukrayini. [Analysis of the activity of the subjects of the migration services market in Ukraine]. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. Collection of scientific works*, no 5 (133), pp. 128-133. http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2018_5_22
5. Heyets, V.M. (2016). *Ekonomika Ukrayiny: klyuchovi problemy i perspektivy* [Economy of Ukraine: key problems and prospects]. *Economy and Forecasting*, no 1, pp. 7-22. http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2016_1_3
6. Libanova, E. (2019). Labour migration from Ukraine: key features, drivers and impact. *Economics and Sociology*, no 12(1), pp. 313-328. DOI: 10.14254/2071-789X.2019/12-1/19.
7. Vasylytsiv, T., Ilyash, O. & Lupak, R. (2018). Problemy ta zasoby konverhentsiyi sotsialnoyi bezpeky v Ukrayini ta ES [Problems and means of social security convergence in Ukraine and the EU]. *Business Inform*, Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/problemi-ta-zasobikonvergentsiyi-sotsialnoyi-bezpeki-v-ukrayini-ta-es>.
8. Omata N. (2013). The Complexity of Refugees' Return Decision-Making in a Protracted Exile: Beyond the Home-Coming Model and Durable Solutions. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, no 39 (8), pp. 1281-1297. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2013.778149>

Надійшла / Paper received : 27.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

UDC 631.162

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-24

INNA DVORNYK

ORCID ID: 0000-0002-9501-117X

e-mail: i.dvornyk@ukr.net

VIKTORIYA STADNYK

ORCID ID: 0000-0003-3154-3983

e-mail: vika_stadnyk@ukr.net

Separated Subdivision of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

«Nizhyn Agrotechnical Institute»

ANALYSIS OF PROFITABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS AN INDICATOR OF ECONOMIC EFFICIENCY

Agriculture in Ukraine is a promising branch of the national economy, as it has the main factors of production - land and labor. Most agricultural products produce medium-sized agricultural enterprises, most often farms. Profitability is an indicator that means not only reimbursement of costs associated with the production and sale of products, but also profit. It is determined that the economic efficiency of agricultural enterprises is directly influenced by the organizational and legal form of management, size, direction of specialization, cost of production, resource supply. Profitable is the production of such agricultural products: sunflower, milk, potatoes, cereals and leguminous crops. In order to increase the efficiency of the functioning of agricultural enterprises, it is proposed to: provide preferential long-term lending to agricultural producers; to stimulate the efficiency of state-owned enterprises; take measures to prevent excessive concentration of land resources in the ownership of individual enterprises.

Keywords: profitability, efficiency, enterprise, agriculture, financial result.

ДВОРНИК І. В.,

СТАДНИК В. П.

Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут»

АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПОКАЗНИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Сільське господарство в Україні є перспективною галуззю національної економіки, оскільки володіє основними факторами виробництва – земля та праця. Найбільше сільськогосподарської продукції виробляють середні за розмірами сільськогосподарські підприємства, найчастіше фермерські господарства. Рентабельність діяльності – показник, що означає не лише відшкодування витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції, але й отримання прибутку. Визначено, що на економічну ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств безпосередньо впливає організаційно-правова форма господарювання, розміри, напрям спеціалізації, собівартість продукції, ресурсне забезпечення. Прибутковим є виробництво підприємствами такої сільськогосподарської продукції: соняшник, молоко, картопля, зернові та зернобобові культури. Збитковим є виробництво м'яса овець та кіз, ВРХ, буряків цукрових фабричних, винограду. Аналіз рентабельності сільськогосподарського виробництва в підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання засвідчив, що найвищого рівня досягли приватні підприємства (43,8%), а найнижчого – державні (13,4%). Відзначається, що у рослинництві в собівартості продукції частка витрат на оплату послуг сторонніх організацій – 8,8%, що є достатньо високим значенням, тобто сільськогосподарські підприємства не забезпечені основними виробничими фондами. Це пов'язуємо з високими цінами на сільськогосподарську техніку та ставками за кредити. З метою підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств запропоновано забезпечити пільгове довгострокове кредитування сільгоспвиробників; стимулювати ефективність діяльності державних підприємств; вжити заходів для недопущення надмірної концентрації земельних ресурсів у власності окремих підприємств.

Ключові слова: рентабельність, ефективність, підприємство, сільське господарство, фінансовий результат.

Problem statement in general form and its connection with important scientific or practical tasks

The agricultural sector occupies an important place in the economy of Ukraine. Products made by agricultural producers, provides the population with food, serves as a raw material base for industry. More than 60% of the gross agricultural products are imported into industrial processing, which is carried out by about 30 light and food industries. Therefore, the efficiency of the industry always remains an urgent issue.

Analysis of recent researches and publications

A large number of scientific works devoted to the effectiveness of the functioning of agricultural enterprises in Ukraine is the object of research I.M. Boychyk, O.A. Koval, Y.O. Lupenko L.L. Melnyk, O.G. Shpykulyak, V.Y. Mesel-Veselyak, O.V. Shanin, and several other scientists.

Highlighting previously unresolved parts of the common problem that the article is dedicated to

Despite the considerable amount of research towards the effectiveness of the functioning of agricultural enterprises, deeper economic justification requires the analysis of the financial and economic effectiveness of their activities and ways to increase the efficiency of agricultural enterprises in Ukraine.

Formulation of the objectives of the article

The purpose of the research is to analyze the financial and economic effectiveness of agricultural enterprises in Ukraine.

Presentation of the main material

Financial and economic efficiency is an important comprehensive indicator of the activities of an agricultural enterprise, the functioning of which is accompanied by continuous turnover of funds in the form of resource expenditures and income generation, their distribution and use.

At the time of writing, the following methods of research were used: bibliographic (in the processing of scientific publications on the development of the agricultural sector and agrarian transformations in the countryside), the method of comparative analysis (when comparing the results of activities), the method of a systematic approach (to justify the main directions of development of the agricultural sector).

The results of the industry are characterized by the volume of products produced (Table 1).

Table 1

Agricultural products by categories of farms							
	Years						Relative deviation, %
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	
Farms of all categories							
agricultural products Economy	467474,7	596832,8	634433,1	620475,6	671294,0	680982,4	145,67
Products Crop	329646,3	453016,9	494461,9	480157,0	5293473	538705,6	163,42
Products Livestock	137828,4	143815,9	139971,2	140318,6	1419463	142276,8	103,23
Enterprise							
agricultural products Economy	256806,0	367738,8	403244,7	391015,8	437998,6	449806,3	175,15
Products Crop	200914,6	2993693	336588,1	3237243	367688,1	376789,7	187,54
Products Livestock	55891,4	68369,5	66656,6	672913	703103	73016,6	130,64
Including farms Economy							
agricultural products Economy	34145,9	55009,4	64306,1	63277,2	73181,7	79053,0	231,52
Products Crop	31863,8	52312,9	61528,1	60491,7	70214,1	75809,2	237,92
Products Livestock	2282,1	2696,5	2778,0	27853	2967,6	3243,8	142,14
Households							
agricultural products Economy	210668,7	229094,0	231188,4	229459,8	233295,4	231176,1	109,73
Products Crop	128731,7	153647,6	157873,8	1564323	161659,4	161915,9	125,7868
Products Livestock	81937,0	75446,4	73314,6	730273	71636,0	69260,2	84,53

(in constant prices in 2016; mln UAH) [5]

Thus, the analysis of agricultural products by categories of farms showed that in general there is its positive dynamics (145.67%), in particular crop production 163.42%, livestock – 103.23%. Most agricultural products are produced by enterprises – 66% (farms 11.6%), respectively, households – 34%.

Enterprises produce 69.94% of crop production and 51.32% of livestock products. It is worth noting that the dynamics of livestock products in households has a negative tendency. During the study period, it decreased by 15.47%.

Farms are able to provide highly efficient production of agricultural products, but they cannot do without financial assistance, as it is done in other countries. In particular, in the United States, where large agricultural enterprises make up 20%, and farms – 80% and, despite the advantages in all areas of large agricultural enterprises, western countries and the United States contribute to the development of farms for many reasons.

The largest share of agricultural production in Ukraine accounts for the average entrepreneurship (49%), the smallest – a large (13%) (Fig. 1).

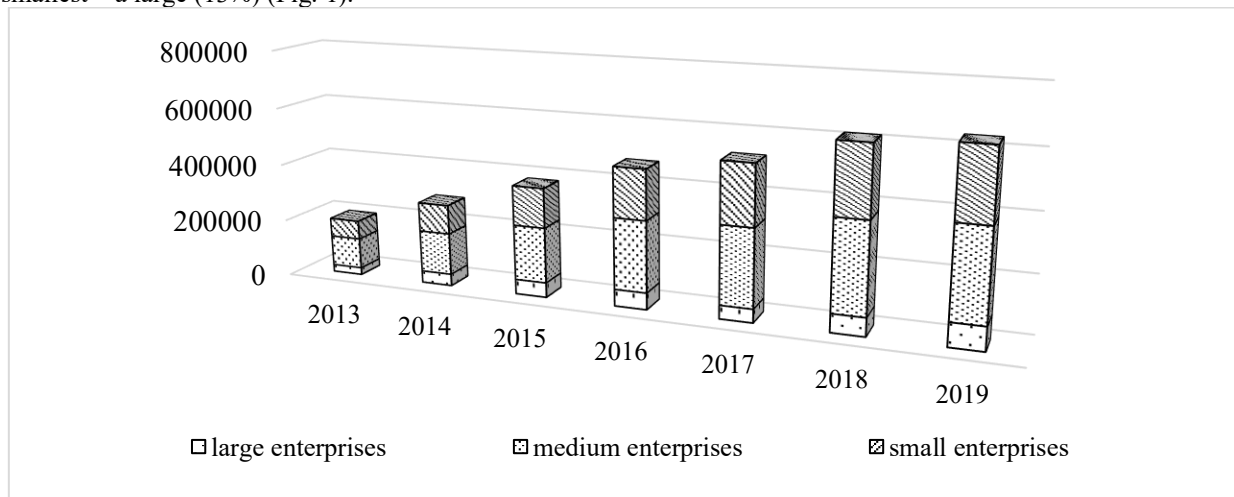


Fig. 1. Dynamics and structure of the volume of products (goods, services) produced by large, medium and small enterprises in the field of agriculture in 2013–2019, million UAH [5]

An indicator of the result of the agricultural enterprise is net profit (loss). Analysis of statistical materials showed that in general agricultural activity is profitable. In particular, in 2019, the industry received profits in the amount of UAH 93,255.4 million. The analysis of the amount of net profit (loss) of enterprises by type of economic activity in 2019 showed that the agricultural, forestry and fisheries industry has one of the best indicators, inferior to industry (UAH 133,701.6 million) and wholesale and retail trade (UAH 108,561.5 million).

Analysis of the results of agricultural enterprises showed that in 2019 the share of enterprises that received profits – 83%, in turn, the share of unprofitable – 17%. It is worth noting that the share of the latter is growing every year, in 2016 there were 11.6% [10].

Profitability indicators in agriculture are calculated in order to study the economic results of agricultural enterprises. When it comes to the profitability of the enterprise, it means that it not only reimburses the costs associated with the production and sale of products, but also receives a certain profit. And this contributes to the further development of both a separate enterprise and the economy as a whole and improving the well-being of citizens.

In 2019, the level of profitability of agricultural enterprises amounted to 16.1% (Fig. 2). The analysis of the dynamics of the indicator showed its rapid drop, compared to 2015 by 45.42% or 13.4 percentage points; however, there has been an increase of 17.52% or 2.4 percentage points compared to 2018 [10]. Table 2 shows the level of profitability of agricultural production [10].

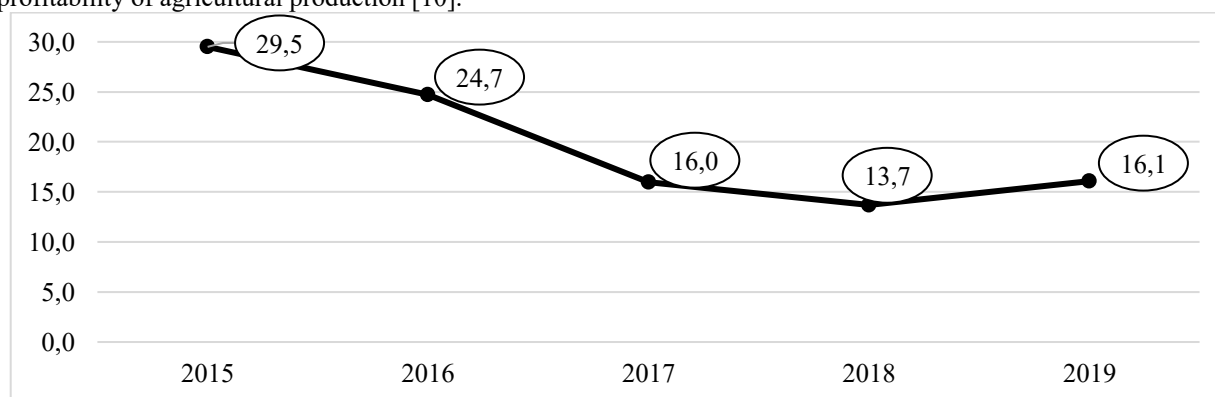


Fig. 2. Dynamics of profitability of agricultural enterprises during 2015–2019, %

Table 2

The level of profitability of agricultural products in enterprises

Agricultural culture	Years			Deviations of 2019 from 2017, +/-
	2017	2018	2019	
Cereal and leguminous crops	25,0	24,7	11,8	-13,2
Sunflower	41,3	32,5	23,5	-17,8
Sugar factory beets	12,4	-11,4	-15,4	-27,8
Vegetable crops	9,9	13,3	2,8	-7,1
Potato	10,0	6,8	15,4	5,4
Fruit and berry crops	35,4	6,4	6,2	-29,2
Grapes	51,6	22,6	-7,2	-58,8
Milk	26,9	16,1	20,6	-6,3
Cattle for meat	3,4	-17,7	-27,1	-30,5
Pigs for meat	3,5	6,9	4,7	1,2
Sheep and goats for meat	-39,6	-16,6	-39,7	-0,1
Poultry for meat	7,0	5,7	-3,7	-10,7
Poultry eggs	-9,0	5,4	-23,5	-14,5

Thus, the analysis of the level of profitability of agricultural production showed that sunflower had the highest rates in 2019 (23.5%), but during 2017–2019 there was a negative dynamic, the indicator decreased by 17.8 percentage points. The level of profitability of milk production in 2019 amounted to 20.6%, but this value is 6.3 percentage points less than in 2017. The level of profitability of potato production in 2019 is 15.4%, and in 2017 26.9%, that is, there is a positive dynamic. The level of profitability of grain and leguminous crops in 2019 amounted to 11.8%, which is 13.2 percentage points less than in 2017.

The production of sheep and goat meat is unprofitable, the profitability level was minus -39.7%, while the value of the indicator in dynamics is almost unchanged. Does not bring profits the production of cattle meat (-27.1%). It should be noted that this indicator of the level of profitability, compared to 2017, decreased by 30.5 percentage points. The production of poultry eggs in 2019 had a profitability level of minus -23.5%, worsening the indicator of 2017 by 14.5 percentage points. The level of profitability of sugar factory beet production in 2019 was minus -15.4%, although in 2017 the industry had a profitable nature of activity (12.4%). Similar is the production of grapes: in 2019, the level of profitability was minus -7.2%, and in 2017 the figure was 51.6%.

The analysis of profitability of agricultural enterprises in their size showed the differentiation of indicators (Fig. 3).

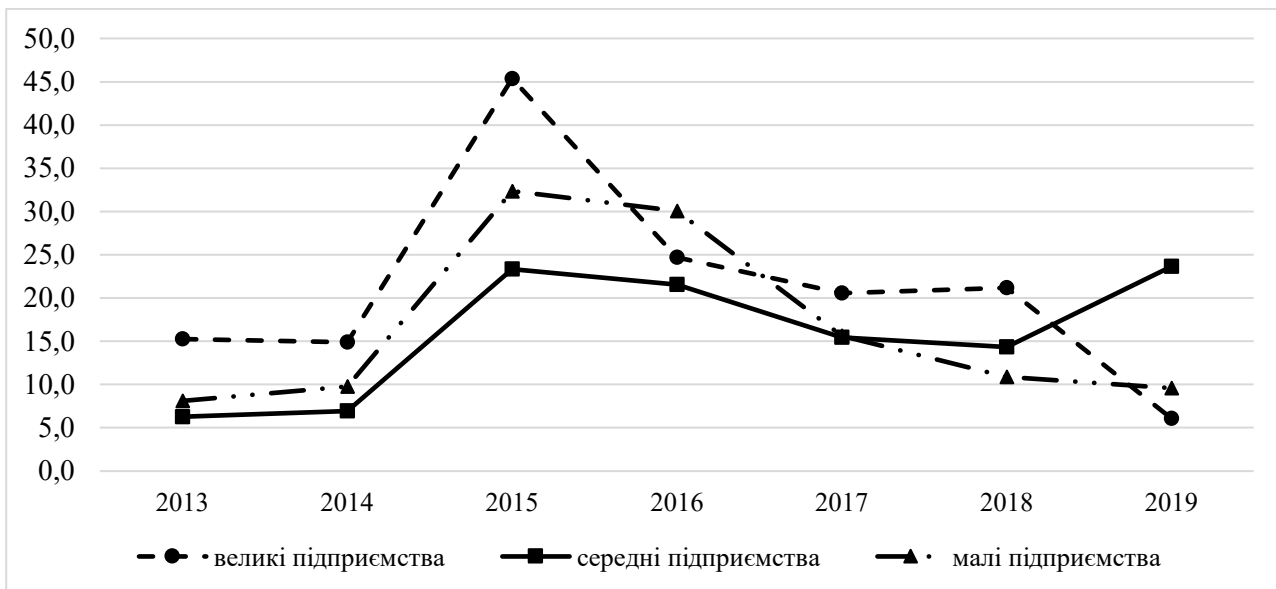


Fig. 3. Dynamics of profitability of all activities of agricultural enterprises, %

During 2013–2014, the situation was stable, large enterprises had the highest rates. In 2015, there was a significant jump in the level of profitability in all categories of enterprises, more than 3 times. At the same time, the profitability of large enterprises amounted to 45%, medium – 33%, small – 23%. Then there was the negative dynamics. In 2019, the highest profitability rates were medium-sized enterprises – 24%, while small enterprises – 9%, and large enterprises – 6%. That is, medium-sized enterprises began to function more efficiently. This is due to their easier adaptation to changes in the market of goods and resources [10].

Table 3

Level of profitability of agricultural production in agricultural enterprises by organizational and legal forms of management, %

Years	Business associations	Private enterprises	Agricultural production cooperatives (APC)	State-owned enterprises	Other enterprises
The level of profitability of all activities					
2000	8,7	15,9	8,3	3,1	-12,3
2011	25,9	33,5	15,3	2,8	21,3
2015	44,9	49,7	43,0	14,9	36,4
2019	34,9	43,8	42,3	13,4	41,4
Level of profitability of crop production					
2000	29,3	35,6	28,7	44,3	20,6
2011	30,3	40,5	30,0	25,7	16,0
2015	49,8	54,5	56,1	21,7	42,9
2019	42,7	48,8	55,9	19,3	44,4
The level of profitability of livestock					
2000	-32,7	-29,0	-39,0	-36,2	-30,4
2011	16,4	4,8	-8,6	-16,1	17,1
2015	25,0	13,3	11,3	-12,1	18,3
2019	7,6	5,6	3,4	-13,2	36,3

The results of the analysis of the level of profitability of agricultural production in agricultural enterprises according to organizational and legal forms of management (Table 3) show that private enterprises (43.8%), APC (42.8%), and other enterprises (41.4%), and the lowest – state enterprises (13.4%), achieved the highest level of profitability in 2019. The factor of private property, of course, should not be underestimated.

Crop production was the most profitable in private enterprises (48.8%) and APC (55.9%), and the lowest level of profitability was observed in state-owned agricultural enterprises (19.3%). Livestock products were unprofitable in state-owned enterprises (-13.2%), and other enterprises (36.8%) reached the highest level of profitability [8]. The level of profitability is directly influenced by the cost of production, which is a calculated indicator and determined by enterprises [7]. Table 4 presents the cost structure of agricultural products, including crop production and livestock [10].

The analysis of the structure of costs for the production of agricultural products (works, services) in 2019 showed that the largest share is direct material costs – 57.8%, while in crop production – 52.7% (in particular, mineral fertilizers (18.6%), seeds and planting material (10%), fuel and lubricants (9.9%), in animal husbandry – 75.6% (in particular, feed 57.5%).

Table 4

Structure of costs of enterprises for the production of products (works, services) agriculture in 2019

Types of expenses	Agricultural products (works, services)		Products (works, services) of crop production		Products (works, services) of animal husbandry	
	million UAH	in % to total	million UAH	in % to total	million UAH	in % to total
Direct material costs – total	228 980,5	57,8	162 394,0	52,7	66 586,5	75,6
<i>including</i>						
seeds and planting material	30 955,0	7,8	30 955,0	10,0	X	X
Feed	50 684,4	12,8	X	X	50 684,4	57,5
of them purchased	22 301,1	5,6	X	X	22 301,1	25,3
other agricultural products	7 034,5	1,8	3 233,1	1,0	3 801,4	4,3
mineral fertilizers	57 278,7	14,5	57 278,7	18,6	X	X
fuel and lubricants	32 392,7	8,2	30 660,0	9,9	1 732,7	2,0
Electricity	3 905,4	1,0	1 786,3	0,6	2 119,1	2,4
fuel and energy	2 366,1	0,6	1 281,6	0,4	1 084,5	1,2
spare parts, repair and building materials for repair	19 297,3	4,9	15 756,5	5,1	3 540,8	4,0
Direct labor costs	25 228,8	6,4	17 819,4	5,8	7 409,4	8,4
Other direct costs – total	83 493,3	21,0	75 709,4	24,5	7 783,9	8,8
<i>including</i>						
deductions for social events	5 538,3	1,4	3 931,6	1,3	1 606,7	1,8
rent for:						
land shares (shares)	39 248,4	9,9	39 248,4	12,7	X	X
property shares	468,4	0,1	464,1	0,2	4,3	0,0
Depreciation	26 464,8	6,7	22 197,4	7,2	4 267,4	4,8
General production costs – total	58 686,3	14,8	52 311,9	17,0	6 374,4	7,2
<i>of them</i>						
payment for services third-party organizations	30 142,6	7,6	27 133,9	8,8	3 008,7	3,4
Cost Total	396 388,9	100,0	308 234,7	100,0	88 154,2	100,0

Direct labor costs in the structure of costs for the production of products (works, services) of agriculture amounted to 6.4%: in crop production – 5.8%, in animal husbandry – 8.4%.

Other direct expenditures amounted to 21%: in crop production – 24.5%, in animal husbandry – 8.8%. In crop production in this part of costs, the largest percentage has rent for land shares – 9.9%, which significantly affects the total cost and cost of production, and as a result – on profitability. An interesting fact remains the low profitability of state-owned enterprises, given the fact that they operate on farmland.

General production costs (account 91 "General production costs"), written off for production costs (account 23 "Production"), are included in the cost of production. In 2019, they amounted to 14.8%, in particular in crop production – 17%, in animal husbandry – 7.2%. It is noted that the share of costs for the services of third-party organizations in crop production is 8.8%, which is quite high. This is due to the fact that agricultural enterprises are not fully equipped with the main production funds and cannot independently serve their own production process. This is associated with high prices for agricultural machinery and rates for loans.

Conclusions from this study and prospects for further exploration in this area

Thus, agriculture in Ukraine is a promising branch of the national economy, as it has the main factors of production – land (70% of the entire territory of the country is occupied by agricultural land) and labor (30.59% of the population lives in rural areas). However, to increase the efficiency of the functioning of agricultural enterprises, a number of measures must be taken:

- to strengthen control by the state over the use and protection of land;
- take measures to prevent excessive concentration of land resources in the ownership of individual enterprises;
- to activate state insurance of agricultural activities;
- to provide preferential long-term lending to agricultural producers;
- to stimulate the efficiency of state-owned enterprises in order to ensure the food security of the country;
- to ensure state control over purchase prices for agricultural products in order to protect producers;
- to introduce tax benefits for producers who carry out measures for the protection of land resources;
- to ensure increasing the competitiveness of agricultural products;
- use progressive forms of organization of production and remuneration;
- to improve the conditions and standard of living of the rural population.

Therefore, it should be emphasized that the economic efficiency of agricultural enterprises is directly influenced by the organizational and legal form of management, size, direction of specialization, cost of production, resource supply. Profitability of production of the main types of agricultural products requires a detailed study of the situation of the world food market for domestic agricultural exports.

References

1. Boychuk I. M. (2016). *Ekonomika pidpriemstva: pidruchnyk*. K.: Kondor – Vydavnytstvo. 378 p.
2. Derzhavna sluzhba statystyky. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Koval O. A. (2014). Rentabelnist yak pokaznyk ekonomichnoi efektyvnosti diyalnosti silskohospodarskykh pidpriyemstv. *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsii*. Vyp. 1 (11). P. 66–76.
4. Melnyk L.L. (2010). Prybutkovist ta riven rentabelnosti ahrarnykh pidpriyemstv. *Visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnoho ahrarnoho universytetu. Ekonomika*. №1. P. 156–161.
5. Lupenko Yu.O., Shpikuliak O.H., Mesel-V eseliak V.Ya. etc. (2019). Perspektivni formy orhanizatsii hospodarskoi diyalnosti na seli: naukova dopovid. K.: NNTS «IAE». 114 p.
6. Silske hospodarstvo Ukrainy za 2019 rik: statystychnyy shchorichnyk. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Shanin O.V. (2014). Efektyvnist funktsionuvannya silskohospodarskykh ahrarnykh formuvan riznykh orhanizatsiyno-pravovykh form v Ukraini. *Ekonomichnyi analiz*. T. 18 (3). P. 81–90.

Paper received : 24.01.2021

Printed : 10.03.2021

УДК 331.108.45

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-25

БАБЧИНСЬКА О. І.

ORCID ID: 0000-0001-6377-6242

e-mail: olena.babchynska@ukr.net

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто визначення поняття «інноваційно-активне підприємство» та вказано на необхідність його постійного розвитку в умовах динамічного зовнішнього середовища. З огляду на важливість для даної групи підприємств розвитку персоналу, проаналізовано розуміння терміну «управління розвитком персоналу». Досліджено особливості формування ефективної системи управління розвитком та використанням персоналу підприємства. Запропоновано деякі заходи щодо підвищення ефективності управлінського процесу розвитку та використання персоналу. Обґрунтовується необхідність формування ефективної системи управління персоналом, використання механізмів та інструментів, які дозволяють менеджерам інноваційно-активних підприємств ефективно керувати розвитком та використанням персоналу.

Ключові слова: інноваційно-активне підприємство, розвиток персоналу, інноваційна активність, управління розвитком персоналу, система управління розвитком персоналу.

OLENA BABCHYNSKA

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

TOOLS FOR FORMATION OF PERSONNEL DEVELOPMENT SYSTEM OF INNOVATIVE-ACTIVE ENTERPRISE

The peculiarities of forming an effective management system of development and use of the enterprise's personnel are investigated. Some measures to improve the effectiveness of the management process of development and use of personnel are proposed. The scientific approaches concerning formation of the mechanism of management of development and use of personnel are considered. The analysis of scientific researches and publications concerning management of development and use of enterprise personnel is carried out. The paper emphasizes that the staff of an innovatively active enterprise is both a source of new ideas and a tool for their direct implementation in the practical activities of the enterprise. An essential condition for maintaining a stable positive economic dynamics of an innovatively active enterprise is staff development. The management system is the management of the enterprise, which exerts influence on the managed system in order to achieve the goals and objectives of the enterprise. Managed system – the staff of the enterprise, its quality characteristics, competencies, compliance with the needs of the enterprise and its development strategy. The target system includes strategic, tactical and operational goals and objectives, as well as criteria for selecting and evaluating the results of personnel development management of an innovatively active enterprise. The task of personnel development management of an innovatively active enterprise is to ensure compliance of quantitative and qualitative characteristics of personnel with the existing needs of the enterprise at the moment; development of innovative potential of the enterprise personnel. The innovative potential of an innovatively active enterprise should be understood as objective opportunities to maximize the intellectual potential of employees to achieve goals, as well as a set of tools, sources, opportunities and abilities, the use of which is aimed at solving any problems in innovation. The support system contributes to the realization of the goal of personnel development management of an innovatively active enterprise, by providing the necessary resources and creating the appropriate prerequisites.

Keywords: innovation-active enterprise, personnel development, innovation activity, personnel development management, personnel development management system.

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

На даний час основною складовою управління персоналом підприємства є створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, вдосконалення вмінь та безперервного розвитку працівників. Зростання ролі знань у суспільстві, розвиток наукоємних, інтелектуальних технологій вимагає гнучкого та адаптивного використання людських ресурсів підприємства, підвищення творчої та організаційної активності працівників, формування гуманізованої організаційної культури. В сучасних умовах ринкової економіки серед різноманітності проблем, зв'язаних із забезпеченням нормального та ефективного розвитку підприємств та організацій, однією із головних є проблема управління персоналом. В найближчому майбутньому найкращого розвитку досягнуть ті підприємства, які роблять головну ставку на людські ресурси та управління ними.

Особливу складність становить досягнення збалансованого розвитку інноваційних підприємств, основним функціональним призначенням яких є приріст економіки за рахунок виробництва знань (для модернізації і оновлення системи виробництва, продукції, робіт, послуг та процесів). Оскільки інноваційні підприємства варто розглядати як ядро прогресивних змін будь-якої економіки, дослідження, що спрямовані на підвищення ефективності їх діяльності, є завжди актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед наукових доробок українських і зарубіжних вчених, які стали підґрунтям формування ідеології розвитку персоналу підприємств і дослідження актуальних аспектів управління даним процесом, варто

відзначити праці В. Я. Брича, О. А. Грішньої, А. В. Денисової, Г. В. Дмитрієва, І. В. Журавльова, А. М. Колота, Т. А. Костишиної, І. С. Кравченко, Т. І. Лепейко, Е. М. Лібанової, Н. Д. Лук'яненко, Д. П. Мельничука, В. М. Нижника і, О. Ф. Новікової, В. А. Савченка, М. В. Семикіної, Д. Г. Шушпанова. Однак внаслідок складності й багатоаспектності цієї проблеми в сучасних умовах існують питання, розроблені не цілком.

Формулювання цілей статті

Метою проведеного дослідження є аналіз теоретичних засад механізму управління розвитком персоналу та пошук нових форм розвитку персоналу для підвищення ефективності функціонування інноваційно-активних підприємств в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження

Найчастіше під інноваційно-активним підприємством розуміють підприємство, яке здійснює виробництво і випуск інноваційної продукції. Окремі дослідники характеризують інноваційну активність як суть внутрішнього стану підприємства, якою воно може управляти, цілеспрямовано використовуючи можливості персоналу. При цьому конкурентоспроможність підприємства відображає стан зовнішнього середовища, якою підприємство не може безпосередньо керувати, але може здійснювати на неї вплив через підвищення своєї інноваційної активності. Іншим варіантом трактування інноваційно-активного підприємства є розуміння його як фірми, що повністю залежить від якості, інтелектуальних здібностей персоналу, на відміну від виробничого підприємства, де вплив людського фактору нівелюється завдяки більш якісному технічному і технологічному оснащенню. Подібним до цього є визначення інноваційно-активного підприємства, як підприємства, що має у своєму активі інтелектуальну власність, здійснює розробку і впровадження нових чи вдосконалених продуктів (робіт, послуг), технологічних процесів та інших видів інноваційної діяльності [1].

Належність підприємства до категорії «інноваційно-активних» необхідно пов'язувати з характером робіт та послуг, що здійснюються, складом продукції, що реалізується, а також з характером матеріальних та трудових ресурсів, що використовуються. Сутність ефективно функціонуючого інноваційно-активного суб'єкта господарювання полягає у об'єднанні його окремих елементів, координації їх діяльності, підтримці, інноваційної інфраструктури та визначення шляхів постійного росту ефективності на основі прискореного освоєння інновацій [4]. При цьому варто наголосити, що персонал підприємства є одночасно джерелом виникнення нових ідей та інструментом їх безпосереднього втілення у практичну діяльність підприємства. Однак важливою є не лише якісна і кількісна характеристика персоналу підприємства, а організація взаємовідносин між працівниками. Основною вимогою до працівників і форми їх взаємодії у межах інноваційно-активного підприємства є гнучкість та адаптивні властивості до змін. Вказані властивості набуваються в процесі саморозвитку працівників, за умов усвідомлення цінності власних знань та необхідності їх постійного удосконалення. Якісний склад працівників підприємства може бути охарактеризований через їх компетенції. Тобто це те, чим підприємство володіє. У той же рівень інноваційної активності працівників потрібно розглядати як результат управлінського впливу, що показує міру реалізації наявних у працівників компетенцій. Саме тому, система мотивації інноваційної активності визначає ступінь використання працівниками даного ресурсу та його результативність.

Розвиток персоналу – одна з найважливіших складових загального підвищення ефективного виробництва. В економічно нестабільні періоди проблемі розвитку персоналу надавали недостатньо уваги, але саме в період кризи розвиток персоналу є однією з умов економічного зростання. Досягти високих результатів можна тільки тоді, коли люди володіють знаннями, уміннями і цілеспрямованістю. Освіта і навчання персоналу повинна бути безперервною і забезпечувати необхідний професійний розвиток. За сучасних умов проблема розвитку персоналу набуває все більшої актуальності [2].

Розвиток персоналу це – процес вдосконалення та оволодіння новими якісними професійними, діловими навичками та вміннями, особистісними компетенціями в результаті безперервного навчання та саморозвитку особистості. Розвиток працівника проходить в умовах гармонійного поєднання особистих, інтелектуальних, моральних, емоційних та психофізіологічних якостей, якісне поєднання яких забезпечує високий рівень результативності та ефективності і підвищує загальний рівень конкурентоспроможності підприємства. Погоджуємося з твердженням, що розвиток персоналу є безперервним процесом, який має за мету забезпечення всебічного розвитку працівників і підвищення загальної ефективності діяльності підприємства відповідно до обраної їм стратегії. Розвиток персоналу забезпечується заходами з виробничої адаптації персоналу, оцінювання кадрів з метою здійснення атестації персоналу, планування професійної кар'єри робітників і фахівців, стимулювання розвитку персоналу тощо.

Система розвитку персоналу – це системно-організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу. Складові процесу розвитку персоналу підприємства графічно наведені на рисунку 1. Розвиток персоналу забезпечується заходами з оцінювання кадрів з метою здійснення виробничої адаптації і атестації персоналу, планування трудової кар'єри робітників і фахівців, стимулювання розвитку персоналу тощо.



Рис. 1. Складові процесу розвитку персоналу організації

Персонал є головною ланкою виробничого процесу на підприємстві. Якими б не були новітні технології, інноваційні ідеї, вони ніколи не будуть ефективними, приносити максимальну користь без високоефективної роботи, належної підготовки і кваліфікації людських ресурсів. Управління персоналом є достатньо складним процесом, адже люди наділені інтелектом, здатністю мислити. Вони постійно розвивають між собою взаємовідносини, які часто впливають на продуктивність праці, виробництво, внутрішній клімат підприємства. Сьогодні основними проблемами, з якими стикаються при управлінні персоналом – це підбір, формування кадрів з сучасним економічним мисленням, забезпечення ефективності праці працівників, збереження сприятливого клімату у колективі. [5]. Проведений аналіз поняття «розвиток персоналу» дозволяє виділити його наступні складові:

- адаптація персоналу;
- професійне навчання персоналу;
- оцінювання та атестація персоналу;
- планування кар'єри працівників.

Основна мета розвитку персоналу – збільшення «віддачі» кожного працівника, структурного підрозділу та організації загалом. Система розвитку персоналу передбачає професійне навчання; планування та розвиток кар'єри; створення та ведення кадрового резерву; розкриття потенціалу працівників, найефективніше використання їхніх здібностей, знань і навичок. Однією з причин недостатньої уваги до розвитку персоналу є те, що підготовка кадрів в межах підприємства потребує власних засобів, яких не вистачає у підприємства. Ще однією причиною недостатнього розвитку підготовки кадрів на підприємстві є небажання управлінців витрачати кошти на навчання персоналу через можливу зміну роботи останніми [7].

Слід зазначити, що управління людськими ресурсами має відповідати методам розвитку підприємства, захищати права і обов'язки працівників, забезпечувати дотримання правил при формуванні, стабілізації і використанні людських ресурсів. Потрібно оцінювати персонал, а саме робити персональну оцінку рівня знань, умінь, майстерності та особистісної відповідальності; оцінювати виконану роботу та її результати. Нагальною проблемою залишається організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу, а саме навчання персоналу, перепідготовка та підвищення кваліфікації, введення в посаду, організація кадрового зростання, реалізація службово-професійного просування та кар'єри співробітників. Розвиток персоналу є необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства, особливо в умовах сучасних змін у вимогах до професійних знань на тлі науково-технічного прогресу. Розвиток персоналу повинен бути безперервним, включаючи в себе професійне навчання і підвищення кваліфікації [3].

Використанню і розвитку персоналу підприємства передують процеси його формування, розподілу, адаптації до реалізації в певних організаційно-економічних умовах, організація яких передбачає певний порядок і послідовність. Тому можемо стверджувати, що досягнення високої ефективності використання і розвиток персоналу підприємства є результатом ефективності функціонування системи управління ним, яка передбачає управління процесами формування, організації, мотивації до певної реалізації та розвитку [4].

Процес розвитку персоналу має багато аспектів, про що свідчать численні точки зору і різні методи управління такими програмами. Такі умови включають в себе професійне зростання, безперервна освіта на робочому місці, вдосконалення персоналу, оновлення методів управління людськими ресурсами, управління талантами і інші комбінації цих аспектів. Щоб зрозуміти, що таке розвиток персоналу, важливо врахувати, що навчання і розвиток персоналу – це різні питання. Навчаючи персонал, ви навчаєте співробітників того, як краще виконувати посадові обов'язки. Розвиток співробітників – це інвестування в підняття персоналу на новий рівень. Коли когось наймають на роботу і навчають завданням, які він повинен виконувати – це тренування. Розвиток в основному полягає в тому, щоб навчати співробітників і готувати їх до завдань, які

будуть поставлені на посадах вищого рівня. Можна виділити наступні цілі процесу управління розвитком персоналу:

1. Забезпечення навчання, необхідного для того, щоб співробітник міг якісно виконувати роботу на рівні компетенції в поточних і майбутніх призначеннях.
2. Створення атмосфери, яка сприяє самореалізації особистості, ефективності, творчості.
3. Економія. Найняти працівників, які не справляються, щоб потім їх звільнити – це дуже дорого. Також дорого втрачати відмінних співробітників через те, що вони не бачать можливостей для професійного зростання. Якщо не надати співробітникам можливості розвиватися, компанія неодмінно буде втрачати хороших людей, а разом з ними і свої вкладення в їх розвиток.

Розробка життєздатних і значущих програм розвитку персоналу дозволяє персоналу працювати для досягнення цілей компанії і їх особистих цілей. Важко знайти кращий таланти, але ще важче зберегти цей таланти. Якщо ви не будете постійно інвестувати в розвиток своїх співробітників за допомогою успішної підготовки і постійного навчання, допомагаючи їм повністю розкрити свій потенціал, вони можуть піти. Тому дуже важливо, щоб в організації був розроблений план, спрямований на розвиток співробітників. Управління розвитком співробітників для підвищення їх умінь і відповідальності дозволяє вирішити два завдання: забезпечити зацікавленість співробітників в їх майбутньому в компанії і дати їм зрозуміти, що компанія про них піклується. Розвиток співробітників важливий як для роботодавця, так і для персоналу. Адже в підсумку компанія отримує більше освічених, ефективних і залучених співробітників.

Першим кроком в розвитку співробітників є створення ІПР – індивідуального плану розвитку для кожного співробітника (від IDP – Individual Development Plan). Важливо обговорити з співробітником особисті інтереси і кар'єрні цілі. Ця розмова допоможе визначити, які саме сфери варто розвивати. Зрештою, не у всіх однакові цілі або однакові погляди на те, чого вони хочуть досягти в своїй кар'єрі. Хтось взагалі не впевнений, що хоче витратити на це час, тому тут дуже важливий індивідуальний підхід.

План розвитку має передбачати план дій для працівника, який включає вимірні цілі і реалістичні часові рамки для досягнення кожної з них. Витративши час на обговорення і додавання деталей до плану розвитку співробітників, ви збільшите ймовірність повернення інвестицій.

Необхідно встановити конкретні кількісні показники, щоб допомогти співробітникові зрозуміти, чого він може реально досягти. Якщо ці показники ефективності дотримуються, планка може бути підвищена, щоб співробітник відчував постійний ріст. Спочатку варто ставити більш короткі цілі, а потім, у міру просування, збільшувати складність. Менеджер повинен постійно взаємодіяти зі співробітником, щоб розуміти, де він зараз перебувають у відношенні досягнення ключових цілей продуктивності.

Основними напрямками удосконалення системи розвитку персоналу в умовах сучасної конкуренції є [6]:

- підвищення освітнього рівня персоналу, постійне оновлення знань з метою ліквідації розриву між вимогами робочого місця, посади і діловими якостями персоналу;
- стимулювання професійного зростання працівників;
- забезпечення підвищення кваліфікації працівників;
- заохочення персоналу до створення і розвитку інновацій, здатних забезпечити конкурентні переваги для підприємства;
- формування системи безперервної професійної освіти і підготовки кадрів, включаючи навчання безпосередньо на виробництві та з відривом від виробництва;
- застосування інноваційних форм та методів організації навчання;
- створення умов для кар'єрного росту працівників;
- заохочення внутрішньої конкуренції між співробітниками у межах підприємства, не допускаючи при цьому виникнення конфліктів.

Отже, у наш час персонал стає ключовим ресурсом, який забезпечує ефективність функціонування кожного підприємства, тому його розвиток є невід'ємною складовою загальної стратегії організації.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Система управління розвитком персоналу підприємства являє собою сукупність методів, що будуть забезпечувати виконання завдань у сфері розвитку персоналу, а також проведення навчання працівників, підвищення їх кваліфікації та просування кар'єрними сходами. Ступінь розвитку персоналу організації визначає її ефективне функціонування. Впровадження безперервного розвитку персоналу у повсякденну діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання можливе лише за умов попереднього створення ґрунтового теоретичного та методичного забезпечення даного процесу.

Формування ефективного розвитку персоналу є важливим фактором успішної діяльності підприємства. Основними напрямками вдосконалення організації професійного розвитку персоналу в умовах формування економіки знань та переходу до інноваційної моделі економічного розвитку мають стати:

- формування системи безперервної професійної освіти і підготовки кадрів, включаючи навчання безпосередньо на виробництві та з відривом від виробництва;
- з метою найкращого засвоєння знань необхідно застосовувати прогресивні форми організації навчання;

– заохочення внутрішньої конкуренції між співробітниками у визначених межах, не допускаючи при цьому деструктивних процесів та загострення конфліктів; створення умов для кар'єрного росту працівників;
– впровадження сучасних систем обробки, розповсюдження і зберігання інформації та забезпечення доступу до них відповідних категорій персоналу;
– забезпечення стабільного та необхідного оновлення кадрового складу.

Таким чином, формування ефективної системи розвитку персоналу інноваційно-активного підприємства є одним із його стратегічних завдань. Це зумовлюється динамічністю та невизначеністю середовища функціонування підприємства, нестандартністю змін як у глобальному оточенні, так і в економічних та соціальних процесах на макrorівні, зміною світогляду та структури потреб персоналу.

Література

1. Артеменко Л.П., Бацалай Т.М., Бацалай Ю.М. Формування механізму управління інтелектуальним капіталом інноваційно-активного підприємства. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2012. Вип. 4. С. 139–145. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchetei_2012_4_24 (дата звернення: 10.02.2021).
2. Базалійська Н.П., Пилипчук У.О. Управління розвитком персоналу як функціональна підсистема управління персоналу. Молодий вчений. Економічні науки. 2014. № 6. С. 73–75.
3. Бей Г.В. Управління розвитком персоналу як метод забезпечення високого рівня залученості працівників. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2018. № 8. С. 6–14.
4. Гризовська Л.О. Формування методичних підходів до оцінки ефективності системи розвитку персоналу інноваційно активних промислових підприємств. Економічний аналіз : зб. наук. праць, 2014. Том 15. № 3. С. 12–20.
5. Грузіна І.А., Дериховська В. І. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством : монографія. Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 252 с.
6. Гугул О.Я. Теоретичні засади управління розвитком персоналу. Інноваційна економіка. 2013. № 6. С. 194–198.
7. Дем'яненко А.М. Удосконалення системи управління розвитком персоналу на підприємствах Технології та дизайн. Економіка. 2015. № 2 (15). С. 1–11.

References

1. Artemenko L.P., Batsalai T.M., Batsalai Yu.M. (2012). Formuvannya mekhanizmu upravlinnia intelektualnym kapitalom innovatsiino-aktyvnogo pidpriemstva [Formation of the mechanism of management of intellectual capital of the innovatively active enterprise]. Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky [Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences], vol. 4, pp. 139–145. Available at http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchetei_2012_4_24 (accessed 10 February 2021).
2. Bazaliiska N.P., Pylypchuk U.O. (2014). Upravlinnia rozvytkom personalu yak funktsionalna pidsystema upravlinnia personal [Personnel development management as a functional subsystem of personnel management]. A young scientist. Economic sciences. no 6. pp. 73–75.
3. Bei H.V. (2018). Upravlinnia rozvytkom personalu yak metod zabezpechennia vysokoho rivnia zaluchenosti pratsivnykiv [Personnel development management as a method of ensuring a high level of employee involvement]. Modern Economics. no 8. pp. 6–14.
4. Hryzovska L.O. (2014). Formuvannya metodychnykh pidkhodiv do otsinky efektyvnosti systemy rozvytku personalu innovatsiino aktyvnykh promyslovykh pidpriemstv [Formation of methodical approaches to the assessment of the effectiveness of the system of personnel development of innovatively active industrial enterprises]. Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats [Economic analysis]. Vol. 15, no 3. pp. 12–20.
5. Gruzina I.A. & Derikhovska V.I. (2014). Problemy rozvytku personalu v systemi stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom [Problems of personnel development in the system of strategic management of the enterprise] Kharkiv: KhNEU im. S. Kuznetsia.
6. Huhul O.Ia. (2013). Teoretychni zasady upravlinnia rozvytkom personal [Theoretical principles of personnel development management]. Innovatsiina ekonomika [Innovative economy]. no 6. pp. 194–198.
7. Demianenko A.M. (2015). Udoshkonalennia systemy upravlinnia rozvytkom personalu na pidpriemstvakh [Improving the personnel development management system at enterprises]. Technology and design. Economy. no 2 (15). pp. 1–11.

Надійшла / Paper received : 14.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

UDC 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-26

NATALIIA TKALENKO

ORCID ID: 0000-0003-2828-4896

e-mail: tn2504@gmail.com

Chernihiv Polytechnic National University

IDENTIFICATION OF THE MAIN DIRECTIONS OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SUPPORT OF EDUCATIONAL SERVICES MANAGEMENT IN UKRAINE

The article analyzes the main approaches to the interpretation of the concept of educational service, which consider it as: purposeful activity of participants in the educational process; the process of transmitting certain information for assimilation; a set of knowledge, skills, abilities and a certain amount of information, etc. It is established that the system of organization and management of education at the regional and state level as a whole is a set of interrelated elements: educational programs and state educational standards of different levels and orientations, networks of educational institutions that implement them regardless of organizational and legal forms, types and types, education management bodies and institutions and organizations subordinate to them. The problems inherent in the management of the modern education system of Ukraine are revealed: the lack of clear requirements for managers; uncertainty of the specific content of education management; negative consequences of the collapse of the previously existing management system (violation of the material supply system, lack of control and forecast of quantitative and qualitative characteristics of educational services). The specifics of educational services are determined, namely the combination of traditional characteristics of services and the inseparable connection of educational services with the source of their provision; changes in the quality of service when changing the level of staff; impossibility of preservation; intangible; active participation of the consumer in the process of providing educational services. The future main directions of organizational and economic support of management of educational services in Ukraine are determined: stimulation of effective demand for education through tax benefits; development of a control system for ensuring state educational standards, etc.

Key words: educational service, management, education system, organizational and economic support.

ТКАЛЕНКО НАТАЛІЯ

Національний університет «Чернігівська політехніка»

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСВІТНІМИ ПОСЛУГАМИ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано основні підходи до трактування поняття освітньої послуги, які розглядають її як цілеспрямовану діяльність учасників освітнього процесу; процес передачі певної інформації для засвоєння; сукупність знань, умінь, навичок і певного обсягу інформації і т.п. Встановлено, що система організації та управління освітою на регіональному та державному рівнях в цілому являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів: освітніх програм і державних освітніх стандартів різного рівня і спрямованості, мережі освітніх установ, що реалізують їх незалежно від організаційно-правових форм, типів і видів, органів управління освітою та підвідомчих їм установ і організацій. Виявлено проблеми, властиві управлінню сучасної системи освіти України: відсутність чітких вимог, що пред'являються до управлінців; невизначеність специфічного змісту управління освітою; негативні наслідки розпаду існуючої раніше системи управління (порушення системи матеріального постачання, відсутність контролю і прогнозу кількісних і якісних характеристик освітніх послуг). Визначено специфіку освітньої послуги, а саме поєднання традиційних характеристик послуг і нерозривний зв'язок освітніх послуг з джерелом їх надання; зміни якості послуги при зміні рівня персоналу; неможливість збереження; нематеріальний характер; активна участь споживача в процесі надання освітньої послуги. Визначено майбутні основні напрямки організаційно-економічного забезпечення управління освітніми послугами в Україні: стимулювання платоспроможного попиту на освіту через податкові пільги; розвиток системи контролю забезпечення державних освітніх стандартів і т.п.

Ключові слова: освітня послуга, управління, система освіти, організаційно-економічне забезпечення.

Problem statement

The educational level of the population is one of the most important characteristics of public education, determining the level of development and investment attractiveness of the country. For the most part education expenditures are one of the largest items of expenditure in state budgets. The system of organization and management of education at the regional and state level as a whole is a set of interrelated elements: educational programs and state educational standards of various levels and focus, a network of educational institutions implementing them, regardless of their organizational and legal forms, types and types, educational authorities and institutions and organizations subordinate to them.

Resent research and publications analysis

Many experts adhere to the point of view that an educational service is a purposeful activity characterized by the interaction of participants in the educational process and aimed at meeting the educational needs of the individual [1].

In a number of publications, an educational service is considered as a process of transferring certain information for assimilation, in order to obtain a certain result: a set of knowledge, skills, and a certain amount of information that are used to meet the specific needs of a person and society in intellectual development and the acquisition of professional skills [3].

The main materials of research

Currently, a policy of reforming the education sector is being pursued, which affects the system of regional and city educational institutions. This is a transition to 12-year secondary education, the likelihood of introducing a unified standardized final exam, which will allow you to enter any higher educational institution without entrance exams if the required number of points is scored. These changes are ambiguously perceived in society, but they continue the tendency for Ukraine to enter the world education practice. The possibilities of choosing alternative forms of education (lyceums, gymnasiums, colleges, specialized classes, etc.) are expanding.

Parallel to the system of free education, paid education is developing at all levels - from kindergartens to universities. This process has a number of negative aspects: free education is becoming less accessible, its quality is declining, and the process of its commercialization is growing, which increases the inequality of citizens.

Since the reform in the field of education has led to a change in the previous uniform system of educational institutions, there is a differentiation of the content of education with its multi-level teaching. The old forms of education management are losing their effectiveness, and new ones are being created. As a result, there are problems of bureaucratization of management: lack of clear requirements for managers; uncertainty of the specific content of education management; negative consequences of the collapse of the previously existing management system (violation of the material supply system, lack of control and forecast of quantitative and qualitative characteristics of educational services).

In the context of an increase in the share of paid education, in particular in the higher education system of Ukraine, the study of the provision of educational services as a subject of purchase and sale is of particular interest. The main activity of the university is the provision of educational services. Educational services are created in the process of scientific and pedagogical work, which, in turn, is a kind of scientific work. The result of scientific and pedagogical work can be called an educational product. An educational product is a part of an intellectual product adapted to the corresponding segment of educational services. [2].

Some authors consider an educational service as an activity of an educational institution aimed at developing a person's intellectual abilities, the formation of professional qualities that are realized in the future in the process of labor activity.

However, it must be borne in mind that not only a higher educational institution is involved in the formation of professionally significant knowledge, skills and abilities that are used by employers in the labor market. Self-education during the period of study at the university, parallel education in various courses, the influence of the family, the environment, etc. brings the knowledge, skills and abilities to graduates, which are then in demand by the labor market. In addition, professional qualities cannot be considered in isolation from other personality characteristics, which are also significant both in employment and during professional activity. Therefore, on the labor market, a university is not a producer of graduates, but of educational programs in the form in which they are mastered by its graduates. As a result of mastering these educational programs, graduates acquired the knowledge, skills and abilities necessary for the labor market.

But educational services are specific. Their specificity is manifested in the combination of traditional characteristics of services (intangibility, inseparability from the source, inconstancy of quality, non-persistence) and their inherent features. Educational services are characterized by a low degree of tangibility. A consumer of educational services, having applied to a university, cannot know in advance the result of their education. He can only indirectly judge the quality of the service based on his own past experience, guided by the opinion of other consumers, with the help of advertising messages.

The second traditional characteristic of services is manifested through the inextricable connection of educational services from the source: an educational service does not exist separately from the university and its teaching staff.

The quality of educational services changes due to changes in the qualifications of personnel, material and technical base and other elements inherent in the educational process. In addition, any replacement of a teacher can change the outcome of the provision of educational services, as well as the demand. One and the same teacher can conduct classes in different ways, depending on his mental and physical condition.

The lack of preservation of educational services is due to the fact that a person tends to forget the information received in the learning process, and knowledge tends to become outdated.

A characteristic feature of educational services is that they are immaterial, that is, they cannot accumulate. A person, consuming educational services, accumulates knowledge, teachings, skills, but this is the result of the work of the human brain and intellect, and not these actions themselves. For example, by consuming services in the field of vocational education, a person can accumulate certain knowledge, abilities, skills, develop their intellectual capabilities. But there is a subtlety here: in this case, it is not the services themselves that accumulate, not the actions for the formation of vocational education, but the results of these actions.

A specific feature of educational services is their assessment throughout the entire period of study (sessions, certification).

The decision to purchase (acquire) an educational service can be made not so much by a potential consumer as by his parents or older persons. As a rule, in the acquisition of secondary (complete) general, primary vocational, secondary vocational, higher education, the decision is made by the parents. And at the level of additional and

postgraduate education, such a decision is made by the consumer himself, and even then not always.

A striking specific feature of the educational service is the active participation of the consumer in the process of providing educational services. Without his active intellectual participation, the process loses its meaning.

Another specific feature of educational services is that the consumer, paying (not paying) for the received educational service, expects in the future from this service the possibility of earning income (in the form of wages).

Educational services are complemented by related services (hostel, medical services, sports centers, food factory, etc.), which accompany and ennoble the learning process, solve everyday and cultural needs of consumers, giving these additional value to the university.

A feature of educational services is the satisfaction of the spiritual and intellectual needs of the individual and society, i.e. social need for education.

An extremely important feature of educational services in the field of vocational education is the mandatory state control of the quality of their production (consumption). The control is due to the fact that a graduate who has passed state certification is issued a diploma of the established form in a certain specialty with the assignment of qualifications.

The peculiarities of educational services can also be attributed to the fact that universities operate simultaneously on two interrelated markets - the educational services market and the labor market.

Thus, taking into account the specific features and characteristics of educational services, the following definition can be given: an educational service is a complex process aimed at transferring knowledge, skills and abilities of a general educational, professional nature to the consumer, in order to meet and develop personal, group and social needs.

Conclusions

Taking into account all of the above, the main areas of organizational and economic support for the management of educational services in Ukraine should be:

1. Stimulating effective demand for education through tax incentives, mainly for enterprises that decide to order specialists, as well as educational loans and insurance, which will determine the current needs for vocational and general education. The share of direct orders (contracts) in this case can grow, while the freedom of choice by students and their families, both educational institutions and forms of education, is realized. This choice will be supported by a per-student regulatory funding mechanism.

2. Changing the principles of determining the state and regional order for educational services and the formation of state educational standards.

3. Supplementing the budgetary financing of educational institutions with funds received from the effective management of the property transferred to them. This requires the expansion of the economic independence of educational institutions and the formation of an effective system of guardianship, public and administrative control over the effectiveness of economic decisions made by the administrations of educational institutions.

4. Gradual equalization of all educational institutions that have passed state attestation and received state accreditation in obtaining a state or municipal order for education on a competitive basis. This requires the development of a control system for ensuring state educational standards, the quality of knowledge of pupils and students.

References

1. Kratt O.A. Kvalifikatsiia poniattia "posluhy vyshchoi osvity" u konteksti marketynhovoï doktryny / O.A. Kratt, H.P. Dorovskyykh // VISNYK ZhDTU. Seriya: Ekonomichni nauky. – 2013. – № 3 (65). – S. 133-140.
2. Ksenofontova O.L. Spetsifika obrazovatelnykh uslug: marketingovy aspekt / O.L. Ksenofontova // Sovremennye naukoemkie tekhnologii. Regionalnoe prilozhenie. – 2006. – № 2. – S. 45-49.
3. Lipkina E.D. Konkurentosposobnost vuzov na sovremennom rynke obrazovatelnykh uslug: Monografiya. – Omsk: Izd-vo OmGPU, 2006. – 136 s.

Paper received : 12.02.2021

Printed : 10.03.2021

УДК: 339.138

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-27

КОВАЛЬЧУК С. В.

e-mail: sveta_marketing@ukr.net

ЗАБУРМЕХА Є. М.

ORCID ID: 0000-0003-2223-3887

e-mail: tnv2504@gmail.com

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

В статті проаналізовано маркетингові комунікації комерційного банку та ступінь їх ефективності у просуванні банківських послуг. Зазначено перешкоди у розвитку маркетингових комунікацій комерційних банків України. Розглянуто класичні інструменти маркетингових комунікацій, обґрунтовано важливість та необхідність використання нових підходів до банківського маркетингу. Проведений аналіз основних властивостей, притаманних кожній категорії засобів маркетингових комунікацій. Визначені етапи управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові комунікації, комерційний банк, прямий продаж, реклама, імідж, репутація.

SVITLANA KOVALCHUK, YEVGENA ZABURMEKHA

Khmelnytskyi National University

ANALYSIS OF MARKETING COMMUNICATIONS OF COMMERCIAL BANKS

A sign of the modern financial market is the intensification of competition between commercial banks, the emergence competitors in the face of other financial intermediaries, creating new and improving existing ones banking products, increasing customer requirements for the quality of banking services, increasing influence information technology.

Intensive use of marketing communications by banking institutions, main functions which are informing consumers about the features and benefits of banking products and services, incentives demand, maintaining customer loyalty, creating a positive image of banks is one of the important prerequisites development of banking institutions.

Intensive use of marketing communications by banking institutions, the main functions of which are informing consumers about the features and benefits of banking products and services, stimulating demand, maintaining customer loyalty, creating a positive image of banks is one of the important prerequisites for banking institutions.

Instead, obstacles to the development of marketing communications of most Ukrainian banks are the imperfection of communication policy, the lack of a clear definition of the functions of marketing services, the lack of banking information provided to customers; lack of unified information databases and non-systemic nature of marketing research. The solutions to these problems determine the relevance of this study.

The article analyzes the marketing communications of a commercial bank and the degree of their effectiveness in the promotion of banking services. Obstacles to the development of commercial marketing communications are noted banks of Ukraine. The classic tools of marketing communications are considered, the importance of and is substantiated the need to use new approaches to banking marketing. The analysis of the main properties and defects inherent in each category of marketing communications. Defined stages management of integrated marketing communications.

Keywords: marketing, marketing communications, commercial bank, direct sales, advertising, image, reputation.

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

В умовах насиченого ринку недостатньо розробити новий якісний продукт чи послугу, встановити на них оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Значної ваги в управлінні фінансової установи набуває така складова комплексу маркетингу, як методи просування, під якими розуміють сукупність маркетингових рішень.

Ознакою сучасного фінансового ринку є посилення конкуренції між комерційними банками, поява конкурентів в особі інших фінансових посередників, створення нових та удосконалення вже існуючих банківських продуктів, підвищення вимог клієнтів до якості банківського обслуговування, зростання впливу інформаційних технологій.

Інтенсивне використання банківськими установами маркетингових комунікацій, основними функціями яких є інформування споживачів про особливості та переваги банківських продуктів та послуг, стимулювання попиту, збереження лояльності клієнтів, створення позитивного іміджу банків є однією з важливих передумов розвитку банківських установ.

Натомість перешкодами у розвитку маркетингових комунікацій більшості банків України є недосконалість комунікаційної політики, відсутність чіткого визначення функцій служб маркетингу, недостатність банківської інформації, що надається клієнтам; відсутність єдиних інформаційних баз даних та несистемний характер проведення маркетингових досліджень. Вирішення означених проблем обумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналіз останніх досліджень і публікацій наукових джерел показує, що дослідження питання аналізу сутності інтегрованих маркетингових комунікацій, їх місця та ролі в маркетинговій діяльності та управлінні

підприємством знаходяться в центрі уваги вчених та практиків. В науковій літературі проблеми формування та використання інтегрованих маркетингових комунікацій розглядаються як вітчизняними, так і зарубіжними вченими маркетингологами: Дібровою Т.Г., Котлером Ф., Мазилкіною С.І., Примаком Т.О., Решетніковою І.Л., Роматом Е.В., Смітом П., Старостіною А.О., Холенсоном С., Шерашевою М.Ю.

Проблемам банківського маркетингу присвячено праці вчених: Я.О. Спіцина, І.О. Спіцина, Л.Ф. Романенко, Л.В. Ткаченко, Е.А. Уткіна, В.Т. Севрука, Г.Л. Макарової. Проаналізувавши наявні теоретичні та методичні розробки, слід зауважити, що у них головна увага приділяється дослідженню продуктової, цінової та збутової складових комплексу банківського маркетингу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми

Таким чином, потребують поглибленого дослідження шляхи вирішення зазначених проблем із використанням нових підходів до розробки та впровадження комунікаційних стратегій, однією з головних яких є інтеграція маркетингових комунікацій.

Формулювання цілей статті

Метою роботи є обґрунтування теоретичних аспектів та розроблення практичних рекомендацій щодо впровадження маркетингових комунікацій у діяльність банківських установ та підвищення ефективності їх застосування.

Виклад основного матеріалу

Маркетингові комунікації як складова комплексу маркетингу комерційного банку, взаємодія їх елементів і можливості досягнення маркетингових цілей упродовж останніх років привертають увагу як фахівців банківської справи, так і науковців. Теорією маркетингу розроблені та описані різноманітні інструменти комунікацій, структурований процес комунікацій, запропоновані схеми планування та реалізації комунікаційної політики. У вітчизняній економічній літературі на сьогодні немає чіткої систематизації комунікаційного інструментарію, але значний закордонний досвід потребує його адаптації до практичної діяльності вітчизняних банків.

Розмаїття елементів комплексу маркетингових комунікацій викликане необхідністю комплексного й системного впливу банківської установи на зовнішнє середовище з урахуванням того, що в сучасних умовах першочерговим є не процес адаптації під зовнішнє середовище, а вплив на нього і керування подіями. Різні елементи комунікаційного комплексу мають різні цілі, призначення та термін дії відповідно до впливу на об'єкти комунікацій.

Загальна програма комунікаційної політики, яка є комплексом просування, – це поєднання засобів реклами, особистого продажу, пропаганди, стимулювання продажу та інструментів прямого маркетингу. Зазначені засоби сприяють досягненню маркетингових цілей банку. Розглянемо елементи комунікаційного комплексу з урахуванням властивостей і вад кожного з них (табл. 1):

Таблиця 1

Елементи комунікаційного комплексу комерційного банку

Елемент комплексу маркетингових комунікацій	Визначення	Основні властивості
1	2	3
Паблік рілейшнз	одна з функцій керування, що сприяє встановленню і підтримці спілкування, порозуміння, розташування і співробітництва між банком і громадськістю	Система взаємозв'язку банку з його цільовими сегментами та аудиторіями, направлена на формування та підтримання сприятливого образу банку (іміджу), на переконання у необхідності його діяльності та впливу на життя суспільства. PR – безособистий елемент комплексу маркетингових комунікацій, що спрямований на інформування суспільства та характеризується безплатною основою (засоби масової інформації самостійно обирають цікавий для них та аудиторії суб'єкт з метою надання загальної інформації та інформації про його діяльність).
Іміджева реклама	будь-яка платна форма неособистого пропонування та представлення ідей, товарів та послуг від імені відомого спонсора	Головною метою іміджевої реклами є формування сприятливого образу банку як надійного партнера, підтримка позитивного досвіду та традицій банківської діяльності установи, створення бажаного рівня репутації банку, посилення лояльності клієнта. Сучасна іміджева реклама набуває все більшого значення для банківських установ та здійснює прямий вплив на потреби клієнтів, формує у них позитивне та довірче ставлення до банку, готує для сприяння комерційної реклами
Комерційна реклама (реклама банківських продуктів та послуг)		У фінансовій сфері реклама банківських послуг здійснюється на фоні домінування реклами іміджу банку, що характерно для сфери послуг. Іміджева реклама і продуктова реклама мають різноманітну динаміку розвитку: життя продуктової реклами залежить від життя конкретної банківської послуги, а життя іміджевої реклами має більш складну динаміку, оскільки вона просуває банківські послуги за рахунок просування імені та авторитету банку, таким чином, вона повинна враховувати динаміку просування всіх банківських послуг. Реклама банківських послуг базується на стратегії маркетингу банку і включається в дію, коли необхідно впливати на споживачів банківських послуг

1	2	3
Організаційна культура	відіграє основну і визначальну роль для досягнення позитивних результатів ефективності функціонування будь-якої організації, виступаючи як основа комунікаційних процесів як у середині організації, так й з її зовнішнім середовищем	Організаційна культура як засіб координації комунікаційних процесів матиме першорядне значення для банків тому, зважаючи на сильну розгалуженість бізнес-комунікацій, фінансово-банківські структури повинні мати високий ступінь адаптації до умов зовнішнього середовища. Організаційна культура є домінуючим елементом стосовно всіх маркетингових комунікацій, забезпечуючи стратегічний успіх у зовнішньому середовищі
Брендінг	це весь маркетинговий процес створення бренду, його реєстрація та управління ним	Передбачає створення довгострокової переваги до банківського продукту чи послуги, що базується на спільному посиленому впливі на споживача репутації банку, рекламних повідомлень, акцій щодо стимулювання збуту, а також інших елементів і форм комунікацій, у тому числі і будь-яких телевізійних повідомлень, які вирізняють банк та його послуги поміж конкурентів і створюють його унікальний бренд-імідж
Спонсорство (спонсорінг)	фінансова підтримка культурної і спортивної діяльності, що дозволяє підвищити авторитет банку або збільшити його прибутки, на які спонсор розраховує за підсумками заходу	Сфера спонсорства фінансових установ розповсюджується на об'єкти культури, засобів масової інформації (конкурси, телевізійні передачі, ігри тощо). Комунікація через подію або просування через дію – це техніка, що полягає в розвитку теми, що пов'язана з подіями (спортивними, культурними, гуманітарними), з активною участю спонсора (назви банківської установи). Спонсор обирає об'єкт таким чином, щоб він приніс максимальний комунікаційний і комерційний зиск його діяльності, забезпечував залучення максимальної кількості засобів масової інформації
Меценатство і благодійність	«благодійна діяльність», що виникає під впливом релігії, але в міру зменшення її впливу на життя спектр мотивів цієї діяльності розширюється, і банки все більш активно використовують дану комунікацію	Меценатство і благодійність у своїй основі мають моральні цінності, що відображають прагнення до справедливого соціального устрою, гуманності, гармонії, консолідації в суспільстві, і їх прояв можливий лише за наявності високої культури підприємницької діяльності. Розвиток даної маркетингової комунікації також залежний від позиції держави до цього явища. Меценатство й благодійність не мають на меті одержання комерційної вигоди, як спонсорство. Вони впливають на ефективність банківської діяльності непрямым чином та мають у своїй основі набагато складнішу мотивацію. Чим вища підприємницька культура банку, тим частіше він виступає як меценат, що допомагає йому у просуванні своєї філософії та місії щодосупільства
Лобіювання	діяльність, у рамках якої лобі намагається впливати на організацію, щоб домогтися необхідних йому політичних, юридичних, економічних заходів	Залежністю банківських установ від державних і законодавчих органів обумовлює необхідність лобіювання. В сучасних умовах ринкової економіки значення лобіювання зростає. Дії лобістів все частіше використовуються фінансовими структурами; лобіювання інтегрується в стратегію великих фінансових корпорацій стосовно ринків, на яких вони працюють. Відповідно лобіювання є одним із засобів маркетингових комунікацій банківських установ із конкретними цілями, що можуть впливати на функціонування фінансового ринку та банківської сфери. Також збільшення числа регламентацій та законів на фоні зростаючої складності і непослідовності законодавства призводить до зростання ролі лобіювання у фінансово-банківській сфері
Паблісіті.	комплекс інформації про людину, послугу, установу тощо, яка з'являється в засобах масової інформації	Застосування даного засобу комунікації можливе в умовах, коли засоби масової інформації мають визначену незалежність від бізнесу і держави, являючи собою четверту владу і де існують давні традиції паблісіті. Для ефективності паблісіті необхідно, щоб воно мало чинник новизни, під яким розуміють уявлення нових банківських послуг, сповіщення про отриману нагороду, опублікування даних комерційної діяльності, злиття, відставки, презентації і масові виступи керівників банку
Прямий маркетинг (директ-маркетинг)	інтерактивна взаємодія продавця (виробника) з кінцевим споживачем, або будь-яка рекламна діяльність, що створює і використовує прямі лінії зв'язку між банком і споживачами його послуг	Об'єктами прямого маркетингу є ті клієнти банку, для яких об'єктом просування повинен виступати конкретний банківський продукт або послуга. Комерційна ціль прямого маркетингу полягає у врахуванні реальних вимог, потреб і специфіки клієнтів. Все це робить прямий комунікацію набагато ефективнішою за рекламу і спонсорство. Прямий маркетинг є оперативною і постійною системою комунікації, що орієнтується на зворотній зв'язок. Ключова мета процесу комунікації – змусити об'єкт комунікації миттєво діяти на відміну від інших бізнес комунікацій. Прямий маркетинг дозволяє відслідковувати основні параметри процесу комунікації: динаміку продажів, контроль витрат на комунікацію й ефективність, що відрізняє його від інших маркетингових комунікацій
Стимулювання просування банківських послуг	один з найважливіших елементів маркетингових комунікацій, який виступає у формі додаткових вигод, які отримує продавець (споживач)	Стимулювання просування банківських послуг на ринок варто розглядати як короткостроковий комунікаційний процес, ціллю якого є збільшення обсягу реалізації послуг, відомих клієнту
Сервіс	обслуговування населення в різних сферах повсякденного життя	Є невід'ємною частиною послуги, що у споживанні стає ще більш значимою, а споживач усе більше зацікавлений у послугах, якими супроводжується сервіс у вигляді певного комплексу послуг (якість обслуговування, консалтингові послуги тощо)

1	2	3
Семплінг	прийом сейлз промоушен, який виражається у розповсюдженні безкоштовних зразків банківських продуктів	Використовується у комплексі маркетингових комунікацій (безкоштовне відкриття банківських рахунків, їх обслуговування, надання безкоштовних пластикових карток в межах зарплатних проектів тощо) з метою залучення нових та заохочення вже існуючих клієнтів, формування у них необхідного комплексу знань та вмінь, досягнення «звикання» до банку та до даного виду послуг з подальшим переведенням на загальний режим обслуговування
Мерчандайзинг	цього комунікаційну складову треба розглядати як інтегровані маркетингові комунікації у місцях продаж банківських продуктів	Основна задача – стимулювати працівників у продажу послуг та впливати на покупців з метою залучення їх до покупки банківських продуктів безпосередньо вже в місці продажу. Застосування цього елемента підсилює комунікаційний вплив працівників банку на поведінку й рішення клієнтів та майбутніх клієнтів, які вже були підготовлені до співпраці з банком іншими складовими комплексу маркетингових комунікацій

Джерело: узагальнено автором на основі [2, 6]

Кожна з категорій зазначених засобів маркетингових комунікацій використовує свої специфічні прийоми. Так, рекламу можна подати в ЗМІ в електронному чи друкованому вигляді, у персональному продажі можливе використання презентацій, відеороликів та заходів задля підвищення обізнаності про банківські продукти та послуги та їх специфічні особливості. Крім того, сьогодні серед засобів прямого маркетингу збільшується частка Інтернет-ресурсів, завдяки яким клієнти мають можливість отримувати інформацію не тільки за допомогою традиційних носіїв, але й за допомогою мобільних телефонів, комп'ютерів.

Швидко зростає значення і нових засобів комунікацій, серед яких директ-маркетинг, Інтернет-маркетинг, маркетинг point-of-sale (POS) та різні види Sales Promotion, а також низка інноваційних інструментів і підходів (наприклад, маркетинг подій Cause Related Marketing).

Залучення концепції інтегрованих маркетингових комунікацій у діяльність банківської установи передбачає організовану та скоординовану роботу всіх комунікативних каналів для створення позитивного та переконливого сприйняття комерційного банку та його продуктового ряду.

Інтегровані маркетингові комунікації дозволяють ефективно обрати засоби комунікацій та забезпечити ефективний продаж банківських продуктів і послуг, скоординувати дії банку і, відповідно, створити цілісний позитивний корпоративний імідж.

Для забезпечення максимального ефекту процес формування та управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями повинен, на наш погляд, пройти низку послідовних етапів (рис. 1).

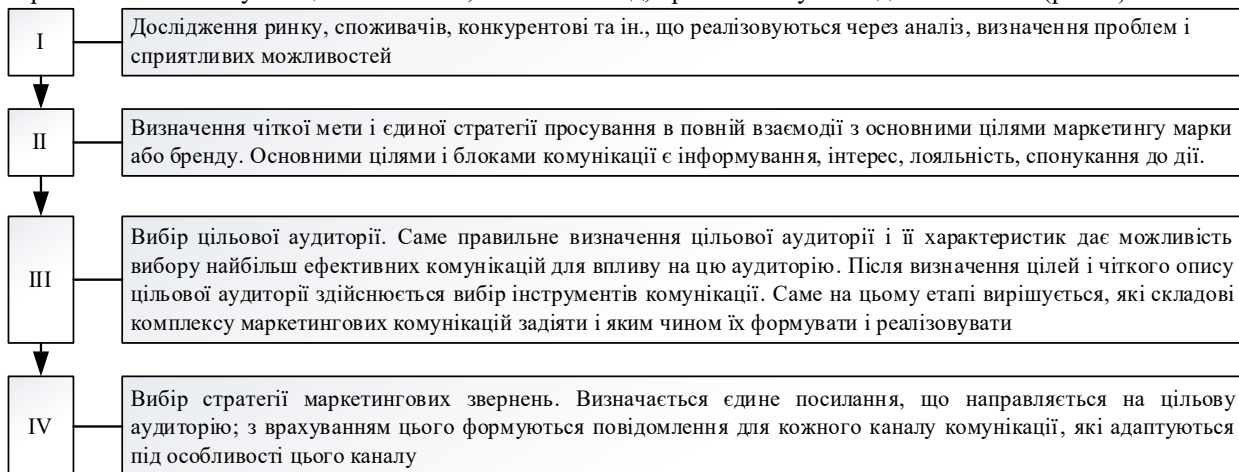


Рис. 1. Етапи управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями

Дотримання вказаному алгоритму планування і управління для досягнення очікуваного ефекту передбачає ухвалення раціональних управлінських рішень, що є важливим чинником реалізації вимог і імперативів інтегрованих маркетингових комунікацій.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, маркетингові комунікації є важливою частиною формування конкурентоспроможності банку, а проблема підвищення їх ефективності є спільною для усіх банківських установ. Розроблення групи комплексних заходів у сфері просування банківських продуктів і послуг, які будуть базуватися на поєднанні усіх засобів комунікацій з метою підвищення їх привабливості та формування позитивного іміджу банківської установи. Банку слід визначити певні індивідуальні підходи до співпраці з потенційними клієнтами з метою підвищення конкурентоспроможності на ринку. Не менш важливим є розроблення певних заходів щодо підтримання вже наявних зв'язків з клієнтами з метою їх утримання, оскільки в сучасних умовах на ринку ведеться сильна конкурентна боротьба за кожного клієнта.

Література

1. Гальянова Л. Рейтинг бизнес-доверия в банковской сфере / Л. Гальянова // Маркетинговые исследования в Украине. – 2010. – № 5(42). – С. 64–69.
2. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика : навчальний посібник / Т.Г. Діброва. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 320 с.
3. Косар Н.С. Особливості маркетингових стратегій банків у сучасних умовах / Н.С. Косар, Є.О. Угольков, А.Б. Гайдук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – С. 184–187.
4. Кричевський Н.А. Основные пути развития клиентской базы банка / Н.А. Кричевський // Финансы. – 2010. – № 9. – С. 23–25.
5. Мазилкина Е.И. Маркетинговые коммуникации : учебно-практическое пособие / Е.И. Мазилкина. – М. : Издательско-торговая корпорация «Деников и К», 2008. – 256 с.
6. Міланокіс Дж. Аналіз клієнтів банків та оцінювання послуги іпотечного кредитування: наслідки політики сегментації ринку / Дж. Міланокіс // Банки та банківські системи. – 2007. – № 3. – С. 150–165.
7. Примак Т.А. Исследование рекламы в Украине: рациональный и эмоциональный аспекты / Т.А. Примак // Маркетинг и реклама. – 2010. – № 10(170). – С. 46–52.
8. Пугачевська К.Й. Сучасні тенденції та стан конкурентного середовища в економіці України / К.Й. Пугачевська // Інноваційна економіка. – 2011. – № 22. – С. 95–98.
9. Романенко Л.Ф. Деякі аспекти комунікаційної політики українських комерційних банків / Л.Ф. Романенко, М.В. Баханова // Матеріали другої міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток наукових досліджень 2006». – Т 11. – Полтава, 2010. – С. 17–20.
10. Щукін Л. Створення позитивного іміджу банківської системи в умовах кризи / Л. Щукін // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 14–15.

References

1. Galyanova L. Rejting biznes-doveriya v bankovskoj sfere / L. Galyanova // Marketingovyie issledovaniya v Ukraine. – 2010. – № 5(42). – S. 64–69.
2. Dibrova T.H. Marketynhova polityka komunikatsii: stratehii, vitchyzniana praktyka : navchalnyi posibnyk / T.H. Dibrova. – K. : «Vydavnychiy dim «Profesional», 2009. – 320 s.
3. Kosar N.S. Osoblyvosti marketynhovykh stratehii bankiv u suchasnykh umovakh / N.S. Kosar, Ye.O. Uholkov, A.B. Haiduk // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2010. – № 6. – S. 184–187.
4. Kricheskij N.A. Osnovnye puti razvitiya klientskoj bazy banka / N.A. Kricheskij // Finansy. – 2010. – № 9. – S. 23–25.
5. Mazilkina E.I. Marketingovyie kommunikacii : uchebno-prakticheskoe posobie / E.I. Mazilkina. – M. : Izdatelsko-torgovaya korporaciya «Denikov i K», 2008. – 256 s.
6. Milanokis Dzh. Analiz kliientiv bankiv ta otsiniuvannya posluhy ipotechnoho kredyuvannya: naslidky polityky sehmentatsii rynku / Dzh. Milanokis // Banky ta bankivski systemy. – 2007. – № 3. – S. 150–165.
7. Primak T.A. Issledovanie reklamy v Ukraine: racionalnyj i emocionalnyj aspekty / T.A. Primak // Marketing i reklama. – 2010. – № 10(170). – S. 46–52.
8. Puhachevska K.I. Suchasni tendentsii ta stan konkurentnoho seredovyshcha v ekonomitsi Ukrainy / K.I. Puhachevska // Innovatsiina ekonomika. – 2011. – № 22. – S. 95–98.
9. Romanenko L.F. Deiaki aspekty komunikatsiinoi polityky ukrainskykh komertsiiynykh bankiv / L.F. Romanenko, M.V. Bakhanova // Materialy drugoi mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii «Rozvytok naukovykh doslidzhen 2006». – T 11. – Poltava, 2010. – S. 17–20.
10. Shchukin L. Stvorennia pozytyvnogo imidzhu bankivskoi systemy v umovakh kryzy / L. Shchukin // Visnyk NBU. – 2011. – № 2. – S. 14–15.

Надійшла / Paper received : 11.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 658.8

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-28

КАЛМАНОВИЧ ОЛЕКСАНДР

Аріельський університет, Ізраїль

ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено сутність маркетингу та маркетингової діяльності підприємства. Визначено, що удосконалення маркетингової діяльності, а саме технологій маркетингу на підприємстві є актуальним завданням внаслідок зростаючої ролі маркетингової діяльності та її впливу на прибутковість підприємства. Доведено роль таких складових системи менеджменту як контроль та аналіз у підвищенні ефективності маркетингової діяльності господарюючого суб'єкта. Виокремлено базові напрями вдосконалення маркетингової діяльності промислового підприємства. Обґрунтовано вплив сформованої маркетингової стратегії на досягнення поставлених поточних та стратегічних цілей ведення бізнесу. Розглянуто базові концепції маркетингу, на основі яких підприємство здійснює управління маркетинговою діяльністю.

Ключові слова: маркетинг, промислове підприємство, удосконалення маркетингової діяльності, ефективність маркетингу, маркетингова стратегія.

OLEKSANDR KALMANOVYCH

Ariel University, Israel

TECHNOLOGIES FOR ENSURING EFFECTIVE MARKETING ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the conditions of strengthening of integration and globalization processes, frequent changes of conditions of functioning the industrial enterprises need to create adaptation mechanisms, to improve system of management of financial and economic activity, to define directions of increase of competitiveness of production and prospects of expansion of markets, and also to improve marketing activity. Making changes in the processes of marketing research, the formation of marketing strategies, market segmentation with consideration of issues regarding product positioning will increase the level of marketing efficiency in the enterprise. Only with the improvement of technologies to ensure effective marketing activities for the company it becomes possible to expand market segments, constantly monitor changes in consumer preferences (needs), as well as trends in doing business in a particular segment of sales and more.

The article examines the essence of marketing and marketing activities of the enterprise. It is determined that the improvement of marketing activities, namely marketing technologies at the enterprise is an urgent task due to the growing role of marketing activities and its impact on the results of the enterprise. The interdependence of management functions and management functions of marketing activity of an industrial enterprise is proved. The role of such components of the management system as control and analysis in improving the efficiency of marketing activities of the business entity is proved. The basic directions of improvement of marketing activity of the industrial enterprise, in particular in marketing researches, in a price policy, at product development, in advertising activity, in organizational structure and in the organization of distribution of the goods are allocated. The influence of the formed marketing strategy on the achievement of the set current and strategic goals of doing business is substantiated. The basic concepts of marketing on the basis of which the company manages marketing activities are considered. The influence of the organization of the marketing structure (marketing department) and the corresponding information support on the effectiveness of marketing activities and obtaining the goals of the enterprise is studied. The necessity of forming a system of indicators according to which the management staff will be able to assess the level of efficiency of marketing activities of an industrial enterprise is proved.

Key words: marketing, industrial enterprise, improvement of marketing activity, marketing efficiency, marketing strategy.

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

В умовах посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів, частих змін умов функціонування промисловим підприємствам потрібно створювати адаптаційні механізми, удосконалювати систему управління фінансово-господарською діяльністю, визначати напрями підвищення конкурентоздатності продукції та перспективи розширення ринків збуту, а також удосконалювати маркетингову діяльність. Внесення змін у процеси проведення маркетингових досліджень, формування маркетингових стратегій, сегментування ринку із розглядом питань щодо позиціонування виробів сприятиме підвищенню рівня ефективності маркетингу на підприємстві. Лише за умови удосконалення технологій забезпечення ефективної маркетингової діяльності для підприємства стає можливим розширювати ринкові сегменти збуту, постійно відслідковувати зміну споживчих вподобань (потреб), а також тенденції ведення бізнесу на тому чи іншому сегменті збуту продукції тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретико-методичні основи ведення маркетингової діяльності, засади формування та реалізації технологій у напрямі підвищення прибутковості підприємств, рівня конкурентоздатності продукції є об'єктом досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема серед них І. Абрамович, М. Бейкер, О. Бочко, А. Василюк, Д. Войт, Д. Воловик, І. Даценко, П. Друкер, Н. Карпенко, Л. Коваленко, Ж. Ламберн, Р. Муха, О. Оснач, В. Пилипчук, А. Савчук, А. Старостіна та ін. Водночас, зважаючи на часті зміни умов

функціонування, вплив інтеграційних процесів, необхідність розширення зовнішніх ринків збуту, зазначена проблематика потребує подальших ґрунтовних досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження основних методів, цілеспрямованих на удосконалення маркетингової діяльності підприємства із врахуванням сучасних тенденцій розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу

Маркетинг промислового підприємства стає не окремою функцією управління підприємством, а концепцією управління виробничою організацією в цілому. Сучасний маркетинг товарів промислового призначення – це система, що забезпечує стратегічну взаємодію підприємства з господарською сферою для вирішення власних завдань. Удосконалення маркетингової діяльності, а саме технологій маркетингу на підприємстві є актуальним завданням внаслідок зростаючої ролі маркетингової діяльності та її впливу на результати діяльності підприємства в цілому. Воно сприяє зміцненню позицій на конкретних ринках, протистоянню запеклої конкуренції й досягненню запланованого рівня прибутковості [1, с.177].

Існує досить багато визначень «маркетингу» підприємства. Маркетинг – процес планування і втілення задуму щодо ціноутворення, просування та реалізації ідей, товарів через обмін, який задовольняє цілі окремих осіб та організацій. Можна запропонувати ще таке визначення: маркетинг – діяльність, спрямована на створення попиту та досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення потреб споживачів. Використання маркетингу як основи підприємництва, передбачає мету – орієнтацію всієї діяльності на задоволення потреб споживачів, і для цього, мобілізацію та інтеграцію усіх фінансових, матеріальних і інтелектуальних ресурсів, інтеграцію усіх підрозділів підприємств, цілеспрямовану на її отримання [2, с. 5].

Водночас, управління маркетинговою діяльністю як одне з функціональних завдань підприємства має реалізовуватися у відповідності до затвердженого плану маркетингу, який паралельно виступає складовою частиною загального плану діяльності підприємства. Взаємодія між функціями управління та функціями управління маркетинговою діяльністю відображається в процесі господарської діяльності за рахунок реалізації функцій маркетингового управління.

Отже, управління маркетинговою діяльністю підприємства є управлінням усіма функціями підприємства, усіма структурними підрозділами на основі маркетингу. Здійснення управління маркетинговою діяльністю підприємства виступає важливим кроком на шляху до забезпечення ефективного розподілу обмежених ресурсів, реалізації готової продукції та задоволення потреб споживачів. Функція контролю і аналізу маркетингової діяльності хоча і виступає останньою в переліку функцій, проте завжди в будь-якому виді підприємницької діяльності залишається актуальною. За допомогою контролю реалізації поставлених маркетингових задач співставляються бажання та можливості, відбувається зворотній зв'язок, корегуються плани, а також результати контролю та аналізу виступають підґрунтям для планування перспективної діяльності підприємства [3, с. 55].

Слід виокремити базові напрями вдосконалення маркетингової діяльності промислового підприємства, зокрема:

- в маркетингових дослідженнях: необхідність проведення масштабних і локальних досліджень, моніторингу для виявлення купівельних переваг і кон'юнктурних зрушень;
- у розробці товару: інтенсивніше модифікувати продукцію та впроваджувати товари-новинки;
- в ціновій політиці: формування адаптивних цінових стратегій і методів ціноутворення;
- у рекламній діяльності: цільова реклама (галузеві журнали і газети, рекламні листки, виступи перед головними фахівцями на семінарах-нарадах), виставки;
- в персональних продажах: використання методів та інструментарію маркетингу взаємодії;
- в організації розповсюдження: створення довготривалих стосунків, конструктивне поєднання розширення дилерської мережі і прямих контактів із споживачами;
- в організаційній структурі: трансформація організаційно-управлінської структури маркетингової служби відповідно до стратегії і тактики функціонування [4].

Важливо визнати той факт, що ефективність діяльності підприємства на ринку безпосередньо пов'язана з процесом управління продажами, який необхідно здійснюватися в контексті загального стратегічного маркетингового плану. Тільки в цьому випадку, можна гарантувати, що зусилля з продажу будуть відповідати, а не суперечити іншим маркетинговим діям. У зв'язку з цим стратегії і тактики продажів можуть бути обрані, реалізовані й оцінені тільки в рамках загальних завдань компанії та процесів її стратегічного планування.

В основі управління будь-яким бізнесом полягає розробка стратегії, її адаптація до специфіки підприємства та впливу зовнішнього середовища й подальша реалізація. Розробка стратегії маркетингу та продажу відбувається в рамках еволюції організації через усвідомлення та закріплення елементів «де ми є та куди ж ми йдемо». На практиці цей процес часто співпадає з (або спричинюється) бажанням власників та топ-менеджерів бізнесу підвищити безпеку свого бізнесу через введення єдиних «правил гри» – актуальними стають питання щодо формалізації бізнес-процесів, процедур, порядку розробки рішень тощо. Це саме стосується і стратегій, які могли б гарантувати подальший успіх та зростання бізнесу. Основною проблемою

стратегічного управління є відсутність розробленої теоретичної основи, яка повинна слугувати методологічним базисом практичного впровадження стратегічного управління [5, с. 115].

Можна визначити базові концепції маркетингу, на основі яких підприємство здійснює управління маркетинговою діяльністю, а саме:

- концепція удосконалення виробництва;
- концепція удосконалення продукції;
- концепція інтенсифікації комерційних зусиль;
- концепція маркетингу;
- концепція соціально-етичного маркетингу.

Суть концепції удосконалення виробництва полягає в тому, що якщо товар добре «йде» на ринку, то необхідно розширювати його виробництво. І як результат – збільшення продажів товару за низькими цінами та отримання більшого прибутку. Також спостерігається низький рівень обслуговування покупців. Наступна концепція удосконалення товару ґрунтується на тому, що у покупців виникає бажання купувати більш якісний, надійний і функціональний товар на ринку. В свою чергу, виробник повинен постійно вдосконалювати власну продукцію (види виробів, асортимент), слідкувати за конкурентами та розвитком науки, техніки і технології виробництва продукції. Разом з цим, приділяючи велику увагу товару, необхідно зважати на потреби споживачів. Концепція інтенсифікації комерційних зусиль базується на тому, що підприємство повинно докласти максимальних зусиль щодо просування та збуту продукції. Четверта – концепція маркетингу, яка спрямована на дослідження та аналіз ринку, вивчення потреб споживачів за допомогою маркетингових інструментів і контроль маркетингової діяльності підприємства. На цьому етапі став застосовуватися комплекс маркетинг-мікс (модель «4Р» (Product, Price, Place, Promotion): продукт, ціна, місце та просування). Концепція соціально-етичного маркетингу («зеленого» маркетингу) полягає у тому, що підприємство націлене на визначення потреб споживачів і задоволення цих потреб краще, ніж це зроблять конкуренти для підвищення добробуту суспільства через екологічно чистий товар, який не шкодить довкіллю та населенню.

На основі концепцій маркетингу можна встановити його основні цілі: максимізація прибутку за допомогою розмаїтих засобів; виявлення потреб споживачів та максимальне їх задоволення; максимізація вибору; максимізація якості життя покупців.

Вагомим є формування організаційної маркетингової структури (маркетингової служби), яка б повністю функціонально задовольняла управлінські потреби із оптимальними для підприємства витратами на її утримання: функціональна, ринкова, товарна, товарно-ринкова. Водночас, з метою чіткого розподілу функцій між окремими працівниками можна використати матричний метод, тобто побудову відповідних лінійних карт з інформацією про те, хто і якою мірою бере участь у розв'язанні тих чи інших питань [6].

Для успішного ведення маркетингової діяльності доцільно забезпечити наявність на підприємстві ефективно діючої маркетингово-інформаційної системи. Основним її завданням є допомога підприємству уникати стратегічних несподіванок, отримувати своєчасну, повну й актуальну інформацію про стан зовнішнього середовища, формувати позитивну репутацію, сприяти більш успішному просуванню продукції на ринок і збільшенню обсягів її продажу. Реалізувати цю систему на підприємстві можна здійснити через вдосконалення інтернет сайту шляхом кращої організації інформації на сайті, доповнення її прайс-листами з цінами та видами продукції для того, щоб потенційним покупцям було легше зорієнтуватися у продукції, яка виготовляється і реалізується на підприємстві. Сучасний розвиток інтернет-технологій вимагає від підприємства також представлення себе, свого бренду та продукції у соціальних мережах, таких як: Facebook, Instagram, Twitter, що забезпечить популяризацію підприємства, забезпечить пізнаваність торгової марки серед споживачів та забезпечить репутацію підприємства як такого, що розвивається. Для забезпечення доступності продукції до споживачів, підприємствам доцільно створити власний інтернет-магазин. Інтернет-магазин – це програмний комплекс, який дозволяє продавати товари через мережу Інтернет та автоматизувати управління бізнес-процесами [7].

При оцінюванні ефективності маркетингової діяльності за допомогою економіко-статистичних методів досліджується залежність між витратами на маркетинг і результатом – обсягом продажів або прибутком. Оцінювання ефективності маркетингової діяльності з орієнтацією на довгостроковий успіх підприємства передбачає аналіз рівня досягнення його стратегічних цілей, відхилення між запланованими та фактичними показниками, знаходження співвідношення між результатами діяльності та витратами підприємства для реалізації стратегічних маркетингових рішень. Особливостями такого оцінювання є врахування часового аспекту виконання поставлених цілей та завдань, визначення причинного зв'язку між результатами діяльності та факторами, що зумовили такий результат.

В процесі впровадження стратегії керівники повинні відслідковувати проміжні результати та контролювати зміни в середовищі, оскільки з часом підприємство вступає в протидію з умовами ринкового середовища, що змінюються швидше ніж елементи управління ним і, як наслідок, можуть спричинити радикальні зміни в маркетинговій стратегії підприємства. Процес оцінювання результативності та ефективності маркетингової діяльності підприємств при впровадженні та реалізації маркетингової стратегії розвитку підприємства можна описати в рамках трьох етапів, а об'єктивність оцінювання залежатиме від повноти, якості та достовірності інформації, яка використовується [8, 28–29].

Для покращення ефективності маркетингу доцільно звернути увагу на реальні показники діяльності ринку, на якому функціонує підприємство, проаналізувати продукцію конкурентів, а також спеціалізацію сфери, галузі тощо. Ефективність маркетингової діяльності можна оцінювати, використовуючи співвідношення таких показників, як сума обігу і кількість клієнтів; обсяг одержаних замовлень і кількість клієнтів; сума одержаних замовлень і кількість клієнтів; обіг і сума наявних замовлень; обіг і готові товари на складі; обіг і сума одержаних замовлень; обіг і кількість рекламаций; сума одержаних і наявних замовлень; обіг і кількість співробітників у збутовій сфері; обіг і кількість продавців; витрати на рекламу та обіг; витрати на рекламу і прибуток компанії [9, с. 22].

Технології забезпечення ефективної маркетингової діяльності повинні ґрунтуватися на розвитку базових складових маркетингового потенціалу, зокрема таких як: використання ІТ-технологій та розвиток маркетингових інформаційних систем, рівень кваліфікації залучених фахівців, удосконалення проведення маркетингових досліджень, коригування цінової політики підприємства та збутової мережі, внесення змін в номенклатуру продукції, виокремлення ринкових сегментів, ціна-якість продукції тощо.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Зміна потреб споживачів, посилення конкурентної боротьби як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках вимагають від керівництва та провідних маркетингологів підприємства формування адаптаційних механізмів маркетингу. На основі проведення аналізу та оцінювання роботи маркетингової служби та підбору інструментів удосконалення здійснення маркетингових досліджень, підприємство має змогу підвищити ефективність маркетингової діяльності, що позитивно вплине на реалізацію поточних та стратегічних цілей господарювання. Важливою функціональною складовою системи управління промислового підприємства є контроль, посилення якого сприятиме вчасному внесенню корективів у попередню сформовану маркетингову стратегію.

Література

1. Воробець В. Маркетингові технології промислових підприємств, їх особливості / В. Воробець // Галицький економічний вісник. – 2014. – Т. 47. – № 4. – С. 170–178.
2. Оснач О. Ф. Промисловий маркетинг : підручник / О. Ф. Оснач, В. П. Пилипчук, Л. П. Коваленко. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 365 с.
3. Абрамович І. А. Маркетингова діяльність підприємства та контроль за її реалізацією / І. А. Абрамович, Д. В. Воловик // Агросвіт. – 2020. – № 10. – С. 52–56.
4. Войт Д. С. Вдосконалення маркетингової діяльності підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] / Д. С. Войт // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua
5. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст : [монографія] / за заг. ред. Н. В. Карпенко. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 252 с.
6. Даценко І. М. Формування маркетингової діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І. М. Даценко // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua
7. Муха Р. А. Особливості здійснення маркетингової діяльності підприємствами [Електронний ресурс] / Р. А. Муха. – 2018. – № 5. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua
8. Савчук А. Ефективність маркетингової діяльності підприємств / А. Савчук // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 5. – С. 27–38.
9. Бочко О. Ю. Визначення рівня ефективності маркетингової діяльності на короткостроковий період / О. Ю. Бочко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2016. – № 846. – С. 21–24.

References

1. Vorobets V. Marketynhovi tekhnolohii promyslovykh pidpryemstv, yikh osoblyvosti / V. Vorobets // Halyskyi ekonomichnyi visnyk. – 2014. – T. 47. – № 4. – S. 170–178.
2. Osnach O. F. Promyslovyi marketynh: pidruchnyk / O. F. Osnach, V. P. Pylypchuk, L. P. Kovalenko. – Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 365 s.
3. Abramovych I. A. Marketynhova diialnist pidpryemstva ta kontrol za yii realizatsiieiu / I. A. Abramovych, D. V. Volovyk // Ahrosvit. – 2020. – № 10. – S. 52–56.
4. Voit D. S. Vdoskonalennia marketynhovo diialnosti pidpryemstv kharchovoi promyslovosti [Elektronnyi resurs] / D. S. Voit // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 9. – Rezhym dostupu : www.economy.nayka.com.ua
5. Marketynhova diialnist pidpryemstv: suchasnyi zmist [monohrafiia] za zah. red. d.e.n., prof. N. V. Karpenko. – Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2016. – 252 s.
6. Datsenko I. M. Formuvannia marketynhovo diialnosti pidpryemstva [Elektronnyi resurs] / I. M. Datsenko // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 4. – Rezhym dostupu : www.economy.nayka.com.ua
7. Mukha R. A. Osoblyvosti zdiisnennia marketynhovo diialnosti pidpryemstvamy [Elektronnyi resurs] / R. A. Mukha. – 2018. – № 5. – Rezhym dostupu : www.economy.nayka.com.ua
8. Savchuk A. Efektyvnist marketynhovo diialnosti pidpryemstv / A. Savchuk // Visnyk KNTEU. – 2015. – № 5. – S. 27–38.
9. Bochko O. Yu. Vyznachennia rivnia efektyvnosti marketynhovo diialnosti na kortokstrokovyi period / O. Yu. Bochko // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». – 2016. – № 846. – S. 21–24.

Надійшла / Paper received : 11.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 338.48

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-29

НІКОЛАЙЧУК О. А.

ORCID ID: 0000-0002-7197-4713

e-mail: nikolaichuk@donnuet.edu.ua

МУДРІЄВСЬКА Ю. В.

e-mail: zaychenko@donnuet.edu.ua

КОЛОМІЄЦЬ Д. В.

e-mail: kolomiets_dv@donnuet.edu.ua

Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОЦІНКА СТАНУ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ COVID-19

Проаналізовано стан розвитку світового ринку готельних послуг в сучасних умовах. Встановлено високі показники зайнятості номерного фонду світової готельної індустрії у 2014–2019 рр. та різкий спад зайнятості світового готельного господарства у період 2019–2020 рр. як наслідок пандемії коронавірусу. Проведено аналіз місткості та рівня зайнятості номерів за провідними країнами світу у 2014–2019 рр. Встановлено високі показники приросту кількості готельних номерів у США, Китаї, Мексиці, Таїланді, Індонезії. Проаналізовано динаміку розвитку світового готельного господарства за регіонами. Виявлено, що незначне зменшення зайнятості готельного господарства у 2019 році в усіх регіонах, окрім Близького Сходу та Африки. Постійну тенденцію зростання та високі показники завантаження закладів розміщення зафіксовано у Європейському та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. За результатами оцінки динаміки помісячного завантаження готелів у 2019–2020 рр. встановлено спадну тенденцію. Проведено дослідження динаміки прибуттів міжнародних туристів у період 2000–2020 рр. та проаналізовано сценарії розвитку на майбутнє. Виявлено, що за результатами 2020 р. очікується скорочення прибуття міжнародних туристів на 70–75%. Для повернення міжнародного туризму до рівня 2019 року може знадобитися від 2,5 до 4 років.

Узагальнено напрями розвитку світового готельного господарства в умовах карантину. До них віднесено перенесення значної кількості ділової активності у віртуальний світ; використання голосового пошуку і голосового контролю; збільшення частки у сфері послуг, де не потрібен особистий контакт; запровадження жорстких санітарно-епідеміологічних норм і заходів там, де неможливо відмовитись від особистих контактів; збільшення роботизації виробничих процесів; перехід до безготівкових фінансових операцій.

Ключові слова: готельні послуги, світовий ринок готельних послуг, COVID-19.

OLHA NIKOLAICHUK, JULIA MUDRIEVSKAYA, DIANA KOLOMIETS

Mykhailo Tugan-Baranovskiy Donetsk National University of Economics and Trade, Kryvyi Rih

ASSESSMENT OF THE STATE OF DEVELOPMENT OF THE WORLD MARKET OF HOTEL SERVICES IN THE CONDITIONS OF COVID-19

The situation of development of the world market of hotel services in modern conditions is analyzed. High employment rates of the global hotel industry in 2014–2019 and a sharp decline in employment of the global hotel industry in the period 2019–2020 as a result of the coronavirus pandemic. An analysis of the capacity and occupancy of rooms in the leading countries of the world in 2014–2019. High growth rates of the number of hotel rooms in the United States, China, Mexico, Thailand, Indonesia. The dynamics of development of the world hotel industry by regions is analyzed. It was found that a slight decrease in hotel employment in 2019 in all regions except the Middle East and Africa. A constant growth trend and high occupancy rates of accommodation establishments have been recorded in the European and Asia-Pacific region. According to the results of the assessment of the dynamics of monthly hotel occupancy in 2019–2020, a downward trend was established. A study of the dynamics of arrivals of international tourists in the period 2000–2020 and analyzed scenarios for future development. It was found that the results of 2020 are expected to reduce the arrival of international tourists by 70–75%. It may take 2.5 to 4 years for international tourism to return to 2019 levels.

The directions of development of the world hotel economy in the conditions of quarantine are generalized. These include the transfer of a significant amount of business activity to the virtual world; use of voice search and voice control; increase the share in the field of services where personal contact is not required; introduction of strict sanitary and epidemiological norms and measures where it is not possible to refuse personal contacts; increasing the robotization of production processes; transition to non-cash financial transactions.

Keywords: hotel services, world market of hotel services, COVID-19.

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

Світовий ринок готельних послуг являє собою особливу сферу стійких ринкових відносин, що перетнули територіальні кордони країни і які виникають між споживачами і продавцями готельних послуг, тобто між відвідувачем і готелями. Тенденція розвитку світового ринку готельних послуг є в прямій залежності від динаміки показників світового туризму, в тому числі економічних, геополітичних та соціальних тенденцій в світі. Особливо актуальним є дослідження стану світового готельного господарства в сучасних умовах, коли він зазнає значних втрат через пандемію Covid-19.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематика впливу пандемії COVID-19 на функціонування ринку готельних послуг обговорюється

у вітчизняній та зарубіжній літературі, зокрема, в роботах Т. Баума, Н. Хай [1], В. М. Брейєри, А. Каллмюнцера, Т. Клауса, Дж. Гастда, С. Краузе, В. Тибериуса [2], Багнери [3], Ф. Хао [4], Н. Корж, Н. Онищук [5], О. Ніколайчук [6], Н.М. Богдан, Є.П. Голубков, О.М. Супрун, О.В. Шикіна, А.П. Дурович та багато інших.

Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері світового ринку готельних послуг, подальшого вивчення потребують питання особливостей функціонування світового ринку готельних послуг в умовах COVID-19 та розробки заходів щодо нейтралізації негативних наслідків пандемії на розвиток галузі майбутнє.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження сучасного стану світового ринку готельних послуг та визначення напрямів щодо його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження

За дослідженнями фахівців компанії BoldData, що спеціалізується на аналітиці великих даних в готельному секторі, в світі на 2018 р. налічувалося 1073500 об'єктів розміщення, з яких 402 933 – це класифіковані готелі з присвоєними «зірками». Більше половини з таких об'єктів в світі (50,7%) розташовані в Європі, 23,2% – в Азії, 12,9% – в Північній Америці, 6% – в Центральній і Південній Америці і на Карибах, 3,8% – в Африці, 3,3% – в країнах Австралії та Океанії [7].

Розмір ринку світового готельного господарства в 2018 рік сягав 600,49 млн дол. США (рис. 1). Це свідчить про зростання ринку готельних послуг з 2014 року на 28,7%.

Найбільшого розвитку світовий ринок готельного господарства зазнав у період 2014-2015 рр. – приріст становить 60,49%. Менш динамічні зміни спостерігалися у період 2016-2017 рр. – приріст дорівнює 7,19%. Показники приросту у 2015-2016 рр. та 2017-2018 рр. становили відповідно 35,93% та 30,31%.

Побудована лінія тренда (рис. 1) носить лінійний характер та підтверджує стійку динаміку зростання. Коефіцієнт кореляції становить 0,92.

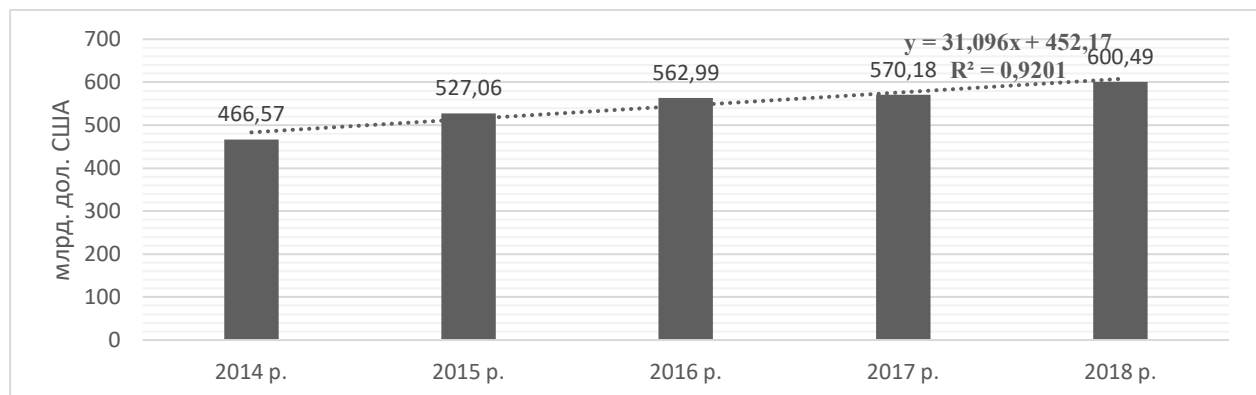


Рис. 1. Розмір ринку світового готельного господарства у 2014–2018 рр. (у мільярдах доларів США)

Джерело: складено авторами на основі [8]

Оцінка динаміки кількості готельних номерів у світі у 2010–2018 рр. свідчить про наявну тенденцію до їх збільшення (рис. 2), що свідчить інвестиційну привабливість готельної галузі та приріст іноземного капіталу.

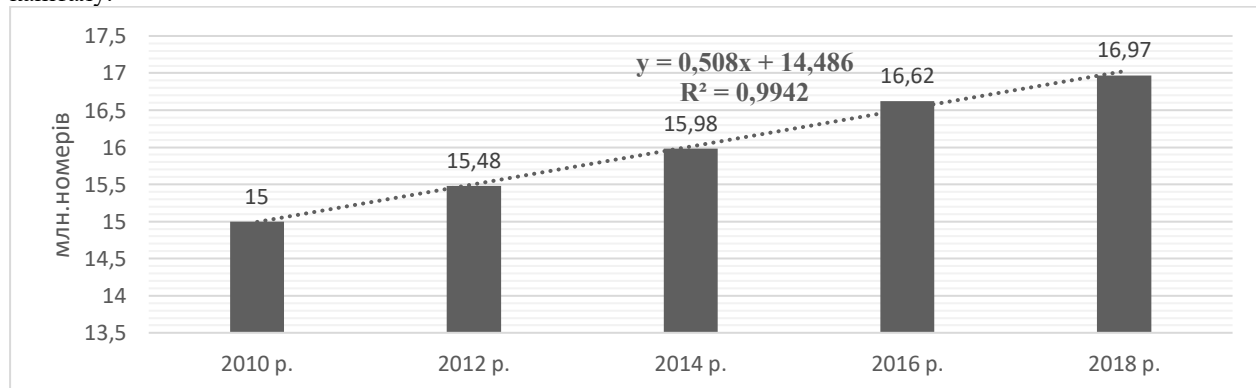


Рис. 2. Загальна кількість готельних номерів у всьому світі з 2010–2018 рік (у мільйонах)

Джерело: складено авторами на основі [8]

Найбільшу кількість готельних номерів можемо спостерігати у період 2014–2016 рр. – приріст склав 4%. На графіку побудована лінія тренда, яка свідчить про стійку динаміку зростання. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,99.

Структура світового ринку готельних послуг розвивається у відповідь на зміни в світовій економіці, туризмі та політичні чинники; і має свої особливості в залежності від регіонів.

Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації, готельний фонд європейських країн становить близько 45% світового готельного фонду. За розмірами готельної бази другим після Європи є Американський континент, частка якого у світовій готельній індустрії сягає 37%. Третє місце посідають готелі Південно-Західної Азії та Тихоокеанського регіону з часткою 15%. Частка готелів Африки, Австралії та Океанії у світовому готельному господарстві становить близько 3%. Серед окремих країн лідерами світової готельної індустрії є США, Японія, Італія, Німеччина, Франція, Іспанія, Англія, Австрія, Канада й Мексика. Найбільші темпи готельного будівництва спостерігаються в Китаї, Туреччині, Марокко, Німеччині, Аргентині, Сінгапурі, Малайзії. Сьогодні у світі налічується майже 360 тис. комфортабельних готелів різного рівня з номерним фондом 15 млн одиниць. Найбільше їх у Європі та Північній Америці. Кількість номерів щорічно збільшується на 10–16% [9].

Розглянемо кількість номерів у провідних країнах світу (табл. 1).

Таблиця 1

Місткість та рівень зайнятості номерів у світі у 2014–2019 рр.

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Темп росту за 2014–2019 рр., %
США	4978705	5033471	5144007	5206059	5310180	5416384	1,09
Китай	1497899	1462454	1420489	1470606	1365170	н/д	0,91*
Японія	1404954	1419996	1388076	1463983	1533848	1631643	1,16
Італія	1090300	1091569	1091061	1086910	1091180	1092758	1,00
Німеччина	949900	958889	953110	963690	976515	993298	1,05
Іспанія	909946	910091	912504	919401	922464	929510	1,02
Великобританія	791980	790707	786775	н/д	н/д	н/д	-
Південна Корея	765703	815099	850191	867355	н/д	н/д	-
Мексика	692351	736512	769135	794581	808139	н/д	1,17*
Франція	653878	645595	648871	641256	654479	н/д	1,00*
Таїланд	550269	650643	687038	743107	746400	н/д	1,36*
Індонезія	469277	507201	527176	703689	650163	н/д	1,39*

н/д- немає даних

* - темп росту пораховано за 2014–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [10]

За даними табл. 1, у США за 2014–2019 рр. збільшено кількість готельних номерів на 9%. Це пов'язано з популярністю країни у туристів. Туризм у США сформувався у потужну індустрію, яка обслуговує мільйони іноземних та внутрішніх туристів щорічно. Туристи відвідують Сполучені Штати, щоб побачити чудеса природи, міста, місця визначних подій та заклади розваг.

Останнім часом, Китай став найбільш привабливою країною для туристів з багатьох інших країн. Він вабить туристів своїми національними і яскравими святами, культурними традиціями і звичаями, величезною мережею розвинених турбаз і готелів, антикваріатом: стародавні китайські книги, камені, вази і судини. Однак у 2018 році Китай зазнав зниження зайнятості номерів. Проте за даними Китайської академії туризму, у 2018 році загальна кількість туристів, що відвідали КНР, становила 141 млн людей. Доходи країни від в'їзного туризму становили 127,1 млрд дол., що на 35% більше, ніж у 2017 році.

За іншими країнами високі показники приросту кількості готельних номерів зафіксовано у Мексиці. Таїланді, Індонезії тощо.

Розглянемо завантаження світових готелів у період 2010–2020 рр. (рис. 3).

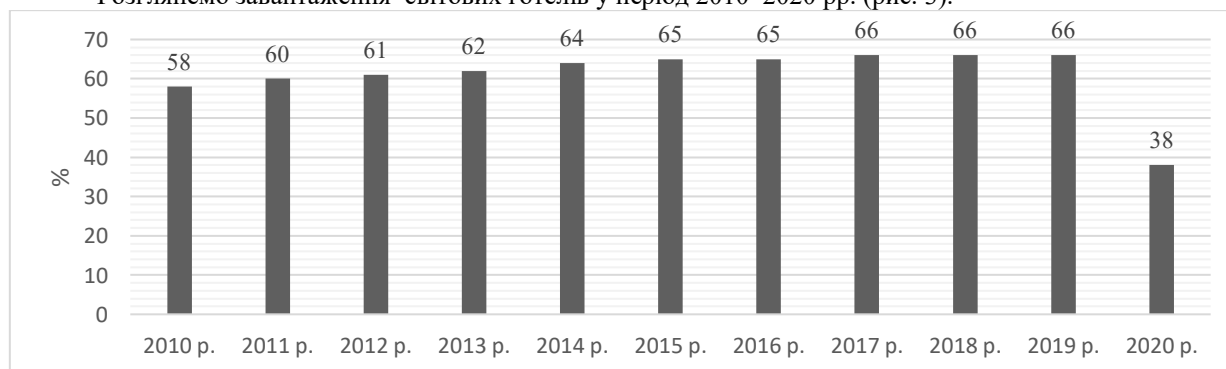


Рис. 3. Завантаження світових готелів у 2010–2020 рр., %

Джерело: складено авторами на основі [8]

Отже, спостерігається різкий спад зайнятості світового готельного господарства у період 2019–2020 рр., що в першу чергу пояснюється пандемією коронавірусу. У попередні роки завантаження готелів мало

позитивну динаміку: у 2010–2015 рр. відмічалася стабільна тенденція збільшення завантаженості готелів, а з 2017–2019 світова готельна індустрія мала стабільний показник зайнятості на рівні 66%.

Розглянемо динаміку розвитку світового готельного господарства за регіонами (рис. 4).

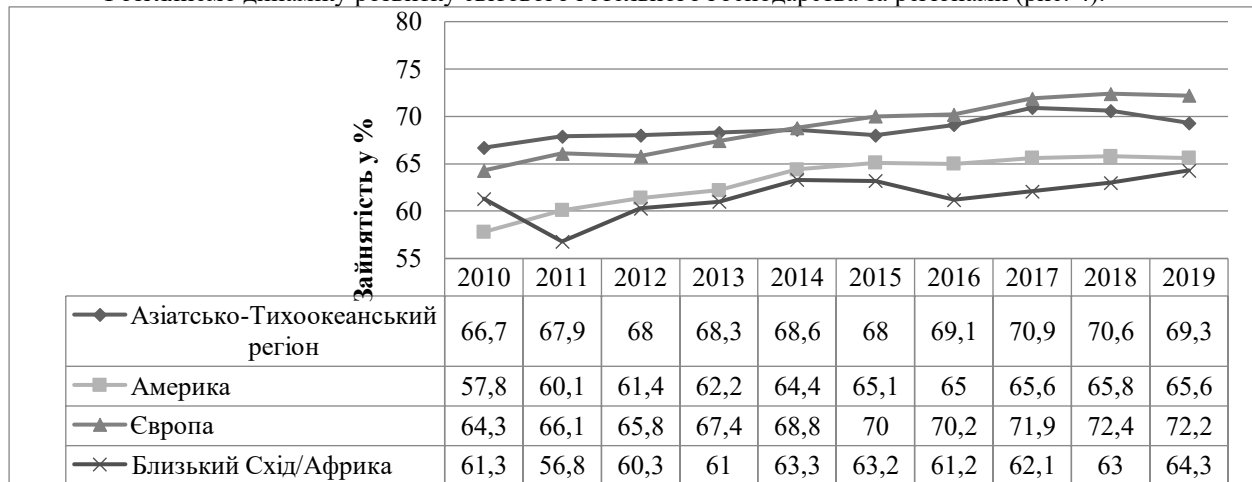


Рис. 4. Зайнятість світового готельного господарства у 2010–2019 рр. за регіонами

Джерело: складено авторами на основі [8]

Аналіз даних рис. 4 свідчить, що у 2019 році усі регіони, окрім Близького Сходу та Африки зазнали незначне зменшення зайнятості готельного господарства.

Регіон Близького Сходу та Африки зазнав значного падіння попиту на готельні послуги у 2011 та 2016 роках. У 2011 році різке падіння рівня завантаженості готелів склало 4,5% в порівнянні з 2010 роком. Регіону знадобилося 3 роки для поновлення рівня попиту на готельні послуги та збільшення його у 2014-2015 рр. Зайнятість готельного господарства у Близькому Сході та Африці досить динамічна.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон з 2010 року до 2014 мав тенденцію до зростання попиту на готельні послуги. У 2015 році зайнятість готельного господарства досягла 68,0%, скоротившись на 0,6% у порівнянні з попереднім 2014 роком. Але у 2016 році регіон поновив свій рівень зайнятості до 69,1% та підтримував тенденцію до зростання до 2017 року, у якому зафіксовано максимальну зайнятість регіонального готельного господарства за весь досліджуваний період – 70,9%. Надалі регіон має незначне зменшення завантаженості: у 2017-2018 рр. на 0,3%, у 2018-2019 на 1,3%.

У 2010–2019 рр. регіон Америка підтримував тенденцію до зростання показників зайнятості. Тільки у 2016 р. завантаження зменшилися на 0,1% у порівнянні з минулим роком. Це свідчить про те, що Америка має стабільно високий рівень міжнародних прибуттів до країни. Попит на відвідування регіону зростає з кожним роком у досліджуваний період.

Показники завантаження Європейського регіону мали тенденцію до зростання, при чому протягом 2015–2018 років завантаження готелів досягло максимальних значень за досліджуваний період – 70-72,4%. Однак вже у 2019 році попит за готельні послуги знизився на 0,2% у порівнянні з минулим роком, що в першу чергу пояснюється пандемією коронавірусу та введенням значних карантинних обмежень.

Пандемія COVID-19 внесла значні зміни у роботі світового та регіональних ринків готельних послуг. Закриті кордони держав, скасування авіасполучення, обмеження пересування у межах окремих регіонів й абсолютна ізоляція країн одна від одного спровокували проблеми у готельному секторі. Світовий ринок готельних послуг зазнав значних втрат у період 2019-2020 рр. Динаміка завантаження готелів за місяцями має спадну тенденцію (рис. 5).

Отже, з листопада 2019 р. спостерігається значне скорочення коефіцієнта завантаження. У квітні 2020 р. світовий ринок готельних послуг зазнав найнижчого показника зайнятості номерів – 24,5%, що у 3 рази менше у порівнянні з 2019 р.

Дані STR вказують на невелику зміну рівня зайнятості населення в жовтні 2020 р., після незначного поліпшення, зафіксованого в літні місяці у північній півкулі, хоча показники в регіонах світу залишаються на низькому рівні порівняно з 2019 роком. Зайнятість у жовтні досягла 28% в Африці, 31% у Європі, 39% на Близькому Сході, 43% в Азії та Тихоокеанському регіоні та 45% у Америці [12].

Спалах коронавірусу приніс значні збитки для туристичного бізнесу країн світу. Так, міністр транспорту Китаю заявив, що під час святкування місячного нового року у 2020 р. китайці здійснили на 73% менше поїздок, ніж у 2019 р. Кількість авіапасажирів з Китаю скоротилася на 84,5% лише за лютий 2020 р.

За даними туристичного відомства Таїланду, між кінцем січня та кінцем лютого 2020 р. кількість туристів скоротилася на 40% проти того ж періоду минулого року. Понад 80% цього скорочення дали "відсутні" китайці.

Втрати Італії є значними не лише через те, що вона стала епіцентром поширення хвороби у Європі, але через те, що туризм є значною часткою економіки країни – близько 13%. Загалом туристична галузь країни

"коштує" близько 250 мільярдів доларів. У 2020 р., за даними державних органів, скасування бронювань у готелях в деяких регіонах доходило до 90%.

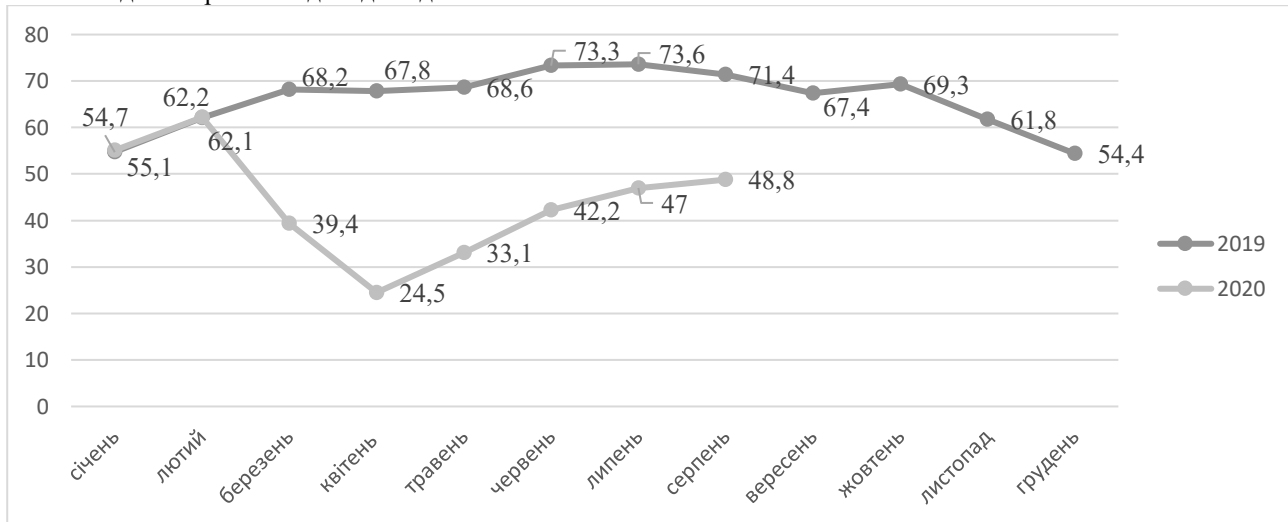


Рис. 5. Помісячна динаміка завантаження готелів світу у 2019-2020 рр.

Джерело: складено авторами на основі [10, 11]

Північна Америка, і, зокрема, США не настільки потерпають від поширення коронавірусу, як Європа, оцінки втрат туристичної галузі також вражають. За оцінками Tourism Economics, збитки у галузі подорожей і туризму країни можуть становити щонайменше 24 млрд доларів. Це у сім разів більше, ніж втрати від спалаху атипової пневмонії. США можуть недорахуватися понад 8 млн туристів, і тоді ці втрати будуть більшими, ніж після атак 2001 року, коли кількість туристів скоротилася на 7,7 мільйона. А це, у свою чергу, може призвести до втрати 825 тисяч робочих місць [10].

Отже, через пандемію COVID-19, світове готельне господарство несе значні збитки, адже через відміну броней, багато готелів припинили функціонування.

Оцінка динаміки прибуттів міжнародних туристів у період 2000–2019 рр. та дослідження сценарію на 2020 рік за даними UNWTO показала, що у 2020, у порівнянні з 2019 роком є 3 сценарії зміни показників прибуття міжнародних туристів: -850 мільйонів (-58%), -1020 мільйонів (-70%) та -1140 мільйонів (-78%). Останні дані вказують на те, що 2020 рік завершиться загальним скороченням прибуття міжнародних туристів на 70% до 75%, поставивши результати між сценаріями 2 та 3.

У перспективах на період після 2020 року очікується, що в 2021 році міжнародні прибуття будуть відновлюватися, виходячи з припущення про поступове скасування пандемії, розгортання вакцинації проти COVID-19, значне покращення довіри мандрівників та значне скасування обмежень на подорожі у середині року. Очікуване відновлення також є наслідком великого стриманого попиту після місяців закритих кордонів та заборон на поїздки [10].

Очікується, що відновлення триватиме у 2022 році, оскільки умови подорожей нормалізуються, а пандемія продовжується у всьому світі. Однак для повернення міжнародного туризму до рівня 2019 року може знадобитися від 2,5 до 4 років. Час відновлення для кожного сценарію наведено нижче:

- Сценарій 1: відновлення через 2 з половиною роки (середина 2023 р.)
- Сценарій 2: відновлення через 3 роки (кінець 2023 року)
- Сценарій 3: відновлення через 4 роки (кінець 2024 року) [12].

Аналіз заходів із реагування на проблеми міжнародної готельної галузі можна поділити на 3 групи:

Реагування, направлене на ринок і спільноту: заохочення ринку щодо заброньованих номерів – можливість переоформлення бронювання або отримання компенсації повної вартості заброньованого номера, що залежить від діючих нормативних положень країни/ринку; призупинення дії програм лояльності у випадках, коли термін дії накопичених балів або бонусів завершується; підтримка спільнот – надання готельних номерів для проживання працівникам медичної галузі, доступність готелів для карантинних заходів, приготування їжі для людей, які цього потребують, і представників служб оперативного реагування.

Реагування щодо охорони здоров'я та безпеки: програми із запровадження суворіших правил щодо охорони здоров'я та безпеки – чистота, гігієна рук, прибирання готельних номерів, продукти, протоколи з попередження ризику ураження вірусом; фінансова допомога працівникам міжнародних готельних мереж, які потребують підтримки внаслідок фінансової кризи.

Реагування щодо внутрішньої структури та організації компанії: скорочення довільних витрат, зарплат і преміальних виплат, включаючи власників та менеджменту компаній; повне виключення додаткових витрат (включаючи капітальні витрати) і призупинення всіх операцій на ринках капіталу; надання відпустки без збереження заробітної плати для всіх працівників терміном на 60–90 днів і закриття всіх нерухомих об'єктів [13].

Довготермінові наслідки COVID-19 все ще є неявними, але, мабуть, ілюструватиметься зменшенням споживчого попиту на готельні послуги в найближчому майбутньому через заходи охорони здоров'я та гігієни.

Одним з основних негативних, довгострокових наслідків COVID-19 для готельного бізнесу, швидше за все, буде зменшення привабливості професій індустрії гостинності. Нерегулярні та сезонні режими роботи за наявності контрактів на нульові години у поєднанні з відносно низькою оплатою праці вже відштовхували багатьох потенційних працівників, що працювали в готелях у минулому. Це позиціонувало набір та утримання персоналу як головну проблему для управління готелями у допандемічному світі. COVID-19 посилює цю проблему, оскільки невизначене майбутнє готельного бізнесу може спонукати кваліфіковану робочу силу шукати роботу в інших галузях економіки.

Проведене дослідження стану сучасного світового ринку готельних послуг дає підстави для узагальнення рекомендацій щодо перспектив розвитку ринку готельних послуг у період пандемії:

Голосовий пошук і голосовий контроль. Складання чіткої структури вмісту веб-сайту, щоб він належним чином відображався в результатах голосового пошуку. Голосове управління також може використовуватися для управління пристроями в готельному номері, покращуючи перебування відвідувачів.

Безконтактні платежі. Тенденція стосується зменшення дотиків, і безконтактні платежі – один із найбільших прикладів цього.

Безпека та гігієна. Заходи тут можуть включати надання гелю для рук, посилене прибирання місць, де будуть знаходитись клієнти, впровадження політики, пов'язаної з носінням масок чи інших захисних засобів, та забезпечення дотримання правил соціального дистанціювання.

Тури з віртуальною реальністю. Віртуальні екскурсії / 360 відео можуть допомогти деяким клієнтам краще зрозуміти наявні можливості готельних закладів.

Чат-боти – це ще одна з основних тенденцій гостинності, пов'язана із обслуговуванням клієнтів, і може бути особливо корисною для швидкого реагування на запитання, навіть коли людський персонал недоступний.

Роботизація в налаштуваннях готелів та ресторанів. Розумний готель може дозволити гостям керувати опаленням або кондиціонером зі свого телефону або увімкнути телевізор, віддавши голосову команду розумному динаміку [14].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В результаті проведеного аналізу стану розвитку світового ринку готельних послуг в сучасних умовах було виявлено різкий спад зайнятості світового готельного господарства у період 2019-2020 рр., що в першу чергу пояснюється пандемією коронавірусу. У попередні роки, з 2014–2019 світова готельна індустрія мала високі показники зайнятості номерного фонду. Проаналізована динаміка розвитку світового готельного господарства за регіонами показала, що у 2019 році усі регіони, окрім Близького Сходу та Африки зазнали незначне зменшення зайнятості готельного господарства. Постійну тенденцію зростання та високі показники завантаженості готелів зафіксовано у Європейському та Азіатсько-Тихоокеанському регіонах.

Оцінка динаміки прибуттів міжнародних туристів у період 2000–2020 рр. та дослідження сценарію розвитку на майбутнє показало, що у 2020 р. очікується скорочення прибуття міжнародних туристів на 70–75%. Однак для повернення міжнародного туризму до рівня 2019 року може знадобитися від 2 ½ до 4 років.

Отже, на наш погляд, в умовах карантину для підтримки світового ринку готельних послуг необхідно перенести значну кількість ділової активності у віртуальний світ; використовувати голосовий пошук і голосовий контроль; збільшити частку у сфері послуг, де не потрібен особистий контакт; запровадити жорсткі санітарно-епідеміологічні норм і заходів там, де не можливо відмовитись від особистих контактів; збільшити роботизацію виробничих процесів; масово переходити до безготівкових фінансових операцій.

Література

1. Baum T., Hai N.T.T. Hospitality, tourism, human rights and the impact of COVID19. Int. J. Contemp. Hosp. Manage. 2020. Vol. 32. P. 2397–2407.
2. 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. 2021. Vol. 92. Art. 102723.
3. Bagnera S.M., Stewart E. Boston Hospitality Review. Available at <https://www.bu.edu/bhr/2020/03/25/navigating-hotel-operations-in-times-of-covid-19/>
4. Hao F., Xiao Q., Chon K. COVID-19 and China's Hotel Industry: Impacts, a Disaster Management Framework, and Post-Pandemic Agenda. Int. J. Hosp. Manag. 2020, 90, 102636.
5. Корж Н. В., Онищук Н. В. Вплив пандемії covid-19 на готельну галузь. Економічний простір. 2020. № 156, 140–143. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/156-25>.
6. Ніколайчук О.А. Антикризисное управління прибутковістю підприємств сфери гостинності в умовах covid. Торгівля та ринок України. 2020. Вип. 2 (48). С. 59–68.
7. Сколько отелей в мире и где больше всего «пятизвездников». URL: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/46755.html>.

8. The Statistics Portal. URL: <https://www.statista.com/>.
9. Онищук Н. В. Розвиток індустрії гостинності в Україні та світі. Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. 2019. № 4. С. 297–304.
10. UNWTO Tourism Highlights. URL: <https://www.e-unwto.org/>
11. STR. URL: <https://str.com/>
12. World tourism barometr. Vol. 17, Is. 7. December 2020. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/wtobarometereng.2020.18.1.7>
13. Пандемія COVID-19 та її наслідки у сфері туризму в Україні. Hotel&Destination Consulting. 2020. С. 8–9.
14. Hotel trends: The biggest indicators in the hotel and hospitality industry. URL: <https://www.siteminder.com/r/hotel-trends-hotel-hospitality-industry/>

References

1. Baum T., Hai N.T.T. Hospitality, tourism, human rights and the impact of COVID19. Int. J. Contemp. Hosp. Manage. 2020. Vol. 32. P. 2397–2407.
2. Breiera M., Kallmuenzerb A., Clausse 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. 2021. Vol. 92. Art. 102723.
3. Bagnera S.M., Stewart E. Boston Hospitality Review. Available at <https://www.bu.edu/bhr/2020/03/25/navigating-hotel-operations-in-times-of-covid-19/>
4. Hao F., Xiao Q., Chon K. COVID-19 and China's Hotel Industry: Impacts, a Disaster Management Framework, and Post-Pandemic Agenda. Int. J. Hosp. Manag. 2020, 90, 102636.
5. Korzh, N. V., Onischuk, N. V. (2020). Vplyv pandemii covid-19 na hotelnu haluz. Economic space, no. 156, pp. 140-143. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/156-25>
6. Nikolaichuk O.A. Antykryzove upravlinnia prybutkovistiu pidpriemstv sfery hostynnosti v umovakh covid. Trade and market of Ukraine. 2020. Vyp. 2 (48). S. 59-68
7. Skolko otelei v myre y hde bolshe vseho «piatyvezdnykov». URL: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/46755.html>.
8. The Statistics Portal. URL: <https://www.statista.com/>.
9. Onyshchuk N. V. Rozvytok industrii hostynnosti v Ukraini ta sviti. Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture. 2019. №4. S. 297–304.
10. UNWTO Tourism Highlights. URL: <https://www.e-unwto.org/>
11. STR. URL: <https://str.com/>
12. World tourism barometr. Vol. 17, Is. 7. December 2020. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/wtobarometereng.2020.18.1.7>
13. Pandemii COVID-19 ta yii naslidky u sferi turyzmu v Ukraini. Hotel&Destination Consulting. 2020. S. 8–9.
14. Hotel trends: The biggest indicators in the hotel and hospitality industry. URL: <https://www.siteminder.com/r/hotel-trends-hotel-hospitality-industry/>

Надійшла / Paper received : 12.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 332.14

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-30

СКОРОБОГАТА Л. В.,

ОКСЕНЮК Т. М.

Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В АСПЕКТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Здійснено порівняльний аналіз основних показників регіонального розвитку України та виявлено основні тенденції й чинники їх динаміки. Обґрунтовано необхідність здійснення порівняльного аналізу показників регіонального розвитку для виявлення наявних резервів їх покращення та можливих шляхів використання виявлених резервів у стратегічному аспекті, базуючись на провідному досвіді окремих регіональних соціально-економічних систем.

Ключові слова: регіональний розвиток, стратегія розвитку, порівняльний аналіз, регіональні соціально-економічні системи.

L. SKOROBOGATA, T. OKSENIUK

Khmelnytskyi National University

REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS FUNCTIONING MAIN INDICATORS ASSESSMENT IN THE ASPECT OF TERRITORY DEVELOPMENT STRATEGIES ELABORATION

The Ukraine's administrative-territorial structure reform, which is currently in the active phase of implementation, aims to ensure the decentralization of authority and resources in order to provide local governments with more opportunities in ensuring and improving the level of socio-economic development. But the country's socio-economic development sustainable level is ensured, first of all, due to the evenly and sustainable development of its regions. The presence of significant disparities in regional development causes an increase in internal migration flows between the territories, contributing to the further deepening of existing problems. In this context, it is important to make programs for regional economic systems strategic development, based on comparative analysis, which will identify key issues of the region not only in comparison with the values of the studied indicators in retrospect, but also in the context of indicators of similar territories.

The purpose of the study is to carry out a comparative analysis of the main indicators of the Ukraine's regional socio-economic systems functioning. In the article carried out the comparative analysis of the main indicators of Ukraine's regional development and identified the main trends and factors of their dynamics. Substantiated the need for comparative analysis of regional development indicators to identify existing reserves for their improvement and possible ways to use them in the strategic aspect, based on the leading experience of regional socio-economic systems.

Keywords: regional development, development strategy, comparative analysis, regional socio-economic systems

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

Стійкий рівень соціально-економічного розвитку країни забезпечується, в першу чергу, завдяки рівномірному й сталому розвитку її регіонів. Наявність значних диспропорцій регіонального розвитку обумовлює наростання внутрішніх міграційних потоків між територіями, сприяючи подальшому поглибленню існуючих проблем. В цьому контексті важливим є вироблення програм стратегічного розвитку регіональних економічних систем, базуючись на порівняльному аналізі, що дозволить виявляти ключові проблеми регіону не лише в порівнянні зі значеннями досліджуваних показників у ретроспективі, але й в контексті динаміки індикаторів розвитку аналогічних територій.

Формулювання цілей статті

Здійснити порівняльний аналіз основних показників функціонування регіональних соціально-економічних систем України.

Аналіз літературних джерел з даної тематики

Проблемам регіонального розвитку в Україні присвячується велика кількість наукових досліджень. Серед останніх досліджень, варто відзначити наукові здобутки Р. Білик [1], К. Мезенцева [2], С. Л. Шульца [3] тощо. В той же час, зростання обсягу можливостей, в тому числі фінансових, місцевої влади ставить до них вищий рівень вимог в контексті формування програм стратегічного розвитку підпорядкованих територій, а, отже, й вимагає пошуку нових підходів до формування інформаційних масивів даних, що слугували б базою для розробки стратегічних рішень.

Виклад основного матеріалу

Проведення порівняльного аналізу основних показників розвитку регіональних економічних систем варто розпочати з оцінки головного економічного підсумку їх функціонування – валового внутрішнього продукту в розрахунку на одну особу (рис. 1).

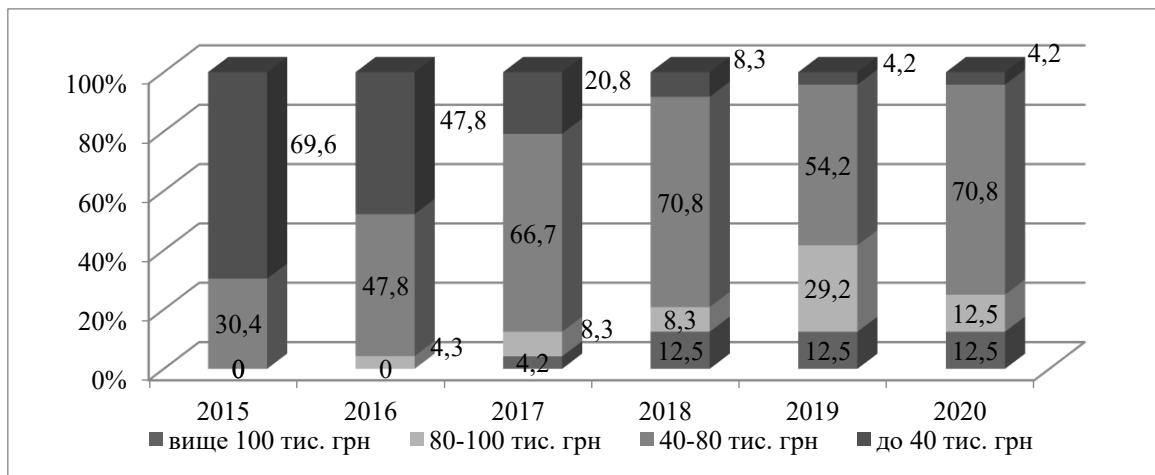


Рис. 1. Динаміка структурних змін регіонального розвитку за показником ВВП на одну особу в 2015–2020 рр.*

* побудовано і розраховано на основі даних [4]

Оцінка структурних зрушень в узагальнених показниках регіонального розвитку дозволяє засвідчити наявність чіткого зростаючого тренду частки регіонів з рівнем ВВП на одну особу, що має значення вище середнього по Україні, який, однак, мав місце лише до 2020 року. Натомість, за підсумками 2020 року можемо відзначити помітне погіршення ситуації з формуванням валового регіонального продукту. Так, якщо за підсумками 2019 року значна частина регіонів країни – 37,7 % – мала показник ВВП на одну особу вище 80 тис. грн, то у 2020 році їх частка складала всього 25 %.

Порівняємо діапазони відхилень показника ВВП на одну особу та чисельності населення регіонів України у 2020 р. (рис. 2).

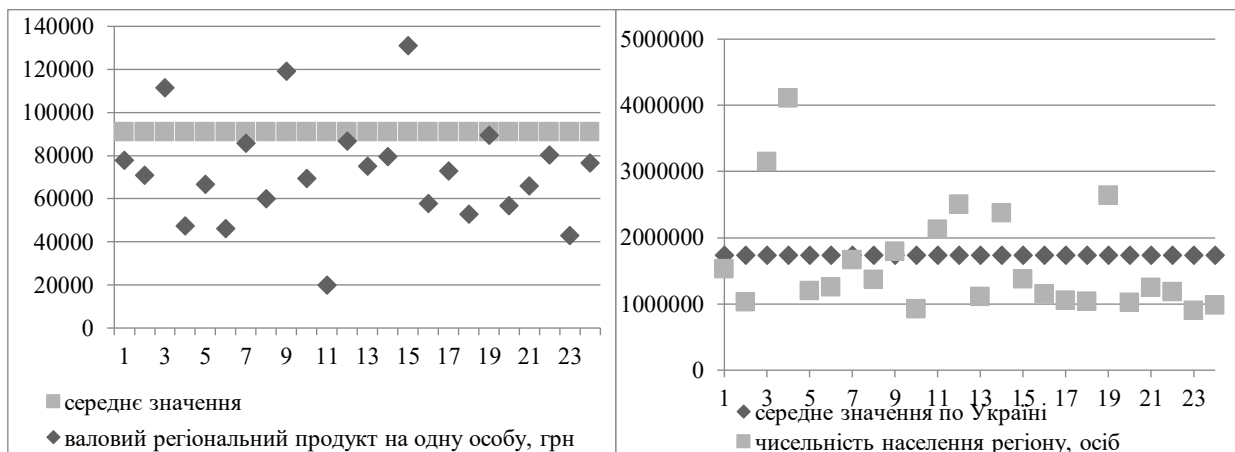


Рис. 2. Діапазон відхилень значень досліджуваних показників від середнього рівня по країні у 2020 р.*

* побудовано на основі даних [4]

** 1–24 – номери регіонів України в алфавітному порядку

Аналіз даних, представлених на рис. 2, дозволяє говорити про наявність помітної схожості в розподілі відхилень значень досліджуваних показників у 2020 році від їх середнього рівня по країні. Проте у чотирьох регіонах спостерігаються значні диспропорції між показниками чисельності населення і обсягу валового внутрішнього продукту на одну особу. Зокрема, мова йде про Донецьку, Київську, Луганську та Полтавську області. Так, Луганщина є єдиним регіоном, де обсяг валового внутрішнього продукту на одну особу не перевищує 20 тис. грн на рік, однак це пояснюється втратою значної частини саме промислово розвинених територій області. В той же час, цікаво відзначити, що саме Полтавська область є лідером в Україні за підсумками 2020 року, якщо говорити про рівень валового внутрішнього продукту на душу населення. Зокрема, в регіоні його значення перевищує 120 тис. грн на особу. При цьому, чисельність населення області є близькою до середнього рівня по країні, а, отже, немає підстав говорити про високе значення ВВП завдяки низькій населеності регіону. Іншими словами, така висока результативність функціонування регіону має в своїй основі зовсім інші причини.

Порівняємо діапазон відхилень показника ВВП на одну особу та рівня розвитку мікропідприємництва в регіоні (рис. 3).

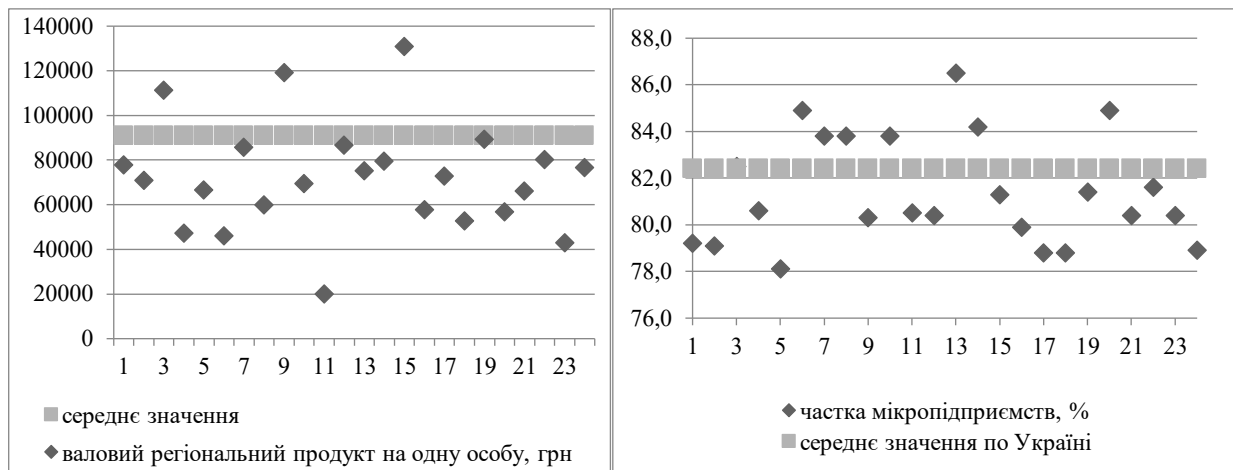


Рис. 3. Діапазон відхилень значень досліджуваних показників від середнього рівня по країні у 2020 р.*

* побудовано на основі даних [4]

** - 1-24 – номери регіонів в алфавітному порядку

Аналіз наведених даних дозволяє висловити припущення про низький рівень кореляції показників валового внутрішнього регіонального продукту на душу населення з показником частки мікропідприємництва в регіоні. Так, жодних помітних тенденцій у відхиленнях значень вказаних показників у досліджуваному періоді не простежується. Тобто ключовим чинником формування регіонального ВВП виступають зовсім не мікропідприємства, а ті суб'єкти господарювання, які використовують найману працю. Тому розглянемо динаміку структурних змін регіонального розвитку України за показником рівня зайнятості серед населення працездатного віку (рис. 4).

Дані рис. 4 засвідчують, що до початку 2017 року ще були присутні окремі деструктивні процеси на регіональних ринках праці і спостерігалось зниження частки регіонів з високим рівнем зайнятості серед працездатного населення, в тому числі і за рахунок росту тіньової зайнятості. Натомість, вже з 2017 року намітилися певні позитивні зрушення, основною причиною яких стала передача місцевим органам самоврядування повноважень у боротьбі з неофіційним працевлаштуванням. Це дозволило за підсумками 2019 року мати лише 4,2 % регіонів з рівнем зайнятості серед працездатного населення нижче 60 %. А фактично лише одна Волинська область відзначилася таким низьким рівнем зайнятості у досліджуваному періоді, що, переважним чином, пояснюється специфічною ситуацією в області з рівнем тіньової зайнятості населення на нелегальному бурштиновому видобутку.

Проте 2020 рік, як свідчать наведені дані, знаменувався значним регресом досягнутих показників абсолютно в усіх регіонах країни. При цьому, в даному випадку не можна говорити, що така ситуація стала наслідком пандемії COVID-19, оскільки найважчим у плані карантинних обмежень як для роботодавців, так і для найманих працівників, був саме 2019 рік.

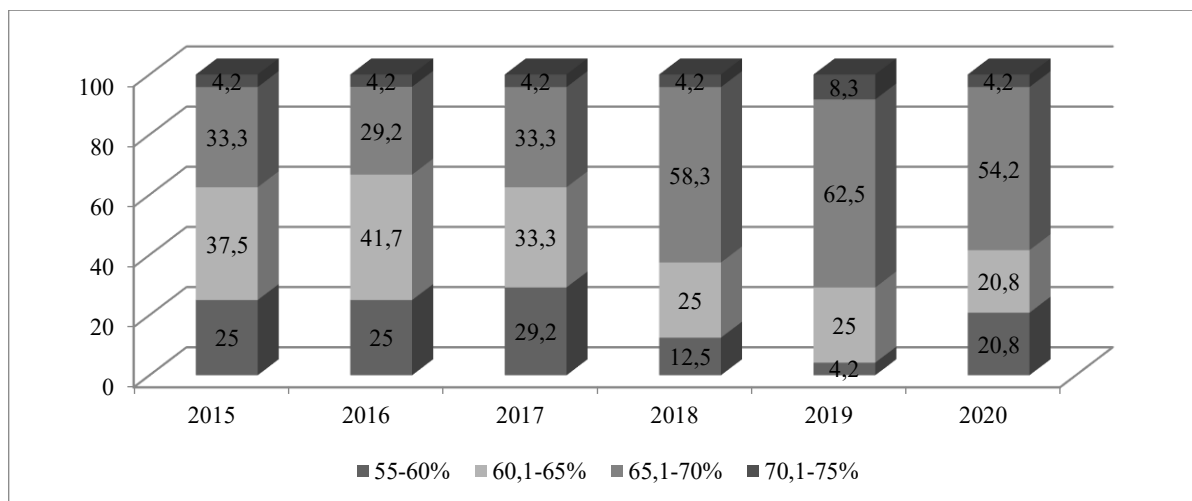


Рис. 4. Динаміка структурних змін регіонального розвитку за показником рівня зайнятості працездатного населення в 2015–2020 рр.*

* побудовано і розраховано на основі даних [4]

Тобто погіршення показників зайнятості по всій країні в цілому є наслідком, в першу чергу, змін у загальному економічному середовищі, спричинених вищим керівництвом держави, а, точніше, втілюваною

ним економічною політикою. В цьому контексті можемо відзначити, що завдання формування програм стратегічного розвитку для регіональних соціально-економічних систем значно ускладнюється, адже за наявної ситуації досить важко спрогнозувати поведінку вищого керівництва держави в економічній площині і, таким чином, врахувати весь спектр ризиків стійкому розвитку кожного окремого регіону.

В той же час, як показав проведений аналіз, в Україні наявні окремі регіони-лідери за тим чи іншим показником, що вимагає більш поглибленого дослідження основних умов і чинників такої ситуації для встановлення чітких векторів стратегічного розвитку у кожному регіоні, орієнтуючись на дані порівняльного аналізу та максимально ефективного використання наявного потенціалу кожної області.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Стійкий економічний розвиток держави неможливо забезпечити в умовах існування значних диспропорцій регіонального розвитку. Тому першочерговим завданням на даному етапі має бути створення умов та можливостей територіальним органам влади забезпечувати стабільний розвиток регіональних соціально-економічних систем у стратегічній перспективі. З цією метою можливим є базування процесів стратегічного прогнозування на порівняльному аналізі показників розвитку аналогічних територій з метою виявлення можливих резервів покращення і оптимальних шляхів для їх використання.

Література

1. Білик Р. Детермінанти регіонального розвитку у вимірі економічної безпеки України : монографія / Р. Р. Білик. – Львів, 2016. – 352 с.
2. Мезенцев К. В. Регіональний розвиток в Україні: суспільно-просторова нерівність і поляризація : монографія / К. В. Мезенцев, Г. П. Підгрушний, Н. І. Мезенцева. – Київ: Принт-сервіс, 2014. – 132 с.
3. Механізми реалізації регіональної політики: оцінка ефективності та напрями удосконалення / за наук. ред. С. Л. Шульца. – Львів, 2018. – 205 с.
4. Державна служба статистики України : офіційний веб-ресурс. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

References

1. Bilyk R. (2016). Determinanty rehionalnoho rozvytku u vymiri ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: monohrafiia [Determinanti of regional development in measurement of Ukraine's economic security]. Lviv.
2. Mezentsev K. V., Pidhrushnyi H. P., Mezentsева N. I. (2014). Rehionalnyi rozvytok v Ukraini: suspilno-prostorova nerivnist i poliaryzatsiia: monohrafiia [Regional development in Ukraine: socio-spatial inequality and polarization]. Prynt-servis, Kyiv.
3. Mekhanizmy realizatsii rehionalnoi polityky: otsinka efektyvnosti ta napriamy udoskonalennia [Mechanisms for implementing regional policy: evaluation of effectiveness and areas for improvement] (2018), za nauk. red. S. L. Shultsa. Lviv.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]: ofitsiinyi veb-resurs. URL: www.ukrstat.gov.ua

Надійшла / Paper received : 07.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 658.8 [338.48:640.4]
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-31

САМОЙЛИК Ю. В.

ORCID ID: 0000-0003-1335-2331;

e-mail: iuliia.samoilyk@gmail.com

Полтавська державна аграрна академія

СТЕБЛЮК Н. Ф.

ORCID ID: 0000-0002-4488-769X;

e-mail: tasha-s@ukr.net

Дніпровський державний технічний університет

КУЧЕР М. М.

ORCID ID: 0000-0002-3868-5311;

e-mail: ritakucher@ukr.net

САЙГАК Є. Л.

ORCID ID: 0000-0002-6406-9272;

e-mail: elizaveta.saihak@gmail.com

Університет митної справи та фінансів

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ТА МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Набули подальшого розвитку підходи до формування стратегії та маркетингової політики підприємств готельного бізнесу. Побудовано схему, що відображає базові імперативи цього процесу. Обґрунтовано, що маркетингова стратегія, на основі якої формується маркетингова політика та комплекс, є складовою загальної базової стратегії розвитку підприємства і взаємопов'язана з такими функціональними стратегіями, як стратегія надання готельних послуг, кадрова, фінансово-інвестиційна, логістична. Доведено, що головними детермінантами формування стратегії розвитку та маркетингової політики підприємств готельного бізнесу є розвиток міжнародних та національних готельних мереж, аутентичних незалежних готельних підприємств, глобальні та національні тренди у сфері гостинності та туризму, споживчі вимоги та вподобання, обмеження, зумовлені пандемією. З метою порівняння потенціалу країн та виявлення їх особливостей для розвитку готельного та туристичного бізнесу розглянуто Індекс конкурентоспроможності країн за показниками подорожей та туризму (The Travel and Tourism Competitiveness Index – TTCI). Окреслено основні стратегічні напрями розвитку підприємств готельного бізнесу України та їх маркетингової політики.

Ключові слова: підприємство, готельний бізнес, стратегія, маркетингова політика, Індекс конкурентоспроможності країн за показниками подорожей та туризму, базові імперативи.

IULIIA SAMOILYK

Poltava State Agrarian University, Poltava

NATALIIA STEBLIUK

Dnipro State Technical University, Kamyanske

MARHARYTA KUCHER, YELYZAVETA SAIHAK

University of Customs and Finance, Dnipro

THE INTERNATIONAL EXPERIENCE OF THE STRATEGY AND MARKETING POLICY FORMATION OF HOTEL BUSINESS ENTERPRISES

The hotel business is an integral part of the economies of countries and their regions. Its condition is an indicator of overall development, as well as shaping the rating and image of countries in the international environment. This type of activity is quite risky, which is associated with significant investment in construction, reconstruction, the need for constant renewal, the introduction of new equipment and maintenance technologies; significant dependence on the human factor - both on the part of customers and staff; integration into the global space and the need to take into account global trends, etc. The riskiness of the industry is clearly demonstrated by the period of the pandemic caused by COVID-19. Most hotels have failed to respond effectively to new challenges related to restrictions on international and domestic travel, the need to comply with increased sanitation requirements and work in conditions of uncertainty. A number of hotels went bankrupt or suffered significant losses. If by 2019 in most countries of the world it was possible to trace the growth of the main indicators of hotel business development both from the growing demand and in the direction of new technologies in the hospitality industry, then in the current crisis positive trends have stopped. The current conditions in which the world, and in particular the hotel business, found themselves, require the formation of new strategic development plans, as well as marketing policies, which will reflect globalization challenges and current progressive trends.

The purpose of the article is to identify the features of the development strategy and marketing policy formation of the hotel business in the global context based on the identification of basic imperatives and features for each country or region. Approaches to the strategy and marketing policy formation of hotel business enterprises have been further developed. The scheme reflecting the basic imperatives of this process has been constructed. It has been substantiated that the marketing strategy, on the basis of which the marketing policy and complex is formed, is a component of the general basic strategy of enterprise development and is interconnected with such functional strategies as strategy of hotel services, personnel, financial and investment, logistics. It has been proved that the main determinants of the development strategy and marketing policy of the hotel business are the development of international and national hotel chains, authentic independent hotel companies, global and national trends in hospitality and tourism, consumer demands and preferences, limitations caused by the pandemic. In order to compare the potential of countries and identify their features for the development of hotel and tourism business, the Travel and Tourism Competitiveness Index (TTCI) has been considered.

Keywords: enterprise, hotel business, strategy, marketing policy, Index of competitiveness of countries on indicators of travel and tourism, basic imperatives.

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

Готельний бізнес є невід'ємною складовою економіки країн та їх регіонів. Його стан є індикатором загального розвитку, а також формує рейтинг та імідж держав у міжнародному середовищі. Даний вид діяльності є досить ризиковим, що пов'язано зі значними інвестиціями у будівництво, реконструкцію, необхідність постійного оновлення, впровадження нових технологій оснащення та обслуговування; значною залежністю від людського чинника як зі сторони клієнтів, так і персоналу; інтеграцією у глобальний простір та необхідністю врахування світових тенденцій тощо. Ризиковість галузі яскраво демонструє період пандемії, викликаной COVID-19. Більшість готелів не змогли ефективно зреагувати на нові виклики, пов'язані з обмеженнями щодо міжнародних та внутрішніх пересувань, необхідністю дотримання підвищених санітарних вимог та роботи в умовах невизначеності. Низка готелів збанкрутували або отримали значні збитки. Якщо до 2019 р. у більшості країн світу можна було простежити зростання основних індикаторів розвитку готельного бізнесу як зі сторони зростаючого попиту, так і в напрямі появи нових технологій в індустрії гостинності, то у теперішній кризовий період позитивні тенденції призупинились. Нинішні умови, у яких опинився світ та зокрема підприємства готельного бізнесу, вимагають формування нових стратегічних планів розвитку, а також маркетингової політики, у яких знайдуть відображення глобалізаційні виклики та сучасні прогресивні тренди.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Формування стратегії розвитку підприємств готельного бізнесу у взаємозв'язку із маркетинговою політикою розглядається науковцями досить активно. Привертають увагу дослідження таких науковців, як Л. Г. Агафонові, О. Є. Агафонові, Л. О. Гризовської, О.В. Дишкантьок, Т. М. Косій, Л. Г. Лук'янові, О. О. Лупич, М. П. Мальської, А. І. Мартієнко, О. П. Мельник, В. Б. Сапрунові, В. І. Цибух, В. К. Федорченко [1–9] та ін. У наукових працях розглядаються особливості формування загальної та маркетингової стратегій на різних рівнях управління в готельному бізнесі у світовому розрізі, активно аналізуються збитки для даної сфери бізнесу, зумовлені впливом карантинних обмежень, виявлено сучасні тенденції та обґрунтовано прогнози розвитку підприємств даного сектору економіки. Разом з тим, не зважаючи на значну кількість праць, присвячених даній проблематиці, в умовах невизначеності зовнішнього середовища виникає потреба проведення додаткових досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілі статті

Метою статті є виявлення особливостей формування стратегії розвитку та маркетингової політики підприємств готельного бізнесу у світовому розрізі на основі виявлення базових імперативів та особливостей для кожної країни чи регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження

Становлення готельного бізнесу у світі відбувалося протягом тривалого періоду часу, починаючи з давніх віків і триває по сьогоднішній день. У різних регіонах світу даний сектор економіки має свою специфіку, разом з тим, під впливом глобалізації все більшого значення набувають загальносвітові стандарти обслуговування, що формують базис розвитку та обґрунтування маркетингової політики підприємств готельного бізнесу. Унаслідок еволюції, на ринку з'явилися різні типи суб'єктів даної сфери, які розрізняються за розміром, орієнтацією на профіль клієнта, рівнем диверсифікованості, кількістю цільових сегментів. Разом з тим, підхід до формування стратегії розвитку та маркетингової політики підприємств готельного бізнесу включає базові імперативи, які є характерними для більшості підприємств цієї сфери (рис. 1).

Маркетингова стратегія є складовою загальної базової стратегії розвитку підприємства і взаємопов'язана із іншими функціональними стратегіями – стратегією надання готельних послуг, кадровою, фінансово-інвестиційною, логістичною та іншими стратегіями. Відповідно до маркетингової стратегії формується маркетингова політика та комплекс. Головними детермінантами формування стратегії розвитку та маркетингової політики підприємств готельного бізнесу є розвиток міжнародних та національних готельних мереж. Мережеві готелі мають загальну маркетингову стратегію, що охоплює усі підприємства, які входять до структури мережі, разом з тим, вона має враховувати ментальні особливості та автентичність регіону та цільових сегментів. Стратегія розвитку та маркетингова політика мають враховувати глобальні та національні тренди, сформовані в індустрії гостинності та туризмі, що вимагає постійної трансформації технологій надання основних та додаткових готельних послуг. Готельний бізнес не належить до тих галузей, що перебувають під сферою першочергового державного регулювання, однак, будучи стратегічно важливою сферою, готельний бізнес потребує державної протекції, зокрема в період кризи, зумовленої пандемією. Карантинні обмеження висувають нові вимоги перед підприємствами готельного бізнесу – додаткові санітарні заходи, дотримання дистанції, можливості ізоляції, надання додаткових медичних послуг, реконструкція приміщень, автоматизація процесів за допомогою діджитал-технологій тощо. Стратегія розвитку та маркетингова політика підприємств готельного бізнесу, крім того, що ґрунтується на базових імперативах, враховує особливості країн, у яких розміщені ці суб'єкти. Для порівняння потенціалу країн щодо розвитку готельного та туристичного бізнесу доцільно розглянути Індекс конкурентоспроможності країн за показниками подорожей та туризму (The Travel and Tourism Competitiveness Index – TTCI) [10].



Рис. 1. Базові імперативи формування стратегії розвитку та маркетингової політики підприємств готельного бізнесу

Даний індекс характеризує сукупність чинників та політичні інструменти, які забезпечують сталий розвиток туризму і подорожей. Звіт формується щорічно Всесвітнім економічним форумом на основі дослідження 140 країн [10]. Ці дані виступають інструментом для стратегічного порівняльного аналізу та планування для політичних рішень, підприємств, прогнозування майбутнього стану туристичного середовища, а також є базою для налагодження співпраці між стейкхолдерами у сфері готельно-туристичного бізнесу. Інтегральне значення Індексу ТТСІ коливається від 1 до 7, він включає чотири субіндекси, 14 інтегральних показників і 90 часткових показників (рис. 2).

Група індикаторів, що характеризують ділове середовище, включає 12 показників і показує, наскільки у країні середовище є сприятливим для ведення бізнесу у сфері туризму і подорожей. При цьому, виявлено суттєві зв'язки між економічним зростанням та розвитком туристичного сектору. Також враховується вартість та час для будівництва необхідних об'єктів. Безпеку характеризують п'ять показників, зокрема поширення злочинів та насильства, тероризму. Здоров'я та гігієну описують п'ять показників – доступ до питної води, стан санітарії, наявність достатньої кількості лікарів та лікарняних ліжок, рівень поширення небезпечних хвороб. Людські ресурси (9 показників), що характеризують рівень освіти, інвестиції у навчання персоналу у сфері обслуговування. Готовність до впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, що охоплює 8 показників визначається насамперед ступенем діджиталізації досліджуваної сфери, у тому числі, покриття мобільним зв'язком, доступ до Інтернету. Пріоритети у сфері туризму і подорожей характеризує 6 показників і визначають вектори державної політики в даному секторі економіки, стабільність уряду, державні витрати, національні маркетингові компанії, які функціонують і формують бренд країни.

Міжнародна відкритість (3 показники): політика протекціонізму, візовий режим, додаткові вимоги для відвідування країни. Цінова конкурентоспроможність (4 показники) характеризується насамперед витратами, що пов'язані з поїздками в країну. Екологічна сталість (10 показників): екологічні норми та законодавство у сфері екології, стан водних та лісових ресурсів, рибного господарства.

Інфраструктуру повітряного транспорту характеризує 6 показників, зокрема кількість повітряного транспорту, у тому числі вертольотів, аеропортів, щільність пасажироруху. Наземна та портова інфраструктура (7 показників) визначає доступність до бізнес-центрів та туристичних пам'яток, що залежить від транспортної розв'язки, широти доріг, їх покриття, розгалуженості залізничних колій. Інфраструктура туристичних послуг (4 показники) характеризується наявністю достатньої кількості засобів для тимчасового

розміщення, курортів, зокрема визначається кількістю готельних номерів, їх розміром, доступ до оренди транспортних засобів та інших додаткових послуг. Природні ресурси (5 показників) визначають туристичну привабливість країни чи регіону і характеризується, наприклад, кількістю об'єктів, що входять до Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, природними ландшафтами, розмаїттям фауни і флори, кількістю природних заповідників. Культурні ресурси та ділові подорожі (5 показників): кількість культурних пам'яток, включених до спадщини ЮНЕСКО, кількість стадіонів, кількість пов'язаних пошуків в Інтернеті, що характеризує рівень зацікавленості відвідувачів, кількість міжнародних зустрічей, що відбуваються в певній країні. Лідуючі позиції в рейтингу конкурентоспроможності туризму і подорожей займають Японія, Німеччина, Франція, Іспанія – 5,4 із 7 максимально можливого значення (рис. 3).



Рис. 2. Структура інтегрального індексу конкурентоспроможності туризму та подорожей [10]

США та Великобританія мають відповідні значення 5,3 і 5,2. Також високі показники мають Австралія, Італія, Канада (5,1), Австрія та Швейцарія (5,0). Високі значення Індексу ТТСІ мають також азійські країни (Китай, Гонконг, Корея, Сінгапур) – 4,8. Щодо України, то вона займає 78 позицію із 140. У розрізі субіндексів, то найбільш сприятливе середовище для розвитку туризму і подорожей мають Швейцарія, Фінляндія, Гонконг (6,1), Україна посідає 65 місце з показником 5. За субіндексом, що характеризує політику у сфері туризму і подорожей і сприятливість умов в цій сфері, перше місце посідає Нова Зеландія – 5,1, також високі значення мають Сінгапур, Люксембург, Індонезія, Коста Ріка і Панама. Україна посідає 70 місце зі значенням 4,5. За рівнем розвитку інфраструктури лідуючі позиції займають США та Швейцарія (5,8), Сінгапур (5,7), Великобританія, Іспанія (5,6), Україна займає 73 місце з оцінкою 3,4. За субіндексом, що характеризує природні та культурні ресурси, перше місце посідає Китай (6,1), а також Франція (5,9), Італія, Іспанія (5,7), Бразилія та Мексика (5,6). Україна посідає 89 місце з показником 2,1, що є досить низьким.

Отже, на основі узагальнення результатів аналізу Інтегрального індексу конкурентоспроможності туризму і подорожей та субіндексів можна визначити основні стратегічні напрями розвитку підприємств готельного бізнесу та їх маркетингової політики. Зокрема, для України необхідно розвивати бізнес-середовище не лише в столичному регіоні та великих містах, а й в інших областях; посилити заходи безпеки як в готелях, так і в цілому в країні; постійно підвищувати кваліфікацію персоналу у сфері обслуговування; впроваджувати діджитал-технології та інновації; готельний бізнес і туризм має стати пріоритетними галузями в державній економіці, що забезпечить створення спеціальних програм підтримки розвитку даного сектору економіки; необхідною є розбудова інфраструктури як транспортної (розвиток авіації, покращення дорожнього покриття, створення розгалуженої і доступної системи прокату авто), так і соціально-культурної і торгівельно-побутової; важливою є активізація маркетингової діяльності, яка буде спрямована на формування сильного бренду країни.

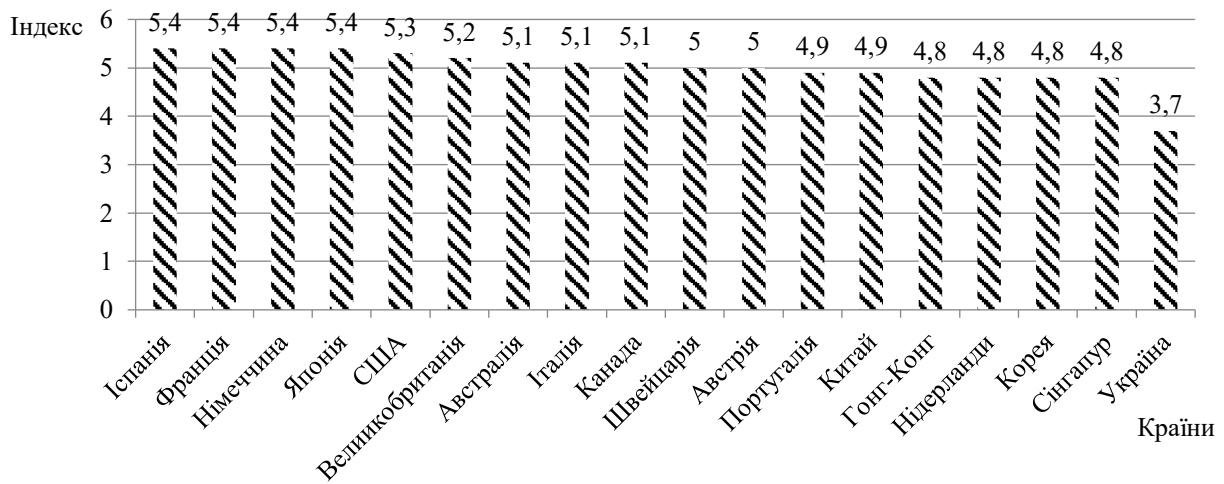


Рис. 3. Рейтинг країн за Індексом конкурентоспроможності за показниками подорожей і туризму (The Travel and Tourism Competitiveness Index –TTCI), 2019 р.

Джерело: побудовано за [10]

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, підприємства готельного бізнесу формують важливу складову економіки більшості країн, на їх розвиток впливає низка чинників, що визначають вектор розвитку даного сектору економіки. Маркетингова політика та комплекс розробляються відповідно до маркетингової стратегії, яка, у свою чергу, є складовою загальної базової стратегії розвитку підприємства і взаємопов'язана з такими функціональними стратегіями, як стратегія надання готельних послуг, кадрова, фінансово-інвестиційна, логістична. Головними детермінантами формування стратегії розвитку та маркетингової політики підприємств готельного бізнесу є розвиток міжнародних та національних готельних мереж, аутентичних незалежних готельних підприємств, глобальні та національні тренди у сфері гостинності та туризму, споживчі вимоги та вподобання, обмеження, зумовлені пандемією. Потенціал країн та їх особливості для розвитку готельного та туристичного бізнесу допомагає визначити Індекс конкурентоспроможності країн за показниками подорожей та туризму (The Travel and Tourism Competitiveness Index – TTCI). Лідерами за цим показником є такі країни, як Іспанія, Франція, Німеччина, Японія, США, Великобританія, Україна займає 73 позицію, що підкреслює необхідність обґрунтування стратегій для підвищення ефективності діяльності підприємств готельного бізнесу та формування сприятливого середовища для розвитку туризму і подорожей.

Література

1. Агафонова Л. Г., Агафонова О. Є. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання. Навч. посіб., 2002. К.: Знання України. 420 с.
2. Дишкантюк О.В. Формування інфраструктурного забезпечення сфери гостинності. Економіст. 2016. № 7. С. 25–28.
3. Корж Н. В., Онищук Н. В. Вплив пандемії COVID-19 на готельну галузь. Економічний простір: Збірник наукових праць. Дніпро: ПДАБА, 2020. № 156. С. 140–143.
4. Лозова О.А., Мамотенко Д.Ю. Сучасний розвиток готельного господарства в Україні. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2017. Вип. 185. С. 251–259.
5. Лупич О. О. Організаційні основи створення вітчизняного готельного оператора. Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. 2016. № 1 (39). С. 129–132.
6. Мальська М.П., Пандяк І.Г. Готельний бізнес: теорія та практика: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2009. 472 с.
7. Мартієнко А.І., Дишкантюк О.В. Сутність гостинності як економічної категорії. Економіка: реалії часу. 2017. № 2(30). С. 72–78.
8. Чаркіна Т. Ю., Марценюк Л. В., Задоя В. О., Пікуліна О. В. Стратегічні напрями управління готельно-ресторанним бізнесом в умовах кризи. Економіка та держава. 2021. № 2. С. 19–23.
9. Portovaras T., Harbar Zh., Sokurenko I., Samoilyk Iu. Management of small business entities. Independent Journal of Management & Production. 2020. Vol 11, № 8. P. 680–694.
10. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019>

References

1. Ahafonova L. H., Ahafonova O. Ye. (2002) *Turyzm, hotelnyi ta restoranni biznes: tsinoutvorennia, konkurentsia, derzhavne rehuliuвання. Navch. posib., K.: Znannia Ukrainy.* 420 p.
2. Dyshkantiuk O.V. (2016) Formuvannia infrastrukturoho zabezpechennia sfery hostynnosti. *Ekonomist.* № 7. P. 25–28.
3. Korzh N. V., Onyshchuk N. V. (2020) Vplyv pandemii COVID-19 na hotelnu haluz. *Ekonomichniy prostir: Zbirnyk naukovykh prats. Dnipro: PDABA.* 156. P. 140–143.
4. Lozova O.A., Mamotenko D.Yu. (2017) Suchasnyi rozvytok hotelnoho hospodarstva v Ukraini. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka.* Vyp. 185. P. 251–259.
5. Lupych O.O. (2016) Orhanizatsiini osnovy stvorennia vitchyznianoho hotelnoho operatora. *Visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnoho ahrarno-ekonomichnoho universytetu.* № 1 (39). P. 129–132.
6. Malska M.P., Pandiak I.H. (2009) *Hotelnyi biznes: teoriia ta praktyka: navch. posib. K.: Tsentr uchbovoi literatury.* 472 p.
7. Martienko A.I., Dyshkantiuk O.V. (2017) Sutnist hostynnosti yak ekonomichnoi katehorii. *Ekonomika: realii chasu.* 2(30). P. 72–78.
8. Charkina T. Yu., Martseniuk L. V., Zadoia V. O., Pikulina O. V. (2021) Stratehichni napriamy upravlinnia hotelno-restorannym biznesom v umovakh kryzy. *Ekonomika ta Derzhava.* № 2. P. 19–23.
9. Portovaras T., Harbar Zh., Sokurenko I., Samoiluk Iu. Management of small business entities. *Independent Journal of Management & Production.* 2020. Vol 11. № 8. P. 680–694.
10. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019>

Надійшла / Paper received : 23.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 338.48

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-32

ПЕТРУШЕНКО Ю. М.

ORCID ID: 0000-0001-9902-7577

e-mail: Y.Petrushenko@uabs.sumdu.edu.ua

ЖУРАВКА Ф. О.

ORCID ID: 0000-0001-8368-5743

e-mail: f.zhuravka@uabs.sumdu.edu.ua

МАРЕХА І. С.

ORCID ID: 0000-0002-9905-7706

e-mail: ukr_irina@ukr.net

НОВГОРОДЦЕВА М. О.

e-mail: mariyanovgorodceva1@gmail.com

Сумський державний університет

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

У статті проаналізовані чинники міжнародного туризму, які можуть виступати драйверами розвитку туристичного бізнесу. Аналіз чинників проведено по відношенню до національного ринку та з урахуванням світових тенденцій. Встановлено, що основними чинниками, які впливають на розвиток міжнародного туристичного ринку, виступають статичні та динамічні фактори. Оцінку чинників у статті запропоновано здійснювати стосовно динамічних факторів, якими виступають, зокрема, соціально-економічні. Аналіз чинників зростання привабливості світової туристичної галузі проведено у розрізі субрегіонів. На національному рівні, дослідження чинників розвитку туристичного бізнесу пов'язуються з критичним аналізом сучасного стану галузі. Так, у статті наведено матрицю позитивних (каталізаторів) і негативних (інгібіторів) чинників впливу на розвиток туристичної галузі України. Надано оцінку соціально-економічній ефективності туризму з виокремленням відповідних показників. Фактологічна оцінка чинників розвитку туризму у статті підкріплена статистичними матеріалами.

Ключові слова: міжнародний туризм; туристична привабливість; туристичний ринок; чинники розвитку; соціально-економічна ефективність; туристичні потоки.

YURIY PETRUSHENKO, FEDIR ZHURAVKA,
IRYNA MAREKHA, MARIYA NOVGORODCEVA

Sumy State University

INTERNATIONAL TOURISM DEVELOPMENT FACTORS

In the article, the authors analyze the scope of international tourism development factors based on factological and statistical grounds. It was proven in the article that on the macro-level tourist markets can be grouped into national and overseas ones. The classification of the national markets implies their division into highly-intensive markets (USA, Germany, Great Britain, etc.), stabilized markets (Spain, Greece, Turkey, Poland, etc.), reformed markets (Bulgaria, Romania, Ukraine, China, etc.), and accumulated markets (India, Tunis, Egypt, Cuba, etc.). The basic factors affecting the international tourist market include static (climate, natural resources, cultural heritage, etc.) and dynamic ones (population, urbanization, wealth, family, leisure, income, spending, technological advancement, international conflicts and their resolution, etc.). In the article, special attention is paid to the analysis of the dynamic factors of international tourism development, social and economic ones in particular. The presence of positive factors in the country promotes favorable conditions for enhancing its tourist attractiveness on the international level. It was found out that positive factors increase the inflows of tourists for the specific regions (Brazil, France, Great Britain, Germany, Finland, Sweden, Cyprus, Israel, and U.A.E.).

On the national level, the following factors are crucial for the development of tourist industry: natural resources, politics, population and its well-being, cultural heritage and rich history. It was revealed, that in Ukraine tourist business is internationally-oriented, which has both pros and cons for the national economy. In the article, the authors presented a matrix with positive (catalysts) and negative (inhibitors) factors affecting tourist business in Ukraine. Among the positive drivers are large contribution to the national economy and state financial support. At the same time, imperfect infrastructure and lack of legal regulations can be referred to the negative factors. It was stressed in the article that drastic measures should be undertaken in order to increase social and economic performance of national tourist business in Ukraine and increase its international image.

Keywords: international tourism; tourist attractiveness; tourist market; development factors; social and economic performance; tourist flows.

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

В сучасних умовах розвиток міжнародного туризму для багатьох країн є одним з основних пріоритетів. Сучасна туристська індустрія у світовій господарській системі посідає провідні позиції, адже на неї припадає близько 10% світового валового продукту, 30% світової торгівлі послугами, 7% загального обсягу світових інвестицій та 11% світових споживчих витрат [1]. Сучасний стан туристичної індустрії України потребує активізації процесів щодо створення потужної національної рекреаційної бази, яка спроможна задовольняти потреби як резидентів, так й іноземних відвідувачів. При цьому слід враховувати, що організація міжнародного туристичного бізнесу – це, насамперед, економічне і соціальне завдання, яке у сучасних умовах повинно розв'язуватися як на загальнодержавному, так і на локальному рівнях. З метою

поліпшення міжнародного іміджу України актуальними постають питання щодо створення ефективної структури менеджменту туристичної галузі на усіх ієрархічних рівнях управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Особливості розвитку міжнародного туризму в національних та глобальних масштабах досліджувалися у працях Алієвої-Барановської В.М., Дахна І.І. [2] та інших. Регіональним аспектам розвитку міжнародного туризму присвячено праці Миронова Ю.Б. [3], Мальської М.П., Рутинського М.Й., Білоуса С.В., Мандюк Н.Л. [4] та ін. Роль міжнародного туризму в соціально-економічному розвитку регіонів аналізували Кузик С.П. [5], Божидарник Т. [6] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень особливостей розвитку міжнародного туризму, аналіз чинників, які стимулюють або стримують ефективність туристичної галузі, залишалися на периферії наукових пошуків. Подоланню зазначеного недоліку і присвячується дана стаття.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є теоретичний аналіз та фактологічна оцінка чинників розвитку міжнародного туризму у світовому та національному масштабі.

Виклад основного матеріалу

Туристичний ринок є сферою задоволення потреб населення у сфері послуг, пов'язаних з відпочинком, змістовним дозвіллям або оздоровленням.

На макrorівні туристичні ринки поділяються на національні та міжнародні.

Типи національних туристичних ринків [5]:

1. Високоінтенсивні ринки – характерні для високого рівня економічного розвитку країн з переважанням міжнародного туристичного потоку; як правило, такі держави є постачальниками туристів (США, Німеччина, Великобританія, скандинавські країни, Італія, Австрія, Ізраїль).

2. Стабілізовані ринки – притаманні економікам з середнім рівнем достатку, які в основному приймають туристів (Іспанія, Греція, Туреччина, Кіпр); новим промислово розвиненим країнам (Мексика, Аргентина, Чилі, Гонконг, Таїланд, Малайзія); країнам з перехідною економікою, які переважно приймають туристів (Польща, Угорщина, Чехія, Хорватія, Словаччина, Словенія).

3. Реформовані ринки – функціонують у країнах з трансформаційною економікою, які в основному приймають туристів (Болгарія, Румунія); країнах, які переважно постачають туристів (Росія, Україна, Казахстан); централізованих економіках з елементами ринку (Китай).

4. Акумуляторні ринки – є типовими для країн, що розвиваються, з опосередкованими можливостями економічного розвитку (Індія, Єгипет, Туніс, Танзанія, Барбадос); країн з плановою економікою (Куба); найменш розвинених країн, які майже не беруть участь у міжнародному туристичному обміні (більшість Центральної Африки).

Основні чинники, що впливають на розвиток міжнародного туристичного ринку, можна поділити на два блоки – статичні і динамічні [6].

Статичні фактори є незмінними у часі (природно-кліматичні, географічні, культурно-історичні фактори тощо). Людина лише пристосовує такі чинники до власних туристичних потреб.

До динамічних факторів відносяться:

1. Демографічні (загальне зростання чисельності населення, урбанізація, зміна вікової структури населення – збільшення в багатьох країнах середньої тривалості життя призводить до того, що все більше людей мають вільний час і засоби, що дозволяють їм здійснювати закордонні подорожі).

2. Соціальні (зростання добробуту населення розвинених країн, що активно приймають участь у туристичному обміні, збільшення тривалості оплачуваних відпусток і скорочення тривалості робочого тижня, збільшення числа працюючих жінок і збільшення доходу на кожну родину (домогосподарство), зростання частки самотніх людей, тенденція до більш пізнього шлюбу і створення родини, надзвичайно швидке зростання числа бездітних пар у складі населення, зменшення імміграційних обмежень, більш ранній вихід на пенсію).

3. Економічні (полягають у зміні структури споживання товарів і послуг у напрямку збільшення в споживчому кошику частки різних послуг, у тому числі й туристичних).

4. Культурні (зростання культурного рівня населення багатьох країн і в зв'язку з цим прагнення людей до ознайомлення із закордонними культурними цінностями).

5. Науково-технічний прогрес (зумовлює швидкий розвиток матеріально-технічної бази туристської індустрії, що створює необхідні умови для масового туризму).

6. Міжнародні фактори (пом'якшення міжнародного клімату, перехід від конфронтації між окремими державами до співробітництва і взаєморозуміння, процеси глобалізації, розв'язання спірних міжнародних питань шляхом переговорного процесу).

Наявність сприятливих факторів забезпечує лідерство окремих регіонів і країн у міжнародному туризмі (табл. 1), і, навпаки, небажані фактори зменшують привабливість туристичної галузі.

Таблиця 1

Чинники зростання привабливості туристичної галузі [3]

Найбільш популярні країни регіону	Чинники привабливості
Південно-американський регіон (Бразилія)	1. Розвиток екологічних турів по Амазонії. 2. Екзотична природа. 3. Сучасна архітектура і дизайн столиць країн.
Європейський регіон (Франція, Англія, Німеччина, Фінляндія, Швеція)	1. Висока концентрація історичних і культурних визначних пам'яток. 2. Спрощений візовий режим. 3. Високий рівень сервісу.
Середземноморський регіон (Кіпр, Ізраїль)	1. Вигідна система оподаткування. 2. Сучасна банківська мережа. 3. Добре налагоджена структура телекомунікацій. 4. Зростання паломницького туризму. 5. Наявність широкого спектра оздоровчих центрів. 6. Тур по чотирьох морях. 7. Розвинута інфраструктура туризму. 8. Високий рівень обслуговування. 9. Комфортний клімат. 10. Велика тривалість туристичного сезону.
Азіатський регіон (Об'єднані Арабські Емірати)	1. Високий рівень сервісу. 2. Мінімальні податки, практика системи "TAX FREE". 3. Екзотична природа і культура. 4. Політична стабільність.

Відповідно до класифікації Світової Туристичної Організації, усі країни, що беруть участь у міжнародному туризмі, представлені п'ятьма регіонами [1]:

1. Африка, яка включає 4 субрегіони (Північна, Західна, Східна та Південна Африка).
2. Америка, яка включає 4 субрегіони (Північна Америка, Карибський басейн, Центральна Америка та Південна Америка).
3. Азіатсько-Тихоокеанський регіон, який включає 4 субрегіони (Північно-Східна Азія, Південно-Західна Азія, Південна Азія та Океанія).
4. Європа, яка включає 5 субрегіонів (Північна Європа, Західна Європа, Центральна та Східна Європа, Південна Європа та Східне Середземномор'я Європи).
5. Середній Схід.

Статистика відвідування іноземцями вище окреслених регіонів наведена у таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка в'їзного туризму за період 2011–2019 рр. у розрізі субрегіонів [1]

Роки	Міжнародні туристичні прибуття, млн осіб					
	Регіони					
	Європа	Америка	Азія	Середній Схід	Африка	Світ
2011	386,4	128,2	110,3	22,4	26,2	674
2012	453,0	133,3	154,0	33,7	34,8	919,6
2013	488,9	150,1	205,4	54,7	49,5	880,3
2014	520,1	155,5	218,7	52,8	59,5	953
2015	540,2	162,5	233,8	49,8	51,9	1,038
2016	566,4	167,5	249,8	48,4	54,4	1,087
2017	581,7	180,9	263,3	51,1	55,8	1,133
2018	603,7	192,7	284,0	55,6	53,4	1,189
2019	616,2	199,3	308,4	53,6	57,8	1,235

З таблиці 2 стає зрозумілим, що міжнародний туризм набуває значного розвитку, з кожним роком підвищуючи темпи свого зростання. Порівнюючи темпи зростання обсягів в'їзного туризму, можна зазначити, що найбільше зростання відбулось в країнах Африки, Азії та Тихого Океану, Середнього Сходу. Країни, що не мали в наявності розвиненої інфраструктури до певного періоду, всі зусилля спрямували на її вдосконалення та розвиток, зайняли значну частку у світовому ринку туристичних послуг і стабільно її тримають.

На розвиток туристичної індустрії України впливає широкий спектр факторів як постійних, так і мінливих. Враховуючи розвиток маркетингової системи на ринку туристичних послуг, дослідники аналізують чинники, що обмежують розвиток рекреаційної сфери та туризму у державі та її окремих регіонах, і наполягають на розробці антикризових заходів з відновлення рекреаційної сфери з метою її подальшого розвитку та досягнення економічного зростання. Виділяють наступні чинники розвитку національного ринку України [4]:

1. Природно-кліматичні (використання природних і кліматичних ресурсів, техногенні чинники, якість води, рівень шуму, стан атмосферного повітря тощо).
2. Політичні (глобалізація, військові конфлікти, візові формальності тощо).

3. Соціально-економічні (демографія, зайнятість, доходи населення, прожитковий мінімум, купівельна спроможність, інвестиції).

4. Культурно-історичні.

В Україні туристичний бізнес розвивається з переважною орієнтацією на виїзд. Більшість туристичних фірм, що працюють у нашій країні, вважають за краще продавати путівки своїм співвітчизникам за кордон, і лише невелика частина з них працює на залучення гостей до України. Тобто складається така ситуація, коли дохід від національного туристичного бізнесу витікає за кордон, а громадяни України є своєрідними інвесторами зарубіжних країн.

Таблиця 3

Туристичні потоки України за 2003–2019 рр. [7]

Рік	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну	Кількість туристів, яких обслуговували суб'єкти туристської діяльності України	Із загальної кількості туристів		
				Іноземні туристи	Туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	Внутрішні туристи
2003	13422320	6430940	2013998	377871	285353	1350774
2004	14849033	9174166	2175090	416186	271281	1487623
2005	14729444	10516665	2265317	417729	302632	1544956
2006	14794932	12513883	2856983	590641	344 332	1922010
2007	15487571	15629213	1890370	436311	441798	1012261
2008	16453704	17630760	1825649	326389	566942	932318
2009	16875256	18935775	2206498	299125	868228	1039145
2010	17334653	23122157	2863820	372455	336049	2155316
2011	15498567	25449078	3041655	372752	1282023	1386880
2012	15333949	20798342	2290097	282287	913640	1094170
2013	17180034	21203327	2280757	335835	1295623	649299
2014	19773143	21415296	2199977	234271	1250068	715638
2015	21432836	23012823	3000696	270064	1956662	773970
2016	23761287	24671227	3454316	232311	2519390	702615
2017	22437671	12711507	2425089	17070	2085273	322746
2018	23141646	12428286	2019576	15159	1647390	357027
2019	24668233	13333096	2549606	35071	2060974	453561

Дані таблиці 3 свідчать про те, що кількість громадян України, які відвідали іноземні країни, за останні 3 роки (2016–2019) збільшилась майже в 2 рази за аналізований період. Значно збільшилась кількість іноземних громадян, які відвідали Україну. Майже у 8 разів підвищилась активність туристів-громадян України, значно зменшився потік іноземних та внутрішніх туристів.

Різниця між в'їзними та виїзними туристичними потоками характеризує сальдо туристичного балансу України (табл. 4).

Таблиця 4

Сальдо туристичного балансу України [7]

Роки	Виїзний потік	В'їзний потік	Сальдо
2016	23,76	24,67	+0,91
2017	22,43	12,71	-9,72
2018	23,14	12,42	-10,72
2019	24,66	13,33	-11,33

Очевидно, що показники останніх трьох років є негативними. Перед українським суспільством стоїть завдання відновити позитивний туристичний імідж України у світі.

Виділяють позитивні і негативні чинники впливу на розвиток туристичної галузі України (табл. 5).

Таблиця 5

Матриця позитивних і негативних чинників впливу на розвиток туристичної галузі України [2]

Позитивні чинники (каталізатори)	Негативні чинники (інгібітори)
1. Незначне збільшення обсягів в'їзного і виїзного туристських потоків в Україні.	1. Відсутність єдиного механізму державного регулювання туристичним сектором економіки.
2. Загальний вклад туристської галузі в економіку України в 2017 році склав 80,8 млрд грн.	2. Невідповідність нормативно-правового та організаційно-фінансового забезпечення сучасним тенденціям розвитку туризму.
3. У 2017 р. було виділено 1 млн 800 тис. грн на підтримку внутрішнього туризму з держбюджету країни	3. Невеликі обсяги інвестицій у розвиток матеріальної бази та низький рівень обслуговування.

Україна має потужний потенціал для розвитку рекреації й туризму та посилення його впливу на соціальні аспекти життя населення: відпочинок і рекреацію, підвищення інтелектуального потенціалу і культурного рівня людини зокрема та поліпшення якості життя в цілому.

Вивчення проблем соціально-економічної ефективності туризму вимагає чіткого визначення основних категорій і величин, необхідних для її розрахунку. Економічна ефективність в туристичній діяльності характеризується ступенем використання виробничих ресурсів. Ефективність у цьому випадку визначається рівнем надання туристичних послуг у регіоні, рівнем організації туризму в країні та діяльністю туристичних компаній.

Чинники економічної ефективності туризму включають [8]:

1. Правильний розподіл витрат і доходів.
2. Проведення туристичної діяльності стимулює розвиток прибуткових національних виробництв: готелів, транспортних розв'язок, інформаційних та екскурсійних послуг.

3. Туризм сприяє залученню грошових потоків до регіону, внаслідок чого відбувається диверсифікація економіки регіону: отримані кошти інвестуються в туристичні організації, продукти. За рахунок туристичної діяльності розвиваються різні суміжні галузі.

4. Розвиток туризму стимулює модернізацію та появу місцевої інфраструктури.

Соціальна ефективність туризму включає [8]:

1. Підвищення добробуту населення туристичного регіону.
2. Створення та удосконалення рекреаційних об'єктів, які використовуються не тільки туристами, а й місцевими жителями території.

3. Заохочення до збереження туристичних та історичних пам'яток.

4. Сприяння виникненню та розвитку кваліфікованих працівників, а також зростанню зайнятості, створенню робочих місць та покращенню умов праці.

5. Стимулювання культурного збагачення місцевого населення, а також їх зв'язок з сусідніми регіонами.

6. Підвищення рекреаційної привабливості туристичного регіону.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Соціально-економічні чинники розвитку міжнародного туризму у країні є динамічними. Вони можуть як посилювати привабливість аналізованої галузі, так і створювати певні бар'єри для туристичного іміджу країни. У проведеному дослідженні було встановлено, що український туризм характеризується як позитивними, так і негативними тенденціями розвитку, проте існує багато проблем, які необхідно розв'язати за допомогою перегляду принципів і пріоритетів регулювання, вдосконалення системи механізмів управління туристичною галуззю. Розвиток українського туризму вимагає продуманої реалізації плану покращення галузі на рівні країни, а не окремо взятої компанії. Інвестування в окрему туристичну фірму не принесе бажаного позитивного ефекту, оскільки проблема суто національна. Додатково відзначимо, що проблема також полягає в тому, що більшість приватних компаній орієнтовані переважно на виїзний туризм, а не на розвиток внутрішнього туризму безпосередньо в Україні. Туризм є важливою складовою національної економіки, що генерує широке коло економічних та соціальних ефектів. Соціальна результативність полягає у впливі на розвиток особистості людини, покращення здоров'я, поліпшенні соціальних показників економічного розвитку. Водночас підвищення соціальної результативності рекреації та туризму визначається продуманістю й ефективністю державної політики, її орієнтацією на досягнення суспільно значимих цілей. Перспективами подальших досліджень має стати оцінка соціально-економічних індикаторів ефективності міжнародного туризму в Україні.

Література

1. Офіційний сайт Світової туристичної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.unwto.org/> (Дата звернення 15.09.2021)
2. Алієва-Барановська В.М. Міжнародний туризм : навч. пос. / В.М. Алієва-Барановська, І.І. Дахно. – К. : Центр навчальної літератури, 2019. – 344 с.
3. Миронов Ю.Б. Маркетинг в туризмі: Опорний конспект лекцій / Ю.Б. Миронов. – Дрогобич : ДДПУ, 2005.
4. Мальська М.П. Економіка туризму: теорія та практика / М.П. Мальська, М.Й. Рутинський, С.В. Білоус, Н.Л. Мандюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2017. – 544 с.
5. Кузик С.П. Географія туризму : навчальний посібник / С.П. Кузик. – Київ : Знання, 2011. – 271 с.
6. Божидарник Т. Міжнародний туризм : навч. пос. / Божидарник Т. – К. : Центр навчальної літератури, 2019. – 321 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> (Дата звернення 1.10.2021)
8. Шевченко А. Прогнозування розвитку рекреації в Україні: соціально-економічний еквілібріум / Шевченко А. – К. : Університетська книга. 2017. – 336 с.

References

1. Ofitsiyni sait Svitovoi turystychnoi orhanizatsii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.unwto.org/> (Data zvernennia 15.09.2021)
2. Aliieva-Baranovska V.M. Mizhnarodnyi turizm : navch. pos. / V.M. Aliieva-Baranovska, I.I. Dakhno. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2019. – 344 s.
3. Myronov Yu.B. Marketynh v turizmi: Opornyi konspekt leksii / Yu.B. Myronov. – Drohobych : DDPU, 2005.
4. Malska M.P. Ekonomika turizmu: teoriia ta praktyka / M.P. Malska, M.I. Rutynskyi, S.V. Bilous, N.L. Mandiuk. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2017. – 544 s.
5. Kuzyk S.P. Heohrafiia turizmu : navchalnyi posibnyk / S.P. Kuzyk. – Kyiv : Znannia, 2011. – 271 s.
6. Bozhydarnyk T. Mizhnarodnyi turizm : navch. pos. / Bozhydarnyk T. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2019. – 321 s.
7. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://ukrstat.gov.ua/> (Data zvernennia 1.10.2021)
8. Shevchenko A. Prohnozuvannia rozvytku rekreatsii v Ukraini: sotsialno-ekonomichniy ekvilibrium / Shevchenko A. – K. : Universytetska knyha. 2017. – 336 s.

Надійшла / Paper received : 11.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 35.078:681.518

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-33

ТАРАСЕНКО Д. Л., НЕРСЕСОВ В. Р., ПАВЛОВСЬКА Ю. В.

Донецький державний університет управління

ОРГАНІЗАЦІЙНІ БАР'ЄРИ НА ШЛЯХУ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ДЕРЖАВНИХ УСТАНОВАХ ТА ПРИВАТНОМУ СЕКТОРІ. КОНЦЕПЦІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУ

Дослідження розвитку сучасних державних та комерційних установ виявило кілька організаційних бар'єрів для впровадження інновацій. У статті пропонується дослідити, як організаційні бар'єри впливають на застосування інновацій та зокрема елементів електронного уряду. Створення концепції залежить від трьох основних організаційних аспектів. По-перше, основні організаційні аспекти, які пов'язані з культурою організації (система контролю, стратегічний напрямок, інтеграція та координація). По-друге, основні організаційні аспекти, пов'язані зі структурою організації (адаптованість, залучення, інтеграція, домовленість, система стимулювання). По-третє, основні організаційні аспекти, які стосуються інформаційних технологій (передача інформації, комунікація, орієнтація на кінцевих користувачів та навчання співробітників). Висновок такий: аспекти пов'язані з розумінням організаційних бар'єрів, які спонукають запровадити інновації та зокрема елементи електронного уряду на рівні «Держава»-«Бізнес»-«Громада». Це дослідження обмежується рамками, які були розроблені на основі огляду наукового матеріалу з електронного уряду в теорії застосування інновацій. Тепер необхідно перевірити цю модель у різних контекстах. Це дослідження намагається продемонструвати ключові важелі, які перешкоджають чинникам, пов'язаним із впровадженням та вдосконаленням інновацій, та зокрема системи електронного урядування.

Ключові слова: впровадження інновацій, електронний уряд, організаційний вимір, організаційні бар'єри, IT інфраструктура компанії, культурні бар'єри.

D. TARASENKO, V. NERSESOV, YU. PAVLOVSKA

Donetsk State University of Management

ORGANIZATIONAL BARRIERS TO IMPLEMENTATION OF INNOVATION IN GOVERNMENT INSTITUTIONS AND THE PRIVATE SECTOR. CONCEPT OF E-GOVERNMENT IMPLEMENTATION

A study of the development of modern government and commercial institutions has identified several organizational barriers to innovation. The article proposes to investigate how organizational barriers affect the application of innovations and in particular elements of e-government. Creating a concept depends on three main organizational aspects. First, the main organizational aspects that are related to the culture of the organization (control system, strategic direction, integration and coordination). Secondly, the main organizational aspects related to the structure of the organization (adaptability, involvement, integration, agreement, incentive system). Third, the main organizational aspects related to information technology (information transfer, communication, end-user orientation and employee training). The conclusion is as follows: aspects related to the understanding of organizational barriers that encourage the introduction of innovations and, in particular, elements of e-government at the level of "State" - "Business" - "Community". This study is limited to a framework that has been developed based on a review of scientific material from e-government in the theory of innovation. Now it is necessary to test this model in different contexts. This study seeks to demonstrate the key levers that hinder the factors associated with the implementation and improvement of innovation, and in particular the e-government system.

Key words: innovation implementation, e-government, organizational dimension, organizational barriers, company IT infrastructure, cultural barriers.

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

Інформаційні комунікаційні технології поступово використовують мережевий розвиток взаємодії між владою, бізнесом та громадянами [1]. Концепція електронного урядування виникла наприкінці 1990-х років після революції в інформаційних технологіях. За класичним визначенням електронний уряд [Банністер, 2019; De Vries, et al, 2016] – це інноваційний процес державного управління, спрямований на досягнення передових форм як уряду, так і управління використанням інноваційних технологій. Автор [2] стверджував, що електронне урядування – це використання інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) між урядом, бізнесом та громадянами, призначено для забезпечення державних цінностей, таких як безпека та процвітання, які зазвичай необхідні для надання послуг підприємствам, громадянам та іншим організаціям. Принципи послуг електронного урядування поширюються, але не обмежується певним місцезнаходженням через доступність Інтернету та інформаційних технологій, доступ до яких можна отримати в будь-якому місці і в будь-який час, для посилення надання державних послуг та спрощення доступу до електронного урядування. Можливість повністю трансформувати електронні державні установи не відбувається без згоди громадянина, та підтримки бізнес-структур на такі інновації та послуги. Електронний уряд використовується для цілей, основною метою яких є створення загальної ролі безпеки для координації, надання консультацій та підтримки (наприклад, реагування в надзвичайній ситуації, культура, управління системою безпеки, управління контакторм).

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Основи теорії впровадження інновацій у державних установах та приватному секторі розробляли такі вчені, як Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсец. В основі даної теорії лежать принципи методологічного індивідуалізму і максимізації корисності інноваційної діяльності. Проблеми демократії та залучення громадськості до вироблення політики засобами інформаційно-комунікаційних технологій досліджували Ч. Армстронг, Ю. Гарлан, С. Коулман, Д. Латроп, Д. Робінсон, Л. Рума, Е. Фелтен, С. Шахт, Д. Шулер та ін. Проте, перші спроби вивести політику в режим онлайн були зроблені інженерами-ентузіастами на замовлення органів влади з метою винайти альтернативу застарілій рутинній практиці. Такі експериментальні проекти, як «Е-політика» у Мінесоті (1994) та «Онлайнова демократія для громадян» у Великобританії (1996) були першими у справі розбудови соціальних мереж та створення дискусійних форумів [3].

Виклад основного матеріалу дослідження

У більшості випадків державна установа є пірамідальною командною структурою форми управління. Зазвичай формальність бюрократичної організації висока. Організаційні схеми для кожного відділу, як правило, існують через організований процес, в якому приймаються рішення. Структура управління і жорстка команда завжди домінує над новими інформаційними технологіями.

Зазначимо, що надійність є одним з найважливіших факторів у прийнятті електронних урядових послуг, що позитивно впливає на бажання користуватися послугами електронного уряду, і користувачі більше стурбовані надійністю електронних урядових послуг. У сервісах електронного урядування надійність в першу чергу зосереджена на завантаженні веб-сторінок та зменшенні часу простою під час перегляду баз даних. Хоча послуги електронного уряду є більш надійними, ніж традиційні державні послуги, вони все ще повинні покрити відстань, перш ніж людина може покладатися виключно на послуги електронного уряду. Наприклад, через погану якість е-сервісу, якщо кілька разів державні сайти не працюють, вони тим самим компрометують надійність прийняття рішень завдяки цим інноваційним послугам.

Отже, розглядаємо електронне урядування як використання даних та технологічних комунікацій для підвищення передачі послуг, продуктивності, адекватності та відповідальності між владою, бізнесом та громадянами. А ключовим фактором на нашу думку, який визнає електронний уряд від звичайного уряду, є творчі відносини, які піднімаються між електронним урядом та його партнерами. Крім того це постійна відповідальність, що зобов'язує уряд зміцнити відносини між резидентом приватного сектора і загальним поділом суспільства через передачу поліпшених департаментів державних установ, продуктивності бізнесу і таке інше. Цей тип відносин вимагає переконання громадян, що може бути одним з ключових питань для поліпшення електронного урядування. Згідно з попередніми визначеннями електронного урядування, його також можна визначити як платформу для ефективного просування та впровадження всіх урядових процесів, забезпечуючи прозорість та підзвітність для зниження витрат та корупції. При цьому він повинен задовольняти бізнес, громадян і підвищувати кваліфікацію працівників державного сектору для надання високоякісних послуг.

Розглянемо модель [5], яка визначає риси культури і пов'язані цінності з ефективністю після вибору факторів, які впливають на виконання великої частини всіх організаційних завдань. Виявилось зрозуміло, що деякі з них порівнюють за своєю суттю згадки про гнучкість і стабільність. Організації, які вони підтримують, з метою створення стабільності і послідовності, мають ключову роль в досягненні ефективності впровадження і підтримки інновацій. Також ця модель забезпечує чіткі напрямки удосконалення надання державних послуг громадянами та бізнесом. З іншого боку, рівень гнучкості в організації дозволяє їй адаптуватися до зовнішніх факторів, завдяки яким змінюється поведінка і знання організації. Ця здатність підтримує спільні внутрішні переконання та цінності, які дозволяють людям робити та брати участь у змінах. Табл. 1 показує організаційні аспекти і фактори.

Таблиця 1

Організаційні аспекти та фактори

	Організаційні аспекти	Фактори
1	Залучення	Участь. Прихильність. Партнерство. Обов'язки
2	Адаптивність	Управління змінами. Прозорість. Довіра. Організаційне навчання
3	Місія	Візія. Цілі. Стратегія
4	Бюрократія	Ієрархія/структура. Регулювання. Координація

Внесок цього дослідження полягає у формуванні концептуальної моделі, яка може бути використана як система відліку урядовими установами, які прагнуть впровадити системи електронного урядування та покращити послуги. Тим не менш, очікується, що рамки цієї концептуальної моделі у сфері електронного урядування сприятимуть створенню кращого розуміння серед спільноти бізнес-структур та вчених концепції електронного урядування, особливо щодо питань впровадження інновацій. Крім того, ця модель буде запропонована як дорожня карта для осіб, які приймають рішення (посадових осіб вищих органів влади та державних установ) для впровадження та розгортання електронного урядування, для досягнення перевірених та надійних результатів.

Залучення є цінністю організації, яка допомагає окремим особам з організації отримати обізнаність про зобов'язання та відповідальність через діяльність організації. Саме проект електронного уряду стикається

з політичними проблемами через відсутність у політиків прихильності до радикальних змін. В економічному плані, бізнес-структури підтримують більшість проектів електронного уряду в країнах, що розвиваються, і, як наслідок, підтримка джерела підтримки представляє остаточною долю зобов'язань щодо ризику.

Складність досягнення учасниками вищої управлінської відповідальності та виклики, пов'язані з культурою, є ключовими факторами, які впливають на впровадження трансферу електронного уряду.

Передача інформації – це процес передачі аналогових або цифрових даних через джерело зв'язку в одну або кілька мереж за допомогою обчислювальних або інших електронних пристроїв. Звісно ж, проекти електронного урядування є складними, включають в себе всі політичні, організаційні, культурні, технічні та медіа аспекти, і є єдиними факторами, які стимулюють проекти електронного уряду та їх успіх.

Стратегічний напрямок розвитку інновацій включає в себе всі дії, які вживаються для досягнення цілей організаційної стратегії. Стратегічний напрямок стосується всіх дій і планів, які необхідно створити для роботи над отриманням цього бачення.

Доведено, що будь-які винаходи електронного уряду, які будуть успішними, повинні належним чином вирішувати інформаційні технології зв'язку для конкретної мети. Ініціативи сталого розвитку також повинні зосереджуватися на інфраструктурі так само, як бачення та відданість [5].

Стратегічні вигоди сприяють економії коштів, економії часу, витрат, швидкості, ефективності, мобільності та прийняттю рішень, а також інноваціям у сфері електронних послуг, які підвищують якість обслуговування. Крім того, щодо інституційних цінностей, сприйняття відповідальності за інститут включає прозорість та підзвітність.

Важливим чинником у розвитку інновацій є співпраця бізнесу та уряду. Співпраця може бути визначена як процес збирання групи людей заради взаємної вигоди або вигоди для досягнення певних цілей замість того, щоб йти в дискусію. Вона також спрямована на досягнення особистих цілей, заснованих на обміні досвідом і взаємозалежності. На нашу думку, уряд повинен намагатися забезпечити простоту використання системи електронного урядування та відповідати очікуванням майбутнього бізнесу. Крім того, співпраця між багатьма державними установами, приватним сектором та державним сектором має вирішальне значення для успішної реалізації програми електронного урядування державними органами.

З огляду літератури ми помітили, що є багато бар'єрів, які стикаються з електронним урядом під час реалізації в багатьох країнах, які пов'язані з організаційними вимірами [6]. Організаційні виміри класифікуються на три основні частини, кожна з них включає ще один суб-фактор, який знаходиться в таблиці 2, що є демонстрацією всіх організаційних бар'єрів, які стикаються з реалізацією інновацій.

Таблиця 2

Організаційні бар'єри у впровадженні інновацій та е-урядування

Організаційний вимір	Бар'єри
Організаційна культурна 1. Система управління 2. Стратегічний напрямок 3. Інтеграція та координація	Відсутність регулювання та політики
	Відсутність організаційного стратегічного плану
	Відсутність координації урядом
	Відсутність запобігання корупції, прозорість та чесність у процесі, підтримка бізнесу
	Відсутність системи контролю
	Відсутність розуміння та аналізу потреб, відсутність безпеки та захисту, слабкий потенціал та слабкі знання у сферах електронного урядування.
Інформаційні технології 1. Спілкування 2. Трансформація інформації 3. Орієнтація на кінцевого користувача 4. Навчання співробітників	Відсутність передачі інформації
	Відсутність інфраструктури, яка містить апаратне забезпечення, програмне забезпечення, платформи, бази даних
	Відсутність навчання працівників
	Відсутність знань громадян щодо електронного уряду та слабкі лінії зв'язку
	Відсутність співпраці
	Відсутність захисту електронного уряду, незахищеність та конфіденційність
Організаційна структура 1. Адаптованість 2. Залучення 3. Інтеграція 4. Угода 5. Зміст і система заохочення	відсутність участі або залучення та інтеграції до застосування електронного уряду
	Відсутність адаптованості внаслідок відсутності обмежень навколишнього середовища, слабкої структури організації та відсутності довіри серед громадян
	Відсутність несвідомості громадян щодо використання інформаційних технологій, які сприяють слабкій перспективі застосування електронного порядку
	слабкість державної політики, що сприяє фінансовому прибутку працівників електронного уряду, призводить до відсутності системи заохочень та винагород

Все в більшій мірі уряди країн у даний час мають електронний характер. Кожна держава, кожна область, незалежно від того, багата чи бідна, використовує електронний фреймворк як спосіб передачі інформації, яка є надзвичайно базовою та корисною для своїх громадян та бізнес-структур. Основний розгляд, який стимулює ініціативу уряду в отриманні практики електронного урядування, є прямим результатом натхнення для посилення позитивної картини уряду. Громадяни часто звинувачують уряд у тому, що він неефективний або млявий для переважної більшості сучасних потреб. Уряд просто повинен розуміти інновації і розсіювати дані в найбільш плавному шляху до загального населення. По суті, це використання ІКТ, щоб мати потужну та ефективну систему для потокового передавання даних, за допомогою якої уряд та бізнес-структури можуть виявитися особливо відповідальними перед власними зацікавленими сторонами.

Розглянемо зв'язок між трьома організаційними вимірами бар'єрів. Зв'язки перевіряються шляхом зв'язування факторів виміру з перешкодами, виявленими в дослідженнях (рисунок 1).

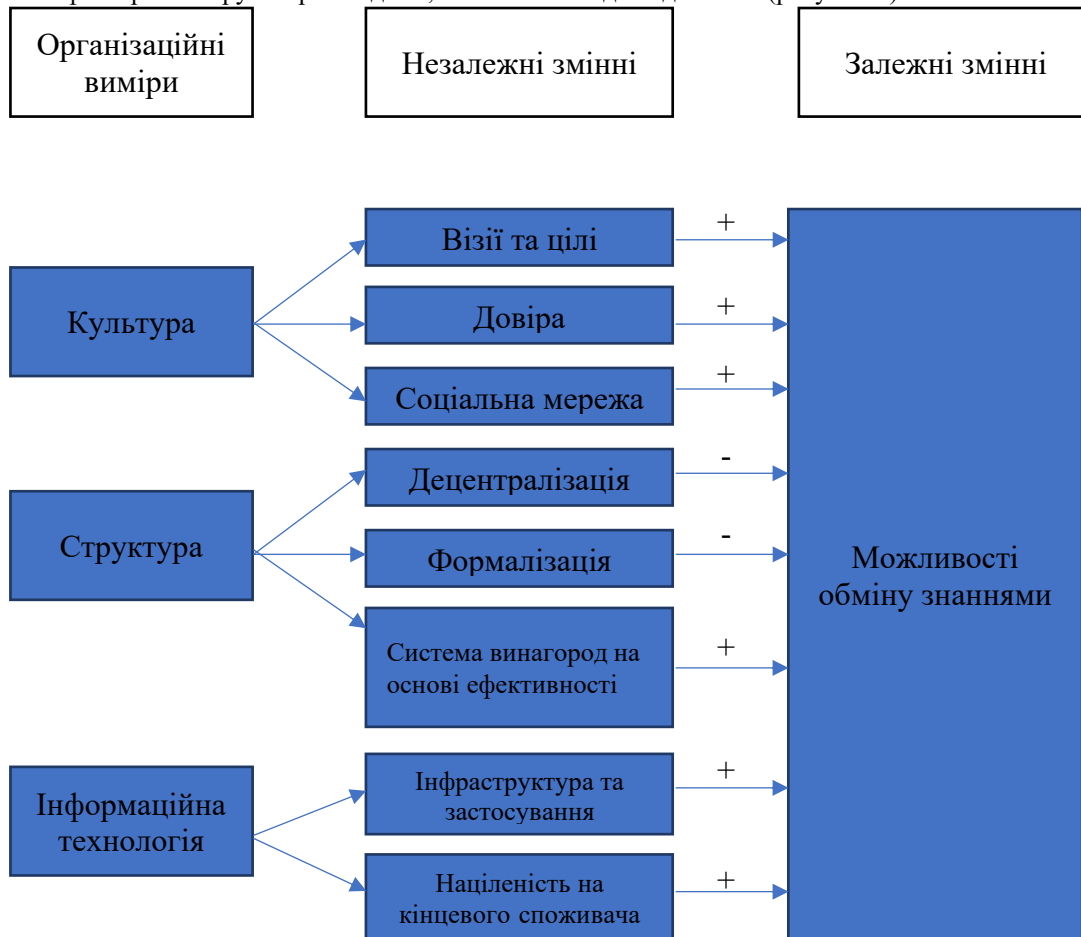


Рис. 1. Зв'язок між трьома організаційними вимірами бар'єрів на шляху інновацій

Наша методологія та припущення у зв'язуванні кордонів у впровадженні електронного урядування, заходи організаційної культури залежать від гіпотези, яка працює, визнаючи зв'язки між характеристиками, які можуть бути продиктовані зв'язком між майном, шляхом співпраці або змішування. Ми надали докази того, що перешкоди можуть бути пов'язані з компонентами вимірювань. В результаті кожен перешкоду доречно помістити в надійні вимірювання, щоб дати гідне розуміння того, як вони ставляться один до одного.

Наприклад, універсальність асоціації контролюється здатністю асоціації зробити крок відповідно до своїх екологічних бажань, наприклад, близькість нових інновацій, нові робочі рамки та інтерес корінних жителів. Ходи, які можуть бути зроблені для управління гнучкістю, можуть включати різницю в процедурі правління, створення довіри серед працівників і підрозділів так само, як і з їх партнерами, і поліпшення прямолінійності. Коригування всередині нової умови також вимагає здатності асоціації змінювати, що може бути досягнуто шляхом ієрархічного та репрезентативного навчання.

Наведений матеріал щодо теорії організаційної культури та кордонів у здійсненні електронного урядування був узагальнений у супровідній базі, як показано на рисунку 2, яка спрямована на розуміння перешкод у реалізації електронного урядування за схемою «Уряд»-«Бізнес»-«Громада». Структура відображає більшість питань, які включають перешкоди для використання електронного урядування в урядових установах. Три основні виміри та питання, як правило, виконуються невеликим електронним урядом. Вони можуть впливати на адекватність виконання електронного уряду на всіх рівнях влади.

Взаємозв'язок між організаційним основним виміром (за класифікацією авторів) і центральним урядом також передбачений в рамках роботи, щоб дати можливість глибше зрозуміти зовнішній тиск. Наприклад, перша класифікація – це організаційний вимір, який пов'язаний з культурою організації, яка передбачає систему управління, стратегічний напрямок, інтеграцію та координацію. Другий основний вимір пов'язаний з організаційною структурою, що передбачає адаптивність, залученість, інтеграцію, узгодженість, повторне слово та систему стимулювання. Третій основний вимір пов'язаний з інформаційними технологіями: комунікація, передача інформації, фокус на кінцевого користувача, навчання співробітників.

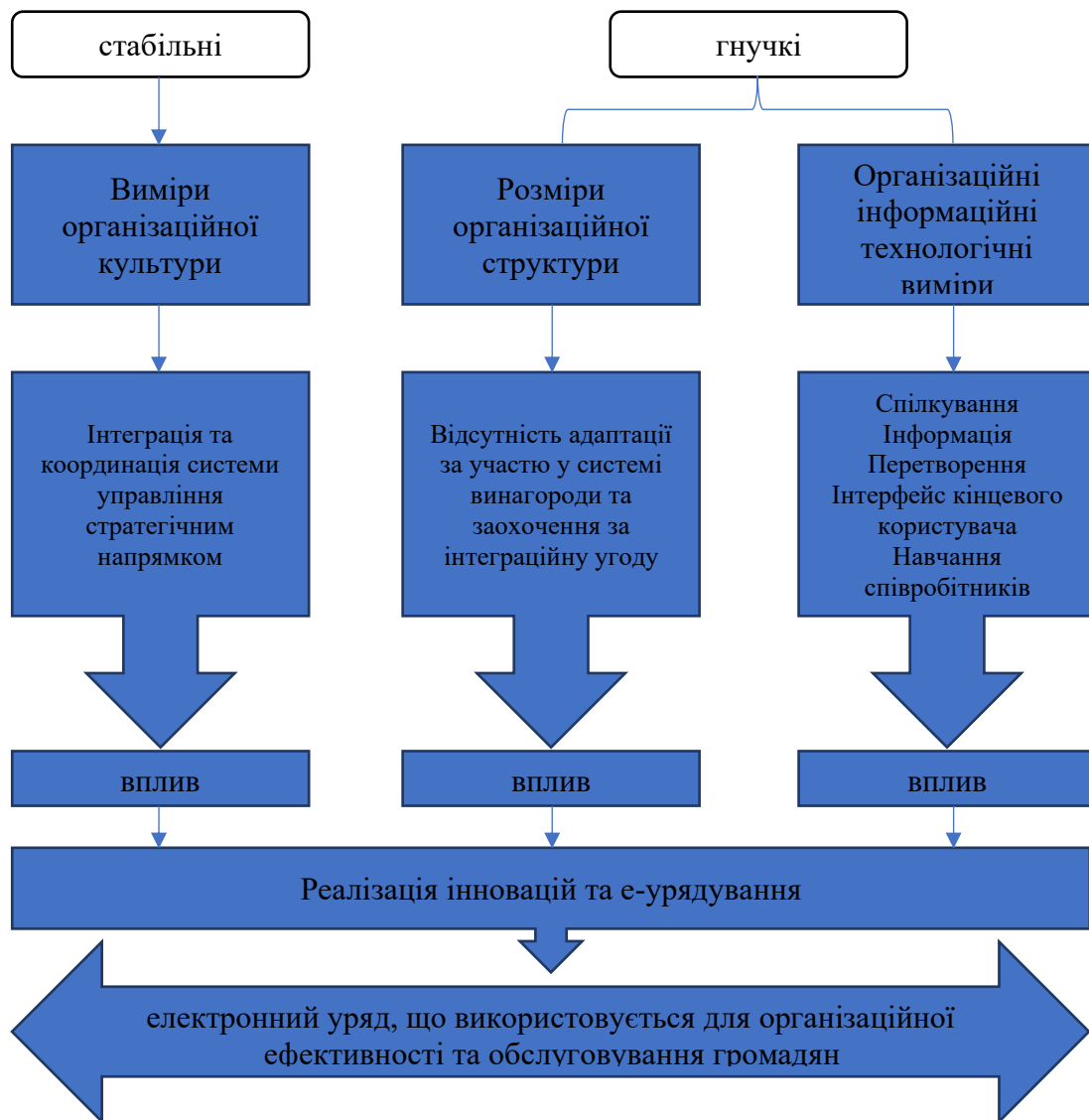


Рис. 2. Рамки адаптації впровадження електронного уряду

Завдяки вивченню дослідників і спираючись на літературні огляди, ми помітили, що є багато перешкод, з якими стикається електронний уряд під час реалізації в багатьох країнах, які пов'язані з організаційними вимірами відповідно до спеціалізації досліджень, і організаційні виміри класифікуються на три основні частини, кожна з яких включає інші підфактори, знайдені в таблиці 2. Кілька досліджень стверджували, що найважливішою перешкодою, яка стоїть перед реалізацією електронного урядування з кількох ракурсів, є відсутність регулювання та політики, яка включає регуляторні правила та законодавство, що включає управління системою контролю [7]. У той час як інші зазначили, що одним з державних бар'єрів, пов'язаних з цією частиною, є відсутність організаційного стратегічного плану, який включає майбутнє бачення організації через довгострокові та короткострокові плани. Деякі з них також відзначили, що відсутність координації влади є іншими перешкодами, що стоять перед процесом впровадження в цій сфері. З іншого боку, багато з них дають зрозуміти, що цілями культури є відсутність корупції, прозорість і раціональність інновацій, а також підтримка споживачів, що безпосередньо впливає на відносини між бізнесом та владою. Відсутність розуміння та аналізу потреб, відсутність безпеки та захисту, слабкі можливості та страждання від поганих знань у сфері електронного урядування є іншими перешкодами.

З огляду на проблеми, пов'язані з іншими частинами організаційного виміру, особливо в області організаційних інформаційних технологій, стверджуємо, що відсутність передачі інформації є колективною перешкодою, що стоїть перед реалізацією елементів електронного уряду.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Спираючись на огляд наукових праць за нашою темою, можемо стверджувати, що величезна кількість авторів підтвердили, що основними бар'єрами, які пов'язані з організаційно-культурним виміром, є відсутність регулювання та політики та відсутність організаційного стратегічного плану впровадження інновацій. Також багато авторів зазначили, що критичною перешкодою, пов'язаною з організаційним виміром, пов'язаним з інформаційними технологіями, є відсутність передачі інформації, відсутність знань

громадян у сфері електронного урядування та слабкі комунікаційні лінії, відсутність інфраструктури, яка містить апаратне забезпечення, програмне забезпечення, платформи, бази даних і відсутність навчання співробітників. В той же час більшість авторів зазначила, що жорсткі організаційні бар'єри, які стикаються з реалізацією застосування е-урядування, – це відсутність участі або залучення та інтеграції до застосування бізнес-структур, відсутність адаптивності в результаті відсутності обмеження навколишнього середовища, слабка структура організації та відсутність довіри серед громадян щодо застосування елементів електронного урядування, відсутність обізнаності громадян щодо використання інформаційних технологій, що призводить до слабкої угоди про застосування інновацій.

Література

1. Електронне урядування та електронна демократія : навч. посіб. : у 15 ч. Частина 4: Публічна політика та управління розвитком інформаційного суспільства та електронного урядування / [за заг. ред. А. І. Семенченка, В. М. Дрешпака]. – К., 2017. – 88 с.
2. Токар М. Діджиталізація як оптимізація взаємодії публічної влади і громадських організацій / Токар Маріан // Аспекти публічного управління. – 2020. – Том 8. Спецвипуск 1. – С. 130–132.
3. Серенюк А.О. G4C («уряд для громадян») / А. Серенюк // Новітня політична лексика (неологізми, оказіоналізми та інші новотвори). – Львів : Новий Світ – 2000, 2015. – С. 429–430.
4. Organizational Barriers which are Facing Electronic Government Implementation: The Electronic Government Implementation Framework. Saman Saleh, Omar A. Nakshabandi, Mosleh Zeebaree, Goran Yousif Ismael, Musbah Aqel. Studies of Applied Economics, Vol. 39-7, July 2021.
5. Recommendation Rec(2004)15 of the Committee of Ministers on electronic governance. URL: https://search.coe.int/cm/Pages/result_details.aspx?ObjectID=09000016805db3b2.
6. United Nations E-Government Survey 2016. E-Government in support of sustainable development. URL: <http://workspace.unpan.org/sites/Internet/Documents/UNPAN96407.pdf>.
7. Brack A., Noble P. E-Democracy around theWorld. A Survey for the Bertelsmann Foundation, Summer, 2019.

References

1. Elektronne uriaduvannya ta elektronna demokratiia : navch. posib. : u 15 ch. Chastyna 4 : Publichna polityka ta upravlinnia rozvytkom informatsiinoho suspilstva ta elektronnoho uriaduvannya / za zah. red. A. I. Semenchuk, V. M. Dreshpaka. – K., 2017. – 88 s.
2. Tokar M. Didzhytalizatsiia yak optymizatsiia vzaiemodii publichnoi vlady i hromadskykh orhanizatsii / Tokar Marian // Aspekty publichnoho upravlinnia. – 2020. – Tom 8. Spetsvypusk 1. – S. 130–132.
3. Serenok A.O. G4C («uriad dlia hromadian») / A. Serenok // Novitnia politychna leksyka (neolohizmy, okazionalizmy ta inshi novotvory). – Lviv : Novyi Svit – 2000, 2015. – S. 429–430.
4. Organizational Barriers which are Facing Electronic Government Implementation: The Electronic Government Implementation Framework. Saman Saleh, Omar A. Nakshabandi, Mosleh Zeebaree, Goran Yousif Ismael, Musbah Aqel. Studies of Applied Economics, Vol. 39-7, July 2021.
5. Recommendation Rec(2004)15 of the Committee of Ministers on electronic governance. URL: https://search.coe.int/cm/Pages/result_details.aspx?ObjectID=09000016805db3b2.
6. United Nations E-Government Survey 2016. E-Government in support of sustainable development. URL: <http://workspace.unpan.org/sites/Internet/Documents/UNPAN96407.pdf>.
7. Brack A., Noble P. E-Democracy around theWorld. A Survey for the Bertelsmann Foundation, Summer, 2019.

Надійшла / Paper received : 07.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-34

КОБИЛИНСЬКИЙ В. М.

ORCID ID: 0000-0002-4269-8959

e-mail: kvn_volodymyr@ukr.net

ДУ «Житомирська політехніка»

ВИМІРЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ УРБАНІЗОВАНИХ ТЕРИТОРІЙ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МЕТОДУ SWOT-АНАЛІЗУ

Ефективний органічний розвиток урбанізованих територій є одним із елементів забезпечення високої якості життєдіяльності населення. Зміни, які відбуваються в навколишньому природному середовищі, призводять до формування нової дорожньої карти трансформації та урбанізації з урахуванням тенденцій і закономірностей явищ, що вимагають детального дослідження, зокрема, проведеного на основі статистичних методів дослідження [1]. Особливим важливим завданням є визначення системи індикаторів екологічності міст, дослідження взаємозв'язку між ними, вивчення та оцінка механізмів дії факторів на явища. На сьогоднішній момент відсутні єдині підходи із визначення системи індикаторів, що характеризують рівень екологічного забруднення міст та їх екологічності. А в діючих оцінках показників соціально-економічного розвитку міст індикатори стану довкілля в деяких моментах враховують не в повній мірі, а в деяких взагалі відсутні. Зокрема це стосується методик оцінки розвитку територій України (моніторинг показників розвитку регіонів) [2].

Необхідно зазначити, що загальна оцінка еколого-економічного стану урбанізованих територій є досить складною, адже включає в себе багато напрямів, котрі не можна визначити одним показником. Тому очевидно, що це має бути система індикаторів, яка відображає зв'язок між напрямками, які відбуваються під впливом навколишнього природного середовища. Дані індикатори тісно взаємопов'язані з процесами охорони навколишнього природного середовища міст, є одночасно його факторами і результатами, що відображені в прямій залежності, чим більше заходів буде прийнято, тим краща екологічна ситуація буде в містах [3].

Метою статті є проведення SWOT-аналізу впливу факторів на здійснення еколого-економічної оцінки урбанізованих територій, у якій вказано на існуючі сильні та слабкі сторони можливостей вказаного оцінювання із врахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх чинників. Відповідно до запропонованого ситуаційного аналізу побудовано алгоритм SWOT-аналізу та внесено до матриці отримані результати, розмежовано наявні можливості та загрози за пріоритетністю на три групи за пріоритетністю, наявною потребою концентрування зусиль та засобів моніторингу. Розроблена матриця можливостей вказує на сприятливі умови та наслідки, що призведуть до удосконалення еколого-економічної оцінки впливу на оточуюче навколишнє середовище існуючих конгломератів. Таким чином, застосування застосування SWOT-аналізу при оцінці результатів впливу із наведеними у роботі загрозами та можливостями дозволить оптимізувати використання наявних матеріальних, фінансових та трудових ресурсів задля отримання повноцінних, науково обґрунтованих, імплементованих до міжнародних стандартів результатів оцінювання.

Ключові слова: SWOT-аналіз, еколого-економічне оцінювання, урбанізовані території.

V. KOBILINSKY

Zhytomyr Polytechnic State University

MEASUREMENT OF THE INFLUENCE OF FACTORS ON THE IMPLEMENTATION OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC ASSESSMENT OF URBANIZED TERRITORIES USING THE SWOT-ANALYSIS METHOD

Effective organic development of urban areas is one of the elements of ensuring a high quality of life. Changes in the environment lead to the formation of a new roadmap for transformation and urbanization, taking into account trends and patterns of phenomena that require detailed research, in particular, conducted on the basis of statistical research methods [1]. A particularly important task is to determine the system of indicators of urban environmental friendliness, study the relationship between them, study and evaluate the mechanisms of action of factors on phenomena. To date, there are no common approaches to determining the system of indicators that characterize the level of environmental pollution of cities and their environmental friendliness. And in the current assessments of indicators of socio-economic development of cities, environmental indicators in some respects are not fully taken into account, and in some are absent. In particular, this applies to methods of assessing the development of the territories of Ukraine (monitoring of regional development indicators) [2].

It should be noted that the overall assessment of the ecological and economic condition of urban areas is quite complex, as it includes many areas that can not be determined by one indicator. Therefore, it is obvious that this should be a system of indicators that reflects the relationship between areas that occur under the influence of the natural environment. These indicators are closely interrelated with the processes of environmental protection of cities, are both its factors and results, which are reflected in direct dependence, the more measures are taken, the better the environmental situation in cities [3].

The aim of the article is to conduct a SWOT analysis of the impact of factors on the implementation of environmental and economic assessment of urban areas, which indicates the existing strengths and weaknesses of these assessments, taking into account the impact of external and internal factors. According to the proposed situational analysis, the algorithm of SWOT-analysis was built and the results obtained were entered into the matrix, the available opportunities and threats were prioritized into three groups according to priority, the need to concentrate efforts and monitoring tools. The developed matrix of opportunities indicates favorable conditions and consequences that will lead to improved environmental and economic impact assessment of existing conglomerates. Thus, the application of SWOT-analysis in the assessment of impact results with the threats and opportunities presented in the work will optimize the use of available material, financial and labor resources to obtain full, scientifically sound, implemented to international standards evaluation results.

Key words: SWOT-analysis, ecological and economic assessment, urbanized territories.

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

Метою SWOT-аналізу в інформаційному забезпеченні еколого-економічного оцінювання урбанізованих територій є з'ясування усіх сильних та слабких сторін наявного інформаційного банку даних урбанізованих територій, що є основою проведення оцінювання, оскільки це надто складний процес і він не повною мірою забезпечує ефективності в досягненні поставлених цілей. Виробники інформаційних органічних еколого-економічних банків даних мають зосередитися на тих із них, які можуть стати ключовими факторами удосконалення якості інформації, при цьому широкий перелік індикаторів нівелюватиме те, що є надважливим [4].

Постановка завдання

Метою статті є проведення SWOT-аналізу впливу факторів на здійснення еколого-економічної оцінки урбанізованих територій, у якій вказано на існуючі сильні та слабкі сторони можливостей вказаного оцінювання із врахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх чинників.

Виклад основного матеріалу

Кожний напрямок оцінювання на аналітичному ринку має свої переваги та недоліки. SWOT-аналіз (з англійської Strength – «сильні» сторони, Weaknesses – «слабкі» сторони, Opportunities – можливості, Threats – загрози) за своєю сутністю надає можливість виявити слабкі та сильні сторони якісного інформаційного забезпечення еколого-економічного оцінювання урбанізованих територій, які потребують найбільшої уваги та зусиль респондентів-наповнювачів вказаної інформації.

Так, перед початковим етапом SWOT-аналізу необхідно комплексно вивчити ймовірні загрози та можливості, що стоять перед виробниками еколого-економічної інформації та, як наслідок, з'ясувати: які загрози будуть найбільш ймовірними і які ризики вони будуть спричиняти.

Саме на вказані загрози слід звернути належну увагу та сконцентрувати усі зусилля на їх усунення. Невід'ємною складовою даного аналізу є здійснення внутрішнього аудиту та аудиту впливу зовнішніх факторів на наповнення еколого-економічної інформаційної бази, що є основою для здійснення оцінювання.

Відповідно до методології проведення ситуаційного аналізу та побудови матриці SWOT-аналізу, на першому етапі окреслюються найбільш важливі параметри, на їх основі яких здійснюється дослідження сильних та слабких сторін внутрішнього середовища.

Так, до сильних сторін внутрішнього середовища слід віднести наступні:

- зростання частки електронного інформаційного наповнення;
- постійне удосконалення національного та регіонального досвіду з урахуванням принципів та методів європейських стандартів інформаційної політики;
- використання блокчейну (від англійської block – блок, chain – ланцюг, тобто ланцюжок блоків) [5] для упорядкування великих баз екологічних даних;
- використання веб-скрапінгу (від англ. scraping – «вишкрібання», веб-збирання або витягнення веб-даних) [6] як джерела наповнення інформаційного банку;
- проведення семінарів, тренінгів та круглих столів на тематику удосконалення якості інформаційного ресурсу;
- великий досвід екологів, економістів та програмістів.

До слабких сторін внутрішнього середовища слід віднести наступні:

- низький рівень підтримки баз даних;
- неповне висвітлення індикаторів, які включені до інформаційних потоків;
- вузька інтерпретація функцій обміну адміністративною інформацією;
- недостатній рівень проведення оцінювання передумов та наслідків еколого-економічних процесів;
- високий рівень плинності спеціалізованих кадрів;
- низький рівень професійних якостей спеціалістів.



Рис. 1. Пропонований алгоритм проведення SWOT-аналізу

Джерело: [створено та побудовано автором]

Проведений нами аудит можливостей і загроз зовнішнього середовища для розвитку та формування інформаційних баз даних наведений на рис. 2.



Рис. 2. Аудит можливостей і загроз зовнішнього середовища

Джерело: [створено та побудовано автором]

Другий етап проведення SWOT-аналізу передбачає безпосередньо побудову матриці, а також внесення до неї результатів аналізу щодо сильних та слабких сторін впливу внутрішнього середовища (таблиці 1 та 2).

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу еколого-економічної оцінки

Можливості	Загрози
Зростання попиту на затребувану екологічну інформацію, зокрема щодо викидів забруднюючих речовин економікою урбанізованих міст	Складна еколого-економічна ситуація із за нестачі фінансування відстрочує збір інформації щодо нових затребуваних індикаторів щодо зміни клімату й адаптації до цих змін
Комплексна програма щодо створення та розвитку Сталих міст	Можливе скорочення фінансування на розвиток інформаційного забезпечення міст
Зростання інтересів до екологічних індикаторів та впливу на навколишнє природне середовище економіки, міжнародних організацій та інвестиційних компаній	Адаптація методологічних засад, методик та матриці формування забруднювачів міст та інших одиниць
Удосконалення законодавчої бази щодо забруднювачів («Про державний облік підприємств щодо викидів небезпечних речовин» та інші законодавчі акти у галузі природокористування)	Непрофесійне трактування мікроданих при оцінці інформаційних потоків
Налагодження співпраці з науковими організаціями сприятиме впровадженню сучасних методів збору інформації та проведенні оцінки	Низька заробітна плата професіональних бізнес-аналітиків у сфері екології та спеціалістів зі зміни клімату і адаптації до цих змін
Зростання попиту на еко-інформацію за джерелами забруднення та утворенням відходів за виробничими процесами	Неспівставність наявної офіційної статистичної інформації та адміністративних джерел утворення інформації
Використання технічної допомоги за програмами міжнародного співробітництва	Недостатній рівень онлайн-систем та реєстрів в органах які володіють інформацією щодо еколого-економічного розвитку

Джерело: [розроблено та побудовано автором]

Таблиця 2

Сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
Стрімкий розвиток великих даних, реєстрів (зокрема реєстрів забруднювачів) сприятиме поширенню різних методів збору інформації	Відсутність методологів та аналітиків на урбанізованих територіях
Технічне переоснащення системи інформаційного забезпечення забезпечить безперервний доступ до інформації	Майже відсутній потенціал екометодологів та аналітиків в галузі екології та з питань зміни клімату
Впровадження в інформаційно-аналітичну систему міжнародних методологій, класифікацій, реєстрів і стандартів	Недостатня популяризація використання еко-стандартів як основних трендів розвитку сталих міст
Зпровадження нових методів дослідження екоявищ задля зростання якості діючих інформаційних потоків та вивчення нових показників для проведення наукових досліджень	Недостатнє забезпечення рівня розвитку систем метаданих щодо індикаторів еколого-економічного розвитку
Взаємообмін інформації між респондентами та користувачами еколого-економічної інформації	Низький рівень володіння іноземною мовою фахівців та аналітиків не надає повного доступу до повноцінного розуміння міжнародних методологій та стандартів та інших нормативно-правових актів, зокрема з питань змін клімату

1	2
Взаємодія власників інформації із розпорядниками адміністративної інформації та адміністративних ресурсів	Організаційна та методологічна особливість офіційної інформації, зокрема в галузі екології та в еколого-економічному обліку не в повній мірі забезпечує інтеграцію даних
Співпраця власників інформаційних потоків із респондентами даних, на основі яких ці потоки наповнюються надасть можливість покращити якість показників та розширити охопленість явища	Проблема залучення додаткових фінансових ресурсів на відповідний розвиток та модернізацію
Удосконалення професійних навичок та обмін успішним досвідом	Відсутність фінансового стимулювання створює негативне відношення до процесу підвищення та удосконалення навичок та знань

Джерело: [розроблено та побудовано автором]

Наступним етапом нашого дослідження є проведення аналізу шляхом групування виявлених у процесі аналізу можливостей та загроз за їх пріоритетністю та необхідністю концентрації зусиль.

Так, за результатами та на підставі проведеного SWOT-аналізу створено матриці зовнішніх загроз і можливостей інформаційно-аналітичних баз, викладених на рис. 3 та у таблиці 3.

Ймовірність реалізації загроз: висока (В); середня (С); Низька (Н).

Загроза карантинної кризи, яка затянулася на невизначений термін призвела до погіршення економічної ситуації в країні (зокрема через недостатнє фінансування) що в свою чергу призвело до відтермінування процесу впровадження нових джерел інформації, а також процесу адаптації до європейських метаданих. Крім того, продовжує існувати неможливість проведення додаткових розрахунків, особливо в даних щодо екології та природокристування, які нададуть затребувані та відсутні показники щодо впливу економіки на екологію, а також оцінять болючі питання зміни клімату.

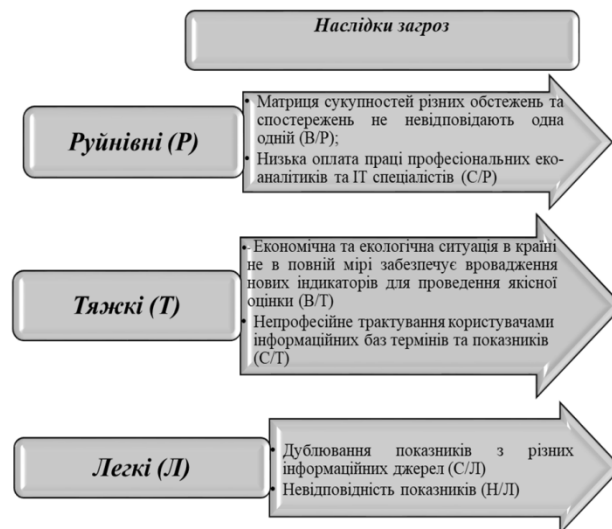


Рис. 3. Матриця зовнішніх загроз

Джерело: [розроблено та побудовано автором]

Таблиця 3

Матриця зовнішніх можливостей

Імовірність використання можливостей	Вплив можливостей		
	Сильний (С)	Помірний (П)	Незначний (Н)
Висока (В)	(В/С) Тісне співробітництво з науковими установами, що забезпечить інноваційний підхід в проведенні еколого-економічної оцінки урбанізованих територій	(В/П) Удосконалення метаданих	(В/Н) Зростання інтересу громадських організацій до еко-інформації
Середня (С)	(С/С) Підвищений попит на інформацію щодо Сталого розвитку міст міжнародних організацій та інвесторів	(С/П) Приведення нормативно-закондавчої бази у відповідність до європейських стандартів	(С/Н) Збільшення запитуваної інформації щодо впливу
Низька (Н)	(Н/С) Покращення якості адміністративної інформації	(Н/П)	(Н/Н)

Джерело: [розроблено та побудовано автором]

Головною загрозою наявних інформаційних потоків є те, що різні джерела інформації щодо еколого-економічного стану урбанізованих територій у подальшому використанні можуть призводити до неповноцінного охоплення екологічними та економічними спостереженнями та обстеженнями об'єктів дослідження та неякісного трактування показників й оперування недостовірною інформацією щодо впливу економіки на стан довкілля.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Проведеним дослідженням вимірювання впливу факторів на здійснення еколого-економічної оцінки урбанізованих територій із застосуванням методу SWOT-аналізу окреслено основні напрями та стратегії подальшого вдосконалення вимірювання даного впливу через побудову сучасної моделі алгоритму аналізу впливу сильних можливостей на нівелювання існуючих загроз що, в цілому, призведе до прийняття на загальнонаціональному рівні науково обґрунтованих рішень.

Література

1. Матвеева В. Урбанізація та інновації: взаємний вплив і шляхи розв'язання спільних проблем / В. Матвеева // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. Серія: Міжнародні відносини. – 2014. – 291 с.
2. Енді Гулдсон, Ендрю Судмант, Ханін Хрейс та Еффі Папаргіропулу. Економічні та соціальні переваги низьковуглецевих міст: систематичний огляд доказів. URL: https://newclimateeconom.y.report/workingpapers/wp-content/uploads/sites/5/2018/06/CUT2018_CCCEP_final_rev060718.pdf
3. A/RES/70/1 - Трансформація нашого світу: Порядок денний сталого розвитку на 2030 рік : Саміт ООН зі сталого розвитку 2015, 25–27 вересня 2015, Нью-Йорк. URL: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=en
4. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку Українцят її регіонів: вектори реального поступу : національна доповідь / за ред. А.М. Лібанової, М.А. Хвесика. – К., 2017. – 864 с.
5. Блокчейн та екологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.segodnya.ua/economics/finance/blokcheyn-i-ekologiya-1193128.html>.
6. Вільна енциклопедія Вікіпедія. Веб-скрапінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Web_scraping

References

1. Matvieieva V. Urbanizatsiia ta innovatsii: vzaiemnyi vplyv i shliakhy rozv'iazannia spilnykh problem / V. Matvieieva // Naukovyi visnyk Skhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu im. Lesi Ukrainky. Serii: Mizhnarodni vidnosyny. – 2014. – 291 s.
2. Endi Huldson, Endriu Sudmant, Khanin Khreis ta Effi Paparhiropulu. Ekonomichni ta sotsialni perevahy nyzkovuhletsevykh mist: systematychnyi ohliad dokaziv. URL: https://newclimateeconom.y.report/workingpapers/wp-content/uploads/sites/5/2018/06/CUT2018_CCCEP_final_rev060718.pdf
3. A/RES/70/1 - Transformatsiia nashoho svitu: Poriadok denniy staloho rozvytku na 2030 rik : Samit OON zi staloho rozvytku 2015, 25–27 veresnia 2015, Niu-York. URL: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=en
4. Sotsialno-ekonomichniyi potentsial staloho rozvytku Ukrainyta yii rehioniv: vektory realnoho postupu : natsionalna dopovid / za red. A.M. Libanovoi, M.A. Khvesyka. – K., 2017. – 864 s.
5. Blokchein ta ekolohiia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://economics.segodnya.ua/economics/finance/blokcheyn-i-ekologiya-1193128.html>.
6. Vilna entsyklopediia Vikipediia. Veb-skrapih [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://uk.wikipedia.org/wiki/Web_scraping

Надійшла / Paper received : 01.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 338.2:351:864:65.012.8(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-35

ГАРАФОНОВА О. І.

ДЗВО «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

КРАВЧИК Ю. В.

Хмельницький національний університет

ЯНКОВИЙ Р. В.

Заклад вищої освіти "Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая"

ЯЩЕНКО І. В.

Київський університет культури

ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА КОНТРОЛЮ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті підкреслено актуальність формування та реалізації в Україні державної політики зміцнення економічної безпеки держави, зокрема з огляду на посилення дії зовнішніх та внутрішніх гібридних ризиків і загроз. Визначено склад та сутнісно-методичні положення таких інституційних механізмів зміцнення економічної безпеки України, як нормативно-правовий, організаційно-управлінський, фінансово-ресурсний, інформаційно-методичний, моніторингу, контролю та коригування. Акцентовано на високому рівні потреби в удосконаленні чинних методичних рекомендацій оцінювання економічної безпеки держави Міністерства економіки України від 2013 року. Вказано на ключові напрями покращення методичних рекомендацій – розведення інноваційної та інвестиційної складових, включення додаткових індикаторів, які більш системно характеризуватимуть розвиток підприємництва та конкуренції на внутрішньому ринку України, міру формування та реалізації інноваційно-технологічного потенціалу національного господарства.

Ключові слова: інституційне забезпечення; економічна безпека держави; державна політика; механізми реалізації та контролю; ризики та загрози.

OLGA GARAFONOVA

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

YURIY KRAVCHYK

Khmelnitskyi National University

ROMAN YANKOVYI

Academician Yuriy Bugay International Scientific and Technical University

INNA YASHCHENKO

Kyiv University of Culture

INSTITUTIONAL MECHANISMS OF IMPLEMENTATION AND CONTROL OF THE STATE POLICY OF STRENGTHENING THE ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The article emphasizes the urgency of forming and implementing in Ukraine a state policy to strengthen the economic security of the state, in particular in view of the strengthening of external and internal hybrid risks and threats. The composition and essential-methodical provisions of such mechanisms of strengthening the economic security of Ukraine as normative-legal, organizational-administrative, financial-resource, information-methodical, monitoring, control and adjustment are determined. Emphasis is placed on the high level of need to improve the current methodological recommendations for assessing the economic security of the state of the Ministry of Economy of Ukraine from 2013. The key areas for improving methodological recommendations are indicated - breeding of innovation and investment components, inclusion of additional indicators that will more systematically characterize the development of entrepreneurship and competition in the domestic market of Ukraine, the formation and implementation of innovation and technological potential of the national economy. The applied significance of the research results is to determine the vectors of improvement of the national state policy of deterrence of hybrid aggression, which is currently characterized by insufficient structural connection with European and world standards in economic, information and social security and due to lack of common political will and vision of state social vector. confrontation of hybrid threats both by central legislative and executive bodies, and by local self-government bodies. The scientific novelty of the research results is to identify areas for improvement of regulatory and methodological recommendations for assessing the level of economic security of the state, in particular on the dilution of innovation and investment components, the inclusion of additional indicators that will more systematically characterize the development of entrepreneurship and competition in Ukraine.

Key words: institutional support; economic security of the state; public policy; mechanisms of realization and control, conceptual provisions; risks and threats.

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

Проблема удосконалення державної політики забезпечення економічної безпеки України, особливо в умовах впливу сучасних гібридних загроз, стала особливо актуальною для України на сучасному етапі її поступу як держави після обрання проєвропейського напрямку розвитку та отримання у відповідь з боку РФ анексії АР Крим, військової, а за нею й політичної та економічної агресії на території Донбасу. Економіка України й надалі піддається значному впливу у вигляді гібридних загроз (причому не лише з боку РФ, але й

інших країн – світових та регіональних лідерів, географічних сусідів і т. ін.), які зумовлюють розгортання негативної ланцюгової реакції загострення дисбалансів у політичній та соціально-економічній системах.

Наростаючі процеси глобальної інтеграції потребують застосування нових підходів до формування якісної і ефективної державної політики протидії гібридним ризикам і загрозам на засадах орієнтації на посилення ролі дипломатії у відстоюванні національних інтересів, перерозподіл фінансових ресурсів у сферу підтримки силового блоку держави, імплементацію передових практик світового досвіду щодо вирішення гібридних конфліктів, участь у колективних системах безпеки, формування механізмів компенсації ресурсних втрат, зумовлених гібридною агресією, моніторингу та локалізації протестної активності, реалізацію заходів протекціоністського характеру, захисту об'єктів критичної інфраструктури, обмеження доступу іноземного капіталу до інвестицій в стратегічно важливі сфери економіки, реалізацію механізмів регулювання інформаційного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематика формування загального концепту та більш деталізованих стратегічних цілей і завдань, механізмів та інструментів є предметом досліджень низки вітчизняних науковців. Зокрема, у працях О. Олійничука [5, с.93–97], В. Рокочі [7, с.71–74], А. Сухорукова [8, с.49–55] на високому науковому рівні систематизовано базисні положення відносно формування й реалізації державної політики забезпечення економічної безпеки держави. Вартими уваги є наукові праці З. Варналія, Д. Буркальцевої, О. Саєнко [1, с.100–124], Т. Васильціва, С. Гринкевич [3, с.24–27], Я. Жаліла [4, с.97–104], у яких розроблено та в значній мірі розвинуто наукові методи і підходи до ідентифікації складу ризиків й загроз економічної безпеки України, у тому числі в гібридних їх проявах. Цінними з наукової точки зору також є публікації Т. Васильціва, О. Ярошка [2, с.132–136], О. Пугача [6, с.17], В. Третяка [9, с.6–8], І. Яременка [10], у яких автори в достатній мірі привертають увагу безпосередньо до інституційних механізмів, інструментів та засобів забезпечення економічної безпеки держави.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.

Незважаючи на значну кількість публікацій, у яких розкриваються теоретико-методичні та прикладні засади управління й забезпечення економічної безпеки держави, більшість напрацювань мають в більшій мірі концептуальний характер. Подальший їх розвиток потребує обґрунтування більш ефективних інституційних механізмів та засобів в цій сфері.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування інституційних механізмів реалізації та контролю державної політики зміцнення економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу

Процеси фінансово-економічної та інформаційної глобалізації, прояви агресії з боку країн-лідерів за військовим, політичним, економічним потенціалом призвели до формування і посилення деструктивного впливу гібридних загроз, які зумовили розгортання негативної ланцюгової реакції загострення дисбалансів у економічній системі, зокрема, зменшення обсягів промислового виробництва й АПК, девальвації національної грошової одиниці, підвищення темпів зростання інфляції та зниження купівельної спроможності населення, погіршення коопераційних відносин між суб'єктами внутрішнього ринку зі сходу й інших територій держави, ускладнення фінансового стану підприємств та інвестиційної привабливості територій, зростання внутрішньої міграції і погіршення ситуації на ринку праці. В таких умовах актуалізувалася проблема розробки теоретико-методичних засад та реалізації її прикладних інструментів і засобів зміцнення економічної безпеки держави на засадах протидії не лише традиційним, але – гібридним загрозам.

Важливо наголосити на тому, що якісна реалізація державної політики і досягнення всіх її стратегічних і поточних завдань потребує чіткого розуміння реальних обсягів, справедливих джерел залучення та використання фінансово-ресурсного забезпечення. Попри стан політико-економічної кризи в Україні ці питання (з огляду на їх пріоритет в контексті національної і економічної безпеки держави) потребують першочергового вирішення, а відповідний ресурс – залучення і ефективного використання.

Окремим важливим і невід'ємним елементом реалізації державної політики забезпечення економічної безпеки України слід вважати управління якісним контролем її реалізації. Цьому слугуватиме упровадження механізму реалізації державної політики забезпечення економічної безпеки України. Власне, відсутність повноцінного складу елементів такого механізму є головною причиною нереалізації чи недосягнення цілей більшості вітчизняних стратегій і програм соціально-економічного розвитку України і її територій.

Відтак, система інституційних механізмів реалізації державної політики забезпечення економічної безпеки України має містити поєднання нормативно-правового, організаційно-управлінського, фінансово-ресурсного, інформаційно-методичного забезпечення, а також моніторингу, контролю та коригування.

На кожен із цих блоків покладаються власні завдання, представлені на рис. 1, які в сукупності й підтримують та скеровують планові процеси у необхідному руслі.

Зокрема, нормативно-правове забезпечення створює законодавчу базу впровадження державної політики, регламентування певних важливих процесів, їх стратегування, встановлює відповідальність за дії та бездіяльність; організаційно-управлінське забезпечення передбачає визначення структури, відповідальної

за реалізацію політики, а також засад вибудування відповідної організаційно-управлінської вертикалі, функцій та завдань ключових виконавців; фінансово-ресурсне забезпечення стосується розуміння з яких джерел, в яких обсягах будуть залучатися фінанси і ресурси, як вони будуть використовуватися і якою буде методика оцінювання їх ефективності; інформаційно-методичне забезпечення призначене для інформаційної координації між суб'єктами регулювання, а також поінформовання суспільства про успіхи реформ; інструменти моніторингу, контролю та коригування дозволяють відстежувати хід реалізації політики, швидко ідентифікувати та реагувати на зміни в параметрах зовнішнього і внутрішнього середовища, поширення та розвиток гібридних ризиків і загроз об'єктивного та суб'єктивного походження.

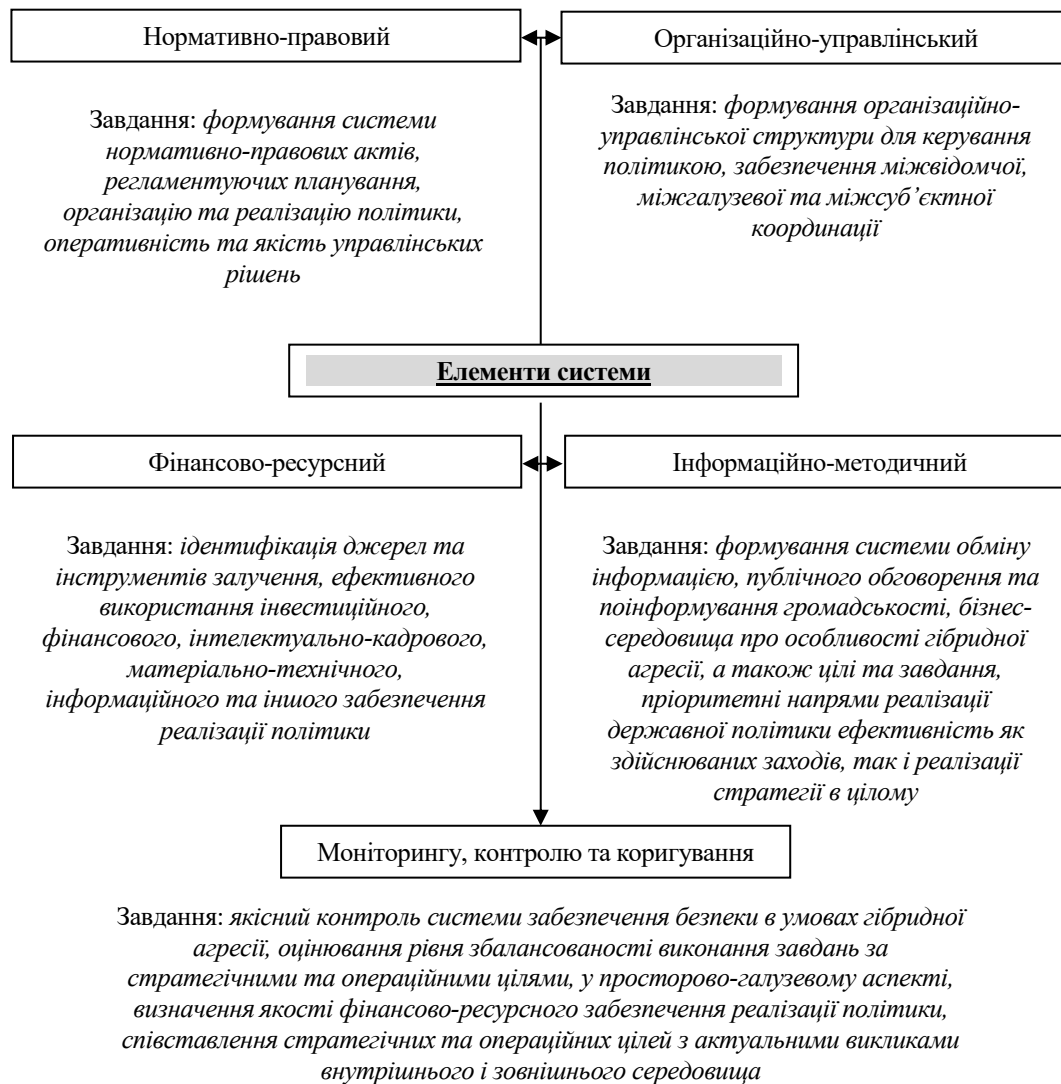


Рис. 1. Елементи системи інституційних механізмів реалізації державної політики забезпечення економічної безпеки України
Джерело: авторська розробка.

Державна політика в кожній сфері, а забезпечення економічної безпеки держави не є виключенням, потребує свого належного інформаційно-аналітичного забезпечення, зі застосуванням якого стає можливо відстежувати рівень проблемності ситуації, яка сформувалася, а також ідентифікувати відповідні тенденції до покращення чи до погіршення. В царині державної політики забезпечення економічної безпеки таким забезпеченням є Методичні рекомендації з оцінки економічної безпеки держави, прийняті у 2013 році Міністерством економіки України. Однак, на сьогодні цей документ потребує істотного удосконалення. Ключовими напрямками покращення нормативно-методичного забезпечення оцінювання економічної безпеки України мають стати наступні:

1. По-перше, доцільно розділити інвестиційну та інноваційну складові економічної безпеки держави, передбачивши дві окремі складові з власними індикаторами: (1) інвестиційна, (2) технологічна. Поєднання цих складових не дозволяє в повній мірі оцінити як першу – суто інвестиційну (інвестиції потрібні не лише в інновації)), так і другу – в контексті технологічної конкурентоспроможності національної економіки. Відтак, за умови їх розмежування буде надано більш якісну і комплексну оцінку, по-перше, інвестиційної безпеки (обсяги та динаміка інвестицій, джерела формування й використання, ефективність їх використання, міра модернізації виробничої

бази, оновлення основних засобів тощо); по-друге, технологічної (науково-дослідна та інноваційна діяльність, параметри технологічної конкурентоспроможності економіки, розвиток ринку інтелектуальної власності, залучення і використання прогресивних технологій (не обов'язково ці процеси пов'язані з інвестиціями)).

2. По-друге, пункт 1.1 доцільно викласти в редакції: «Середнє співвідношення обсягів ВДВ промисловості України та середнього ВДВ промисловості країн ЄС». Трактування «окремих країн Європи» розмите. Слід або чітко конкретизувати країни або встановити підхід на рівні середнього по ЄС.

3. По-третє, потрібно ввести технологічну складову економічної безпеки держави, передбачивши у ній додаткові індикатори, які стосуються цифрової трансформації економіки України, поширення передових ІКТ, наприклад, рейтингові позиції та значення відповідних субіндексів України у міжнародних рейтингах за Індексом технологічної готовності та рівня інноваційного розвитку Глобального індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index WEF), Індексом технологічної інфраструктури та цифрової конкурентоспроможності Індeksu світової конкурентоспроможності Інституту розвитку менеджменту в Швейцарії (IMD World Competitiveness Yearbook), Індексом економіки знань Інституту Світового банку (Knowledge Economy Index). В умовах глобалізації та цифровізації чинник цифрової конкурентоспроможності набуває все більш пріоритетного значення в контексті безпеки національної економіки.

4. По-четверте, потрібно ввести індикатори «Середньорічні (до прикладу, за останні 5 років) індекси приросту продукції стратегічних галузей промисловості України (у порівняльних цінах)». В Україні функціонує Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості України, однак, відповідні індикатори, які б характеризували показники виробництва у цих галузях, не передбачені Методичними рекомендаціями.

5. По-п'яте, потрібно ввести індикатор «Стан конкурентоспроможності економіки України». Конкурентоспроможність національної економіки – ключова характеристика макроекономічного розвитку країни. Відповідно, доречно передбачити індикатори, які її відображають. Інформаційна база цього індикатора – значення індексів та субіндексів України в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності (до прикладу, Всесвітнього економічного форуму, Міжнародного центру конкурентоспроможності, Інституту розвитку менеджменту в Швейцарії, Міжнародної бізнес-школи INSEAD та ін.).

6. По-шосте, необхідно ввести індикатори, які характеризують розвиток малого підприємництва (кількість суб'єктів малого бізнесу (СМБ) на 1 тис. осіб, частка діючих СМБ, частка сектора МБ в показниках виробництва/реалізації, зайнятості, податкових надходжень, показник деконцентрації СМБ тощо) або інтегральний індикатор розвитку малого підприємництва в Україні. Стан розвитку та внесок малого підприємництва в економіку, соціальний розвиток у міжнародній практиці має важливе значення як характеристика демонополізації економіки, її внутрішньої стійкості, формування середнього класу тощо.

Викладені зміни дозволять більш якісно оцінювати стан економічної безпеки України, а, відповідно, й обґрунтовувати та ухвалювати більш виважені та ефективні управлінські рішення.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Відтак, державна політика забезпечення економічної безпеки України в умовах гібридних загроз має реалізовуватися за напрямками: започаткування моніторингу, аналізу та діагностики економічної безпеки держави в умовах впливу гібридних загроз; здійснення стратегування і планування політики забезпечення економічної безпеки та розвитку національної економіки з урахуванням зовнішніх та внутрішніх умов і можливостей; удосконалення організаційно-управлінської системи забезпечення економічної безпеки України; впровадження організаційно-економічного механізму реалізації економічних інтересів суб'єктів системи забезпечення економічної безпеки держави; становлення дієвого контролю якості та ефективності функціонування системи забезпечення економічної безпеки України. Подальші наукові дослідження у визначеному напрямі мають стосуватися удосконалення методики пофункціонального аналізування економічної безпеки держави.

Література

1. Варналій З.С., Буркальцева Д.Д., Саєнко О.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : моногр. К. : Знання України, 2011. 299 с.
2. Васильців Т. Г., Ярошко О. Р. Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.2. С. 132–136.
3. Васильців Т. Г., Гринкевич С. С. Формування середовища економічної безпеки підприємництва в Україні. Економічний часопис-XXI. 2015. № 3-4 (1). С. 24–27.
4. Жаліло Я.А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку. Стратегічна панорама. 2004. № 3. С. 97–104.
5. Олійничук О. Система економічної безпеки держави та рівні її формування: концептуальні аспекти. Галицький економічний вісник. 2015. Т. 48, № 1. С. 93–100.
6. Пугач О. А. Класифікація та систематизація загроз економічній безпеці держави в системі національної безпеки. Економіка і організація управління. 2014. № 1 (17) – 2 (18).
7. Рокоча В. В. Трансформація системи національної економічної безпеки в умовах глобалізації світової економіки. Економічна безпека. 2014. № 10. С. 71–78.

8. Сухоруков А.І. Методологія оцінки рівня економічної безпеки. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2008. № 1. С. 49–55.
9. Третяк В. В. Економічна безпека: сутність та умови формування. Економіка і держава. 2010. № 1. С. 6–8.
10. Яременко І. І. Економічна безпека як складова національної безпеки держави. Національний університет «Львівська політехніка». 2013. URL : <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/22426/1/43-Yaremko-74-75.pdf>.

References

1. Vamaliy, Z., Burkaltseva, D., Saenko, O. (2011). Economic Security of Ukraine: Problems and Priorities of Strengthening. Kyiv, Znannya Ukrainy, 299 p.
2. Vasylytsiv, T. G., Yaroshko, O. P. (2011). Financial security of the enterprise: place in the system of economic security and priorities of strengthening at the post-crisis stage of economic development. Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. Vol. 21.2. pp. 132-136.
3. Vasylytsiv, T. G., Hrynkevych, S. S. (2015). Formation of the environment of economic security of business in Ukraine. Economic Journal-XXI. Vol. 3-4 (1). pp. 24-27.
4. Zhalilo, Ya. (2004). To the formation of the categorical apparatus of the science of economic security. Strategic Panoram, No. 3, 2004, pp. 97-104.
5. Olijnychuk, O. (2015). The system of economic security of the state and levels of its formation: conceptual aspects]. Ghalycjkyj ekonomichnyj. Galician economic journal, 48 (1), pp. 93–100.
6. Pughach, O. A. (2014). Classification and systematization of threats to the economic security of the state in the system of national security. Economics and Organization of Management, 1 (17) – 2 (18).
7. Rokocha, V. V. (2014). Transformation of the system of national economic security in the conditions of globalization of the world economy. Economic Security, 10, pp. 71–78.
8. Sukhorukov, A. (2008). Methodology for assessing the level of economic security. Herald of Kyiv National University of Trade and Economics, No. 1, pp. 49-55.
9. Tretjak, V. V. (2010). Economic security: the essence and conditions of formation. Economics and State, 1, pp. 6–8.
10. Jaremenko, I. I. (2013). Economic security as a component of national security. National university «Lvivjsjka politechnika». Retrieved from <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/22426/1/43-Yaremko-74-75.pdf>.

Надійшла / Paper received : 27.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 336.221.264

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-36

КОЛОМІЄЦЬ Г. Б.

ORCID: 0000-0003-2421-6773

e-mail: hkolomiets@gmail.com

ДВНЗ «Київський економічний національний університет імені Вадима Гетьмана»

УЗГОДЖЕННЯ СУСПІЛЬНИХ ТА ПРИВАТНИХ ІНТЕРЕСІВ В ОПОДАТКУВАННІ

В роботі розглянуто природу антагоністичних інтересів економічних агентів та можливість їх узгодження. Досліджено сутність узгодження суспільних і приватних інтересів та їх гармонізацію. Проаналізовано міжнародний досвід гармонізації інтересів в оподаткуванні з метою його застосування у вітчизняній практиці.

Ключові слова: оподаткування, узгодження інтересів, гармонізація.

GANNA KOLOMIETS

Vadym Hetman Kyiv National University of Economics

HARMONIZATION OF PUBLIC AND PRIVATE INTERESTS IN TAXATION

The economic activity of the state largely depends on taxation. The formation of an effective tax policy within economic processes is one of the tools of state regulation of relations. The development of economic relations in the context of the growing processes of globalization forces world science and practice to look in a new way at understanding the traditional role of taxes and tax relations in the transitional economy. Tax relations between taxpayers and tax authorities have a direct impact on the economy as a whole. With the development of tax relations, the coordination of the interests of economic agents is of great importance, as their contradictory interaction based on feedback and self-organization is unpredictable. and, at the same time, contributes to the progressive development of society. The desire of the state to stabilize these processes (social, economic, political) leads to the need to find a compromise through state regulation and coordination of interests. Such harmonization of interests is mutually beneficial for both the state and business entities. As a result of the agreement, the state receives foreign capital, new forms of production, improvement of effective cooperation with suppliers and contractors, development of machinery and technology. Businesses, in turn, receive from the harmonious coordination of tax benefits, government guarantees, quality control, environmental friendliness, safety. The paper considers the nature of antagonistic interests of economic agents and the possibility of their coordination. The essence of coordination of public and private interests and their harmonization is investigated. The international experience of harmonization of interests in taxation for the purpose of its application in domestic practice is analyzed.

Key words: taxation, coordination of interests, harmonization.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Економічна діяльність держави багато в чому залежить від оподаткування. Формування ефективної податкової політики в межах економічних процесів є одним із інструментів державного регулювання взаємовідносин. Розвиток економічних відносин в умовах наростаючих процесів глобалізації змушує світову науку і практику по-новому поглянути на осмислення традиційної ролі податків та податкових відносин в транзитивній економіці.

Податкові відносини, які виникають між платниками податків і податковими органами, здійснюють безпосередній вплив на економіку держави в цілому. З розвитком податкових відносин великого значення набуває узгодження інтересів економічних агентів, оскільки їх суперечлива взаємодія, заснована на принципах зворотного зв'язку та самоорганізації, носить непередбачуваний характер і, в той же час, сприяє прогресивному розвитку суспільства.

Прагнення держави до стабілізації даних процесів (соціальних, економічних, політичних) веде до необхідності пошуку компромісу шляхом державного регулювання та узгодження інтересів. Така гармонізація інтересів взаємовигідна як для держави, так і для суб'єктів господарювання. В результаті узгодження держава отримує залучення іноземного капіталу, нові форми виробництва, покращення результативних коопераційних зв'язків із постачальниками та підрядниками, розвиток техніки та технологій. Суб'єкти господарювання, в свою чергу, отримують від гармонійного узгодження податкові пільги, державні гарантії, контроль за якістю, екологічністю, безпеку.

Аналіз досліджень та публікацій

Більшість досліджень, виконаних з проблеми узгодження та врахування соціальних інтересів, відносяться до зарубіжної наукової школи. У цю групу можна віднести роботи різних періодів. Класичними працями з проблеми дослідження в такому її аспекті як формування держави на договірній основі є роботи Аристотеля, Т. Гоббса, Дж. Локка, Платона, Ж. Руссо, А. Токвіля. Есе Дж. Медісона і Д. Гамільтона, присвячені аналізу причин, що породжують фракційність суспільства, і способів усунення цих причин. У роботах Г. Алмонда, Д. Істона, А. Лейпхарта, Д. Трумена, Т. Парсонса досліджені складності спілкування між соціальними групами і механізми захисту інтересів. Проблеми узгодження суспільних та приватних інтересів

в процесі оподаткування знайшли своє відображення у працях Дж. Стігліца, Ш. Бланкарта, В. Панскова, А. Погорлицького, С. Басалаєвої, Дж. Бюкенена, А. Ільїна. Дослідженням проблеми податкових відносин у контексті узгодження інтересів займалися багато вітчизняних науковців, зокрема В. Андрущенко, З. Варналій, В. Вишневський, О. Данілов, В. Дем'янишин, Ю. Іванов, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Мельник, В. Опарін, Т. Паєнко, К. Павлюк, А. Соколовська, В. Суторміна, О. Тимченко, В. Тропіна, Т. Тучак, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій.

Теоретичний аналіз процесу узгодження суспільних та приватних економічних інтересів як основи сталого розвитку соціально-економічної системи повинен враховувати кілька моментів. По-перше, узгодження економічних інтересів одного господарюючого суб'єкта з іншими інтересами можливо на основі їх сумісності. Так, на думку Н.С. Чернецової: «Узгодженість може виступати в формі односпрямованості і пов'язаності інтересів. Узгодженість у формі односпрямованості, в свою чергу, передбачає наявність спільності ряду характеристик: цілей, засобів їх досягнення, мотивів, способу мислення і поведінки. Пов'язаність характеризує зв'язок різноспрямованих інтересів і означає можливість реалізації кожного лише за умови збереження їх взаємозв'язку» [1]. По-друге, процес узгодження економічних інтересів не усуває протиріч між ними, тому що вектор розвитку економічних інтересів господарюючих суб'єктів в системі економічних відносин є мінливою і динамічною величиною. Суперечливість визначає внутрішню єдність і взаємопроникнення економічних інтересів і виступає в якості джерела постійного руху і розвитку системи інтересів.

Формулювання цілей статті

Метою роботи є дослідження узгодження суспільних та приватних інтересів в сфері оподаткування з використанням міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу

Врахування і аналіз цих положень в процесі узгодження сприяє досягненню балансу економічних інтересів суспільства в цілому. Хоча справедливим слід визнати висловлювання Д. Бюкенена: «Узгодженість економічних інтересів індивідів, колективів і суспільства в цілому може мати місце лише в ідеалі. Суспільна домовленість, в філософському сенсі, означає згоду, що впливає з взаємодії самих індивідів, а не загальне схвалення якогось абстрактного ідеалу» [2]. Можна констатувати, що досягти абсолютного узгодження економічних інтересів неможливо, оскільки задоволення інтересів одного суб'єкта призводить до притиснення інтересів інших суб'єктів, тому що кожен суб'єкт прагне до максимізації корисності і мінімізації витрат зі свого боку від взаємин з іншими суб'єктами.

Дослідження сучасної наукової думки свідчить про різноманіття підходів в області узгодження інтересів. Так, ряд авторів відзначають, що узгодження інтересів – процес пошуку і розроблення системи відносин, що дозволяє пов'язати потреби окремих груп та індивідів зі стратегічними (загальними) цілями розвитку території їх проживання. У той же час узгодження економічних інтересів – це процес координування, поєднання дій суб'єктів, які сприяють поступальному розвитку економіки [3]. На думку О.Н. Васильєвої [4], завдання узгодження інтересів економічних агентів полягає в пошуку механізму переходу в максимально вигідний для них (в тому чи іншому сенсі, обумовленому в кожному конкретному випадку) стан.

Аналіз зазначених підходів дозволяє виділити загальне розуміння і трактування поняття «узгодження інтересів»: 1) з точки зору економічних агентів – процес визначення параметрів поведінки взаємодіючих економічних агентів, що дозволяють максимізувати їх сумарну вигоду; 2) з точки зору управління територіальним розвитком – визначення пріоритетів розвитку соціально-економічних систем різних рівнів з метою запобігання можливого збитку на кожному рівні управління системою і досягнення максимального рівня розвитку за визначеним переліком індикативних параметрів.

Узгодження суспільних і приватних інтересів в процесі розподілу ВВП як основної функції податків може бути досягнуто з використанням певних благ (при цьому одне благо також може служити засобом для задоволення різноманітних інтересів). Як зазначає В.М. Федосов: «Держава не може задовольнитися лише загальними пропорціями розподілу валового національного продукту. Вона повинна враховувати інтереси кожного підприємства, кожного члена суспільства» [5, с.48].

При різноманітності наукових думок з дослідження проблеми узгодження інтересів в оподаткуванні, можна сказати про неповноту проведених досліджень на сьогоднішній день, оскільки розвиток податкових взаємовідносин виводить проблему на якісно новий рівень. Оскільки інститут податків в Україні виник лише наприкінці ХХст, то й розвиток базису податкових відносин як мотиваційних основ платника податку, і надбудови як державного регулювання податкових відносин, проходить фазу становлення.

Таке становлення фіскальних відносин потребує впровадження певного механізму узгодження економічних інтересів всіх учасників фіскальних відносин. Під механізмом гармонізації економічних інтересів можна розуміти концептуальні основи узгодження (рис. 1), які включають принцип організації взаємин суб'єктів, сукупність прийомів, засобів і дій, здійснюваних за допомогою комплексу економічних, організаційних, управлінських, правових заходів, які сприяють створенню взаємодії між суб'єктами господарювання в процесі відтворення для забезпечення максимальної ефективності. Обґрунтування механізму, за допомогою якого можна забезпечити узгодження інтересів підприємств і суспільства, займає важливе місце в соціально-економічній і політичній практиці високорозвинених країн протягом останніх десятиліть. Звичайно, цей процес протікає неоднозначно, але певні позитивні результати вже досягнуті.

Вихідним пунктом узгодження економічних інтересів повинні складати взаємовигідні відносини суб'єктів господарювання та розуміння спільної мети – отримання суспільних благ, платою за які є податок. Таке розуміння спонукає до іншого усвідомлення податку, сплаченого на основі свідомого вибору внаслідок самостійної оцінки державної діяльності з боку платника податку [6].

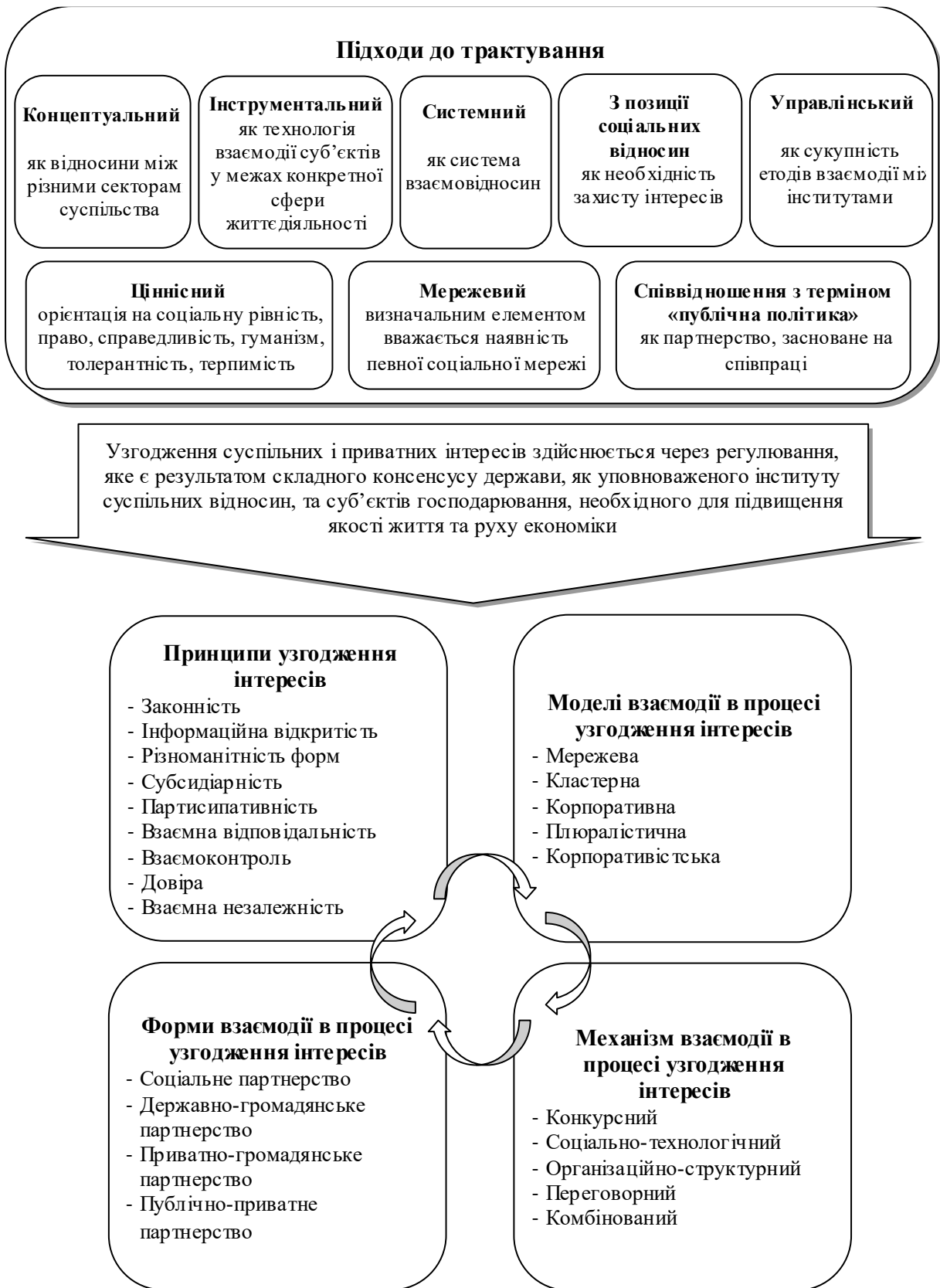


Рис. 1. Концептуальні основи узгодження суспільних і приватних інтересів

На сьогодні узгодження інтересів законодавчо закріплене вже на початку формування економічних відносин держави і суб'єктів господарювання. Так, Законом України «Про державно-приватне партнерство» визначено термін «державно-приватне партнерство», в основу якого покладено рівноправне взаємовигідне співробітництво між державою і бізнесом у процесі облаштування інфраструктури та надання публічних послуг за умови розподілу ризиків та відповідальності. Поєднання інтересів визначено і в Господарському кодексі України ст.17 п.1: «Система оподаткування будується за принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів суспільства, держави, територіальних громад, суб'єктів господарювання та громадян».

В світовій практиці ОЕСР, започаткована в 1961 році, має за основну мету – саме узгодження і гармонізацію інтересів як міждержавних, так і внутрішніх. В світовій практиці узгодження інтересів в сфері оподаткування передбачає зняття обмежень на переміщення товарів та захист здорової конкуренції на міжнародному ринку. З цією метою запроваджено декілька напрямів гармонізації.

Гармонізація оподаткування та вільний рух товарів і послуг шляхом скасування митних зборів і квот, регулювання податків з обороту та інших податків на споживання. Податки з обороту зазнали гармонізації в три етапи: систематизація і структурування, зміна ставок, ліквідація податкових кордонів. Гармонізація оподаткування та вільне пересування осіб та фірм, яка також передбачає декілька складових. Узгодження корпоративного податку і податку на промисловість і торгівлю. Корпоративний податок і податки на промисловість і торгівлю є прямими податками, які мають найважливіший вплив на вільне пересування людей і компаній. Необхідно також враховувати податки на нерухомість і майно, а також, певною мірою, податок на прибуток. З технічних причин прямі податки на товари, що переміщуються через кордон, не можуть бути компенсовані на кордоні. Однак, якщо ці податки є частиною витрат виробництва, вони повною мірою впливають на конкуренцію в міжнародній торгівлі. Тому, доки вони не будуть узгоджені, неминуче виникне конкуренція між виробниками на міжнародному ринку, чий виробничі витрати містять різні суми прямого податку.

Узгодження оподаткування міжнародних злиттів корпорацій. Згідно з чинними правилами, компанії, які об'єднуються з іноземною компанією, вважаються ліквідованими, а податок стягується звичайним чином, оскільки в процесі поглинання збиток однієї компанії перекладається на іншу. Оподаткування міжнародних холдингів. Предметом узгодження для холдингів в інших компаніях стало забезпечення того, щоб прибуток, отриманий через дочірню компанію та виплачений холдинговій компанії як дивіденди, не оподатковувався вдруге. Гармонізація вільного руху капіталу для створення єдиного ринку капіталу. На даному етапі передбачається узгодження оподаткування відсотків за облігаціями та дивідендів і узгодження оподаткування юридичних осіб.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Імплементация плану дій ОЕСР дозволить в Україні розкрити нові можливості узгодження суспільних інтересів в особі держави, як уповноваженого інституту, та приватних інтересів в особі платників податків.

Література

1. Чернецова Н.С. Экономическая природа и эволюция экономических интересов : дисс. ... д.э.н. / Чернецова Н.С. – М., 2003. – 211 с.
2. Бьюкенен Д. Конституция экономической политики. Нобелевские лауреаты по экономике / Бьюкенен Д. – М. : Таурас Альфа, 1997. – 240 с.
3. Мазур И. Нескучный менеджмент / И. Мазур, В. Шапиро // Экономические стратегии. – 2004. – №4. – С. 110–112.
4. Васильева О.Н. Модели и методы материального стимулирования (теория и практика) / Васильева О.Н. – М. : ЛЕНАНД, 2007. – 288 с.
5. Податкова система України : підручник / [за ред. Федосова В.М.]. – К. : Либідь, 1994. – 464 с.
6. Механізми узгодження інтересів у виробленні публічної політики в Україні : навч. посіб. / С. О. Телешун, В. В. Карлова, О. Г. Пухкал, І. В. Рейтерович, С. В. Ситник ; за заг. ред. С. О. Телешуна. – Київ : НАДУ, 2019. – 192 с.

References

1. Chernecova N.S. Ekonomicheskaya priroda i evolyuciya ekonomicheskikh interesov : diss. ... d.e.n. / Chernecova N.S. – M., 2003. – 211 s.
2. Byukenen D. Konstituciya ekonomicheskoy politiki. Nobelevskie laureaty po ekonomike / Byukenen D. – M. : Taurus Alfa, 1997. – 240 s.
3. Mazur I. Neskuchnyj menedzhment / I. Mazur, V. Shapiro // Ekonomicheskie strategii. – 2004. – No 4. – S. 110–112.
4. Vasileva O.N. Modeli i metody materialnogo stimulirovaniya (teoriya i praktika) / Vasileva O.N. – M. : LENAND, 2007. – 288 s.
5. Podatkova systema Ukrainy : pidruchnyk / [za red. Fedosova V.M.]. – K. : Lybid, 1994. – 464 s.
6. Mekhanizmy uzgodzhennia interesiv u vyroblenni publichnoi polityky v Ukraini : navch. posib. / S. O. Teleshun, V. V. Karlova, O. H. Pukhkal, I. V. Reiterovych, S. V. Sytnyk ; za zah. red. S. O. Teleshuna. – Kyiv : NADU, 2019. – 192 s.

Надійшла / Paper received : 16.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 005.2:332.822

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-37

СМОЛІНСЬКА Н. В.

ORCID: 0000-0001-5642-4134

СОКІЛ В. І.

ORCID: 0000-0003-0691-1561

Національний університет "Львівська політехніка"

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дослідження спрямовано на удосконалення теоретико-методичних і прикладних основ діяльності комунальних підприємств. Проведено аналіз реформування ЖКГ та розвиток ОСББ в Україні, а також існуючі проблеми їх функціонування. Розглянуто зарубіжний досвід впровадження заходів щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму управління житлово-комунальним господарством. Здійснено аналіз житлового фонду Львова та діяльності ЛКП «Житловик – С». Визначено стратегічні напрями розвитку щодо підвищення ефективності функціонування комунальних підприємств, їх відкритості та прозорості у діяльності.

Ключові слова: житлово-комунальне підприємство, удосконалення діяльності комунального підприємства; розвиток.

NATALIA SMOLINSKA, VOLODYMYR SOKIL

Lviv Polytechnic National University

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ACTIVITY OF HOUSING AND COMMUNAL ENTERPRISES

The purpose of this study is to analyze the theoretical foundations of management and trends in housing and communal services, to develop recommendations for tariffs formation for maintenance services of buildings and adjacent areas. To achieve the objectives of the article, the authors used a set of scientific methods that ensure the conceptual integrity of the study, in particular: methods of statistical and comparative analysis, which allowed to assess the dynamics of change in the housing sector objectively; induction, deduction, theoretical generalization to explore foreign experience in the management of housing and communal services; historical and logical - for the study of housing reform; methods of dialectical logic, induction, deduction - to substantiate the strategic directions of development of utilities; comparative and statistical analysis - to study the effectiveness of housing and communal services; economic and mathematical - to improve the tariff payment system for utilities and forecasting individual indicators. The hypothesis is proved that transparency and close interaction with consumers of utility services and improvement of the services tariff will contribute to the efficient operation of utility companies and increase the quality of services provided. The results of this study, considering the world experience and the proposed recommendations, are of interest to housing and communal services, which are trying to strengthen their competitive position in the market by increasing the confidence of their customers and improving the quality of services. The given study contains a description of the main parameters of managing the financial stability of the enterprise by levels of management; reveals the characteristics of modern small restaurant business and the problems that arise during the management of its financial stability; proposals are made to ensure the financial stability of a small enterprise, namely, the proposal is given to pay attention to three main components: the efficiency of use and increase of equity; ensuring solvency by regulating the size and structure of property and capital of the enterprise; ensuring liquidity of assets. Despite numerous publications on housing reform and management of housing and communal enterprise in Ukraine, there is virtually no research in academic practice that aims to consider the reasons for the low quality of services in this area. Improving the competitiveness of Municipal Enterprises can substantiate strategic priorities for their reforming and development. The conducted study aims to reveal these issues.

Key words: housing and communal enterprise, improvement of communal enterprise activity; development.

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

Діяльність комунальних підприємств є однією із важливих галузей невиробничої діяльності, оскільки саме вони забезпечують якісні та комфортні умови життя населення. Реалії сьогодення нажалі показують нам тенденції до зниження рівня якості їх господарської діяльності, незважаючи на численні реформи цього сектору. Першопричиною таких тенденцій є величезні борги населення перед цими підприємствами, що в більшості випадків призводить до збиткової їх діяльності. Також існують певні проблеми щодо недосконалості та прозорості в управлінні житлово-комунальними підприємствами, низьким рівнем оплати праці їх працівників, які надають послуги, недостатнім фінансовим забезпеченням та багатьма іншими чинниками, що комплексно впливає на рівень якості життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню діяльності комунальних підприємств присвячені наукові праці таких науковців, як Кириленко О. П. [4], Кіндзюр О. С. [5], Поважний О. С., Попов О. П., Запатріна І. В., Волков В. П. [17], Килимник І. І. [7], Жулин О. В., Зелениук-Джунь Л. В. [5], Шаповал Л. П. [6], Топчий О. О. [7] та інших. Погорелов В. С., Phelps N., Ozawa T. [25], Voorn B. [23]. Питанням створення та перспектив функціонування діяльності ОСББ в Україні присвячені праці наступних вчених-економістів, а саме М. К. Сухонос, Т. Г. Молодченко [24], Н. О. Гура, І. М. Кучеренко [20], Є. О. Суханов, П. В. Крашенінніков та ін.

Вченими зроблено вагомий внесок у дослідження діяльності підприємств комунального

господарства, і зокрема житлово-комунального господарства, однак питання прозорості їх функціонування та обґрунтованості встановлених тарифів на їх послуги, зумовлює необхідність додаткових наукових пошуків і досліджень. Однак в існуючих дослідженнях знайшли своє відображення не всі проблеми управління експлуатацією та утриманням житла, регулювання безпосередньої діяльності житлово-комунальних підприємств та ОСББ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на достатню кількість досліджень у сфері житлово-комунального господарства, все ж залишаються до кінця не розкритими питання прозорості та контролю за їх діяльністю та безпосереднього контролю споживачів їхніх послуг за пріоритетністю спрямування коштів на першочергові потреби щодо розвитку та благоустрою населення.

Формулювання цілей статті

Автори гіпотетично припускають, що прозорість та тісна взаємодія зі споживачами комунальних послуг та удосконалення тарифу на ці послуги сприятиме ефективній діяльності комунальних підприємств та зростанню якості наданих послуг. Мета даної статті – дослідження житлово-комунального господарства України та визначення можливих перспектив їх розвитку та удосконалення діяльності.

Виклад основного матеріалу

Провівши аналіз проведених реформ житлово-комунального сектору в Україні, можемо сказати про їх точковість та непослідовність. Станом на 2020 рік в Україні створено лише приблизно 10 %. Такий низький відсоток сформованих ОСББ пояснюється відсутністю мотиваційного обґрунтованого підґрунтя для їх масового створення. Обіцянки з боку держави про проведення першого капітального ремонту житлового фонду відіграли негативну роль у реформуванні ЖКГ. Відсутність досвіду в управлінні ОСББ, співпраці з іншими комунальними службами призвела до мінімального рівня утворення цих об'єднань, що в свою чергу і поставило всю реформу житлового господарства під загрозу [24].

Коротко проаналізуємо стан житлово-комунального господарства в Україні та Львівській області зокрема. За даними Державної служби статистики, кількість зареєстрованих ОСББ в Україні станом на грудень 2020 року становить 32 408. Зареєстровано 34 104 об'єднань, інші припинили або на стадії припинення своєї діяльності [22].

Втім, за результатом аналізу діючих ОСББ на сьогодні 32 982. Інші припинили свою діяльність, знаходяться в стані припинення або не завершили державну реєстрацію. Найбільшу кількість ОСББ в Україні зареєстровано у Донецькій та Дніпропетровській (відповідно 4 214 та 3 279 об'єднань), третє місце посідає львівська область – 2912 об'єднань.

Процес реформування в Україні ЖКГ намагаються поступово удосконалити, але недосконалість управління цим сектором суттєво відображається на споживачах цих послуг. Значне підвищення тарифів, що в основному зумовлене зі щорічним збільшенням аварійних та ветхих будівель, зношенням мереж теплопостачання, водопостачання та водовідведення, призводить до збільшення заборгованості на отримані послуги. Разом з тим, відповідно погіршується фінансовий стан підприємств надавачів даних послуг.

У лютому 2021 році населенням України сплачено за житлово-комунальні послуги 24,9 млрд грн – 91,3% нарахованих за цей період суми [22]. На кінець лютого 2021 року загальна заборгованість населення за ЖКП склала 82,1 млрд грн. З них за управління багатоквартирним будинком – 5,4 млрд грн та за надання послуг із вивезення побутових відходів – 1,1 млрд грн, що відповідно становить 6,5% та 1,3% від загальної суми заборгованості.

Що стосується житлового фонду Львова, то тут відбувається тенденція старіння житлового фонду, який здебільшого перебуває у незадовільному технічному стані. Критичною є ситуація у центральній частині міста, де розташовано 960 будинків, з яких 65 % є житловими, у тому числі 625 перебувають у незадовільному технічному стані. Для приведення будинків до належного технічного стану у місті щорічно необхідно ремонтувати не менше 600 житлових будинків, на ремонт яких необхідно у середньому 70 млн грн на рік.

Проведемо аналіз діяльності житлово-комунального господарства на прикладі Львівського комунального підприємства «Житловик – С». Львівське комунальне підприємство «Житловик – С» на сьогодні займає 1/7 від загальної кількості наданих послуг у сфері житлово-комунального господарства, створене Львівською міською радою згідно з ухвалою міської ради від 22.11.2001 р. № 1313 та підпорядковане Сихівській районній адміністрації, що є представником Власника – територіальної громади м. Львів і є органом, до сфери управління якого входить комунальне підприємство.

Загалом у місті Львові є 1436 об'єднань співвласників у 1533 будинках. У 2017 році було створено 128 ОСББ, а у 2019 – 231 ОСББ. Загалом у 2020 році створено 45 ОСББ. Оскільки зараз час карантину, і збори з мешканцями не проводяться.

Проведемо аналіз фінансової діяльності ЛКП «Житловик – С», динаміку активів та пасивів поданих у табл. 1. Аналіз балансу даного підприємства, ще раз підтверджує негативні тенденції в українських підприємствах даної сфери.

Різке зниження необоротних активів у 2020 році у порівнянні з 2017 та 2018 роком в середньому на - 6118,5%. Це відбулось на основі виставлення необоротних активів на аукціон (їх продаж), та відмова споживачів окремих помешкань (будинків) від наданих раніше послуг та їх формування у ОСББ громад. У

2020 році у порівнянні з 2019 роком зниження необоротних активів склало 1645,6%. Причини такого зниження такі ж, як і попередніх років.

Таблиця 1

Аналіз фінансового стану ЛКП «Житловик – С» за 2017–2020 рр.

	Аналізований період (роки)				Відносне відхилення, %		
	2017	2018	2019	2020	2020/ 2017 рр.	2020/ 2018 рр.	2020/ 2019 рр.
Необоротні активи	502574	513720	142637	8171	-6050,7	-6187,1	-1645,6
Оборотні активи	5325	4734	5586	7843	32,1	39,6	28,8
Власний капітал	502674	514284	143760	11687	-4201,1	-4300,5	-1130,1
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	-	-	-	-	-	-	-
Поточні зобов'язання та забезпечення	5225	4170	4463	4327	-20,8	3,6	-3,1
Баланс	507899	518454	148223	16014	-3071,6	-3137,5	-825,6

Джерелом надходження коштів на оплату праці працівників ЛКП «Житловик – С» є частина доходу, отриманого в результаті господарської діяльності підприємства. Резервний фонд ЛКП «Житловик – С» формується не більше 15% фонду споживання та фонду призначається для погашення витрат, які пов'язані з відшкодуванням збитків та позапланових витрат підприємства.

Джерело формування фінансових ресурсів даного підприємства – чистий прибуток, амортизаційні відрахування, кредити та інші кошти, передбачені чинним законодавством.

Проведемо аналіз звіту про фінансові результати та оцінку основних показників діяльності ЛКП «Житловик – С», наведених у табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз звіту про фінансові результати ЛКП «Житловик – С» за 2018–2020 роки

Стаття	Значення 2017 року	Значення 2018 року	Значення 2019 року	Значення 2020 року	Відносне відхилення, %		
					2020/ 2017 рр.	2020/ 2018 рр.	2020/ 2019 рр.
Чистий дохід від реалізації продукції	19088	23800	23109	36723	48,0	35,2	37,1
Собівартість реалізованої продукції	18031	22183	20944	32950	45,3	32,7	36,4
Валовий прибуток	1057	1617	2165	3773	72,0	57,1	42,6
Адміністративні витрати	1049	1574	2041	3751	72,0	58,0	45,6
Інші операційні витрати	-	33	113	-	-	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності	8	10	11	22	63,6	54,5	50,0
Фінансовий результат до оподаткування	8	10	11	22	63,6	54,5	50,0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1	1	2	6	83,3	83,3	66,7
Чистий фінансовий результат Прибуток (збиток)	7	9	9	16	56,3	43,8	43,8

З проведеного аналізу звіту про фінансові результати спостерігаємо прибуток у аналізованого підприємства та незначне його зростання, що є вже позитивним явищем сьогодення. Левова частка доходу від реалізованих послуг проїдається за рахунок великої собівартості та адміністративних витрат, тому підприємству залишається незначний прибуток, а саме: у 2017 році він склав 7 тис. грн, у 2018 та 2019 роках – 9 тис. грн, а у 2020 році – 16 тис. грн., або (43,8%) зростання по відношенню до 2017 року.

На жаль, виходячи з фінансових показників, спостерігаємо незадовільний фінансовий стан підприємства, оскільки усі вище перераховані показники мають нижче значення відповідно до нормативних значень. Окрім показників швидкої ліквідності що лежить в межах норми (1,5-0,8), коефіцієнта покриття розрахункове значення 1,81 (нормативне >1), коефіцієнта автономії – розрахункове 0,73 (нормативне > 0,5).

Знизився прибуток підприємства через ситуацію з Covid, оскільки багато орендарів відмовились від своєї оренди у зв'язку із впровадженням жорстких карантинних обмежень.

Так, у 2018 році ЛКП «Житловик – С» надавало в оренду – 4542,9 кв. м, у 2019 році – 3487,4 кв. м, а у 2020 році – 3291,3 кв. м. У 2020 році виставлено на аукціон нежитлового приміщення в розмірі 145,6 кв. м. Кризові явища також відбилися і на діяльності підприємства, оскільки підприємці банкрутують, і відповідно нежитлових приміщень для оренди стає все більше. Можливо підприємство потрібно вжити певних заходів, а саме на час нокдауну скасовувати орендну плату або робити її у 50%, щоб не втрачати орендарів.

Підводячи підсумки попереднього аналізу діяльності та перспектив розвитку ЛКП «Житловик – С», виявлено багато негативних причин, які формують слабкі аспекти діяльності підприємств. Система функціонування житлово-комунального комплексу залишається неефективною, оскільки забезпечити здійснення модернізації житлового фонду і припинити зростання негативних тенденцій у галузі не вдається

на рівні держави, яка не звертає на це особливу увагу. Відсоток аварій і порушень у роботі комунальних об'єктів збільшилась за останні десять років у 5 разів, через несправні системи комунікацій, термін експлуатації яких давно вийшов. Ще одна з причин неефективності функціонування ЖКГ – диспропорції в економіці України та недооцінка фактора праці. Це проявляється у невідповідності між темпами зростання цін на ресурси і на послуги, які надає ЛКП «Житловик – С» і рівнем доходів населення.

Також потрібно відзначити позитивні моменти у діяльності підприємства. Потенціалом формування альтернативних форм управління житловим фондом і ефективних форм власності в ЛКП «Житловик – С» є створення різних форм об'єднань власників, зокрема, об'єднань мешканців у товариства власників житла, які зможуть контролювати і витрати грошових коштів, і весь процес комунального обслуговування, вибирати структуру, яка надасть їм найбільш вигідні умови комунального обслуговування населення.

На жаль, основними джерелами надходження фінансів у ЖКП є грошові надходження з боку державного та місцевих бюджетів, фізичних і юридичних осіб за сплату ЖК послуг, інвестиції і кредити, кошти, що виділяються по лінії міжнародних фінансових організацій, які в умовах дефіциту бюджетних коштів вносять значний вклад у фінансування галузі та приділяють значну увагу проектам, пов'язаним із енергоефективністю та енергозбереженням.

Працівникам ЛКП «Житловик – С» потрібно проводити інформативні та роз'яснювальні зустрічі з мешканцями старих забудов щодо наявних та доступних програм із енергозбереження, для активної її реалізації. Це дасть спільний ефект для мешканців – менша плата за теплопостачання, для ЛКП «Житловик – С» – зменшення заборгованості за комунальні послуги.

Реформування житлово-комунального господарства, як показує світовий досвід, доцільно здійснювати шляхом повної приватизації житла, формування цивілізованих ринкових відносин у даній галузі. План розвитку житлово-комунального господарства міста або іншого населеного пункту необхідно пов'язувати з розвитком підприємств і організацій будь-яких форм власності, що повинні в пайовому порядку брати участь у фінансуванні будівництва, розширенні і реконструкції комунальних об'єктів та інженерних мереж. Для житлово-комунального господарства необхідне розширення організаційно-господарської самостійності підприємств і організацій, збільшення конкретного вкладу інвестицій у розвиток галузі.

У Львові діє багато програм співфінансування, якими можуть скористатися ОСББ. Зокрема: програма підтримки енергомодернізації багатоквартирних будинків «Енергодім»; програма відшкодування частини кредитів, отриманих фізичними особами на впровадження заходів з енергозбереження, реконструкції і модернізації житлових квартир та малоквартирних будинків у Львові на 2017–2025 роки («Енергоефективна оселя»).

Проблемою реформування комунальних підприємств є відсутність власних фінансових коштів, а також відсутність мотивації до зниження витрат та підвищення зацікавленості у впровадженні нових моделей забезпечення ресурсної ефективності. Приділяється недостатня увага до політики технічного розвитку комунальних підприємств на регіональному та державному рівнях, а також до впровадження економічних механізмів залучення інвестицій, разом із застарілою системою управління перешкоджають подальшому ефективному розвитку цього сектору економіки. З метою подолання цієї негативної ситуації необхідно значно збільшити обсяг фінансових ресурсів, направляючи їх на модернізацію комунальних підприємств.

Станом на 1 січня 2020 року у Львові функціонують лише 17 комунальних управляючих компаній з 39. Тобто зменшили кількість управляючих компаній на 56%. Також діє 12 приватних управляючих компаній і ЛКП «РАП» — аварійна служба обслуговування будинків.

У перспективі з 17 управляючих компаній має залишитися лише 6, тобто буде 1 компанія в кожному районі. Зокрема, у Личаківському районі з початку року працює лише одна управляюча компанія, адже цей район був пілотним, і найшвидше розпочав реформу щодо укрупнення ЛКП.

Реформою ЖКГ місто прагне, щоб було відновлено відчуття власності та відповідальності у співвласників будинку, щоб мешканці розуміли, що саме вони є відповідальні за свій будинок — вони визначають розмір квартирної плати і що потрібно зробити у будинку і яка черговість виконання цих робіт.

Незважаючи на велику кількість КП, діяльність багатьох із них не оприлюднюється в офіційній звітності. В умовах діджиталізації недостатнє оприлюднення даних деякими КП негативно впливає на загальну прозорість їх фінансово-господарської діяльності і в цілому місцевих фінансів.

Провівши оцінку відкритості та прозорості діяльності ЛКП «Житловик – С», можемо окреслити наступне:

- інформаційна сторінка ЛКП «Житловик – С» існує – <https://city-adm.lviv.ua/lmr/utilities/sykhivskyiraion/lkp-zhytlovyk-s>, в межах інформаційного поля міста Львів – <https://city-adm.lviv.ua>.
- сторінка містить загальні відомості про керівництво ЛКП «Житловик – С», статут, фінансову звітність та відомості про нерухоме майно, що перебуває на балансі підприємства.

Це абсолютно не дає можливості пересічному споживачеві послуг що надає підприємство побачити суму коштів, що є на балансі підприємства, пріоритетні напрями використання і т.ін.

Тому для підвищення якості роботи ЛКП «Житловик – С» пропонується наступне:

- формування власної Інтернет-сторінки підприємства;
- запровадження досвіду відкритості та прозорості щодо діяльності та її пріоритетних напрямів;

- формування «вікна сервісного обслуговування» та «екстренного вікна сервісного обслуговування» споживачів.

Пропонується сформувати загальний сайт підприємства та на базі основного – вікно сервісного та екстреного сервісного обслуговування, сновною метою якого має бути наступне:

- організація надання послуг споживачеві у найкоротший термін;
- можливість запису на послуги в он-лайн режимі;
- відслідковування часу та дати виконання чи усунення несправностей (проблемного питання) працівниками ЛКП «Житловик – С»;
- можливість запиту про екстрені випадки та отримання інформації щодо часу їх усунення;
- можливість оцінки якості наданих послуг;
- отримання інформації про бачення споживачами основних та першочергових переліків робіт на території ЛКП «Житловик – С».

Що стосується підтримки та забезпечення якісного управління житловим фондом та проведення капітальних ремонтів, доцільно врахувати досвід країн Східної Європи та Балті, який показує наступні результати:

- підприємства житлового господарства на належному рівні представляють інтереси та захищають права громадян і здатні виступати грамотним виконавцем робіт і послуг в інтересах власників;
- проведення капітального ремонту багатоквартирних будинків підприємствами житлового господарства відбувається на якісному рівні та організовано найкращим чином, якщо переходить зі сфери відповідальності держави та/або муніципалітетів у сферу відповідальності власників житла; комерційні банки розглядають кредитування квартирних товариств на цілі капітального ремонту як привабливий і низько ризиковий бізнес;
- державні заходи з підтримки підприємств житлового господарства при проведенні ними капітального ремонту житла у формі гарантій по кредитах знижують ризики банків і підвищують доступність кредитування;
- заходи підтримки підприємств житлового господарства у формі компенсацій частини понесених витрат на ремонт заохочують власників самостійно приймати рішення щодо вибору виконавця із існуючого переліку підприємств ЖКГ, організації та фінансування капітального ремонту, дозволяють збільшити обсяг залучених для цього кредитних ресурсів, сприяють підвищенню якості житла, зниженню енергоспоживання в багатоквартирних будинках.

Управління потенціалом розвитку підприємств у сфері комунального господарства є формування ефективної тарифної політики. Вироблення гнучкої та ефективної тарифної політики в житлово-комунальній сфері на сучасному етапі реформування житлово-комунального господарства потребує адаптації світового досвіду. Слід зазначити, що у більшості регіонів України тарифи на ринку послуг житлово-комунального господарства не покривали операційних витрат.

Проте наразі спрямування в напрямку європейських стандартів вплинуло на значне зростання тарифів, що, з одного боку, відкриває можливості підприємств ЖКГ до нарощення потенціалу розвитку, але, з іншого – ставить під сумнів справедливість їх вартості. Так, актуальним питанням залишається визначення такої собівартості послуг, яка б, з одного боку, забезпечувала розширене відтворення підприємств ЖКГ, а з іншого – мінімізувала фінансовий дискомфорт споживачів щодо комунальних платежів. Зокрема, в Україні оплата комунальних послуг становить 40% від середньої зарплати по країні, у Латвії цей показник не перевищує 30%, а в Німеччині та США – не більше, ніж 10% [2; 4; 6]. Так, враховуючи, що середня зарплата в Німеччині становить приблизно €3450 за місяць (після сплати податків €2000–2400), а на оплату комунальних послуг витрачається в середньому €150–200, то це складає не більше, ніж 10% від середньої зарплати і приблизно 15% від середньої пенсії (яка становить €1250) [16].

Водночас на основі дослідження особливостей нарахування плати за житлово-комунальних послуг, слід зазначити, що в Німеччині, як і в більшості європейських країн, комунальні послуги надає безліч фірм, що підвищує демонополізацію комунального ринку та дає можливість мешканцям самостійно вибирати підприємство для співпраці та укладання контракту залежно від вартості комунальних послуг та інших особливостей (обслуговуючі компанії пропонують різні тарифи).

Особливістю оплати комунальних послуг у Великобританії є сплата додаткового податку – Council Tax. Він залежить від місця проживання, кількості мешканців і розміру житла, тому відрізняється в різних регіонах. Даний податок має цільове призначення та використовується на прибирання вулиць, ремонт доріг, утримання поліцейських і пожежних відділків тощо. Середня зарплата у Великобританії становить приблизно £2500 за місяць, а на оплату комунальних послуг жителі витрачають не менше, ніж £200, що становить близько 8% від заробітної плати. У США тарифи за комунальні послуги є достатньо диференційованими залежно від штату та нараховуються по-різному. Наприклад, у північних штатах узимку опалення коштуватиме приблизно \$100 за місяць, а на півдні цієї послуги взагалі не передбачено. Крім того, у США також введено податок на нерухомість (13% від вартості житла), що замінює квартирну плату. Оскільки середня зарплата в США становить приблизно \$3300 за місяць, а середня пенсія – \$1335 за місяць, то на оплату комунальних послуг мешканці витрачають близько 7% від зарплати і 15% від пенсії (вартість ЖКП близько \$200).

Проводячи порівняльний аналіз світового досвіду формування тарифної політики із українським, відзначимо, що середня заробітна плата в Україні, згідно з даними Державного комітету статистики, складає 6000 грн (станом на початок 2017 р.), а середня пенсія становить 2000 грн. Ураховуючи те, що на комунальні платежі витрачається близько 2500 грн, то це складає 35–40% від середньої зарплати та 125% від середньої пенсії. Задля справедливості слід зазначити, що в країні діє державна підтримка малозабезпечених сімей, що передбачає часткове компенсування обсягів житлово-комунальних послуг за рахунок надання субсидії у випадку, якщо плата за житлово-комунальні послуги перевищує 10–15% сукупного місячного доходу сім'ї. Важливо, що сучасними тенденціями в реалізації потенціалу підприємств ЖКГ зарубіжних країн є впровадження заходів енергоефективності. Енергоефективні будівлі можуть забезпечити істотну економію енергії для власників будівель та зменшити витрати підприємств ЖКГ [16].

На основі проведеного детального зарубіжного аналізу нами сформовано ряд рекомендацій щодо формування тарифу на послуги утримання будинків та прибудинкових територій. Детально розглянемо процедуру формування ціни на житлово-комунальні послуги.

Розрахунки тарифів з підтверджуючими матеріалами та документами подаються на затвердження до органів, які уповноважені встановлювати тарифи. На сьогодні це НКРЕКП (Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг) та органи місцевого самоврядування (Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», Закон України «Про житлово-комунальні послуги», закон України «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг»).

Ціни (тарифи) на житлово-комунальні послуги в Україні:

1. Ціни (тарифи) на житлово-комунальні послуги встановлюються за домовленістю сторін, крім випадків, коли відповідно до закону ціни (тарифи) є регульованими.

2. Вартість послуг з управління багатоквартирним будинком визначається за домовленістю сторін, крім випадку обрання управителя органом місцевого самоврядування.

Проведемо аналіз складових тарифу на житлово-комунальні послуги, табл. 3.

Таблиця 3

Складові тарифу на житлово-комунальні послуги (комунального підприємства та ОСББ)

Складові тарифу	ЖКП	ОСББ
Управління будинком	6,07 (м ²)	6.035 (м ²)
Вивезення побутових відходів	1,14	Входить в тариф
Витрати на дератизацію	0,01168	Входить в тариф
Обслуговування систем водопостачання та водовідведення	1,28633	Входить в тариф
Обслуговування димо-вентиляційних каналів	0,21985	Одноразова річна організована перевірка здійснюється за рахунок власника квартири у сумі 60 грн. Вразі відмови власника квартири здійснювати перевірку, всі подальші витрати з наслідків несе самостійно.
Обслуговування поточного ремонту	0,6	Входить в тариф
Витрати на освітлення МЗК	0,08495	Входить в тариф
Прибирання прибудинкової території	0,53717	Входить в тариф.
Прибирання сходових кліток	0,92	Місячна ЗП прибирання становить 2800,00 грн Двотижневе прибирання п'ятиповерхового одно під'їзного будинку та прибудинкової території 250 м кв.
Електроенергія місць загального користування	0,13970	Входить в тариф
Утримання ліфтових шахт	Не включає	Входить в тариф

Пропонується такі складові ЖКП, як прибирання прибудинкової території та сходових кліток винести із переліку послуг, та забезпечити гідну оплату праці за ці послуги як окрему категорію.

Натомість внести складову заміна дахової покрівлі. Оскільки гостро постає питання ремонту та заміни дахової покрівлі. Як правило, на це коштів у ЖКГ не вистачає. Мешканцям багатоповерхових будинків доводиться виконувати ці роботи самостійно або ж очікувати довгі роки на часткову компенсацію за виконані роботи.

Проведемо розрахунок вартості заміни/реконструкції дахової покрівлі на м/кВ житлової площі (встановлення тарифу) виходячи з наступних даних. Площа дахової покрівлі – 300 м². Термін експлуатації мін. – 30 років. П'ятиповерховий однопід'їзний будинок житловою площею 1410 м² Загальну площу покрівлі 300 м² * 400 грн/м² (вартість улаштування покрівлі з метало черепиці / профнастила) = 120000 грн.

Тариф за витрати на обслуговування поточного/кап. Ремонту дахової покрівлі становитиме з урахуванням щорічної інфляції 0,255 грн/м².

Кошти із такої складової статті витрат необхідно акумулювати на окремому рахунку для настання завершення терміну експлуатації дахової покрівлі використати за призначенням. Протягом усього корисного терміну покрівлі кошти можна вміло вкладати у фінансові проекти з метою їх примноження.

Це дасть змогу мешканцям не шукати кошти чи очікувати на міські проекти, а вимагати в управителів комунальних господарств негайної заміни дахової покрівлі для подальшого комфортного життя.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Житлово-комунальному господарству відводиться провідна роль у виконанні завдань щодо реалізації практичних питань удосконалення галузей соціальної інфраструктури. Процес створення ОСББ в Україні часто ускладнений, але на сьогоднішній день іншого ефективного шляху управління житлом в багатоквартирному будинку не існує. Незважаючи на певні спроби стимулювання формування ОСББ, відсоток їх з кожним роком все нижчий. Така ситуація викликана низьким рівнем досвіду щодо управління житловим фондом та методичного забезпечення створення і розвитку ОСББ.

Система функціонування житлово-комунального комплексу залишається неефективною, оскільки забезпечити здійснення модернізації житлового фонду і припинити зростання негативних тенденцій у галузі не вдається на рівні держави, яка не звертає на це особливу увагу.

На основі проведеного детального аналізу зарубіжного досвіду управління житлово-комунальними підприємствами, нами сформовано ряд рекомендацій щодо формування тарифу на послуги утримання будинків та прибудинкових територій. Детально розглянуто процедуру формування ціни на послуги комунальним підприємством та ОСББ. Запропоновано такі складові ЖКП, як прибирання прибудинкової території та сходових кліток винести із переліку послуг та забезпечити гідну оплату праці за ці послуги як окрему категорію. Натомість внести складову заміна/ремонт дахової покрівлі. Оскільки мешканцям приходится виконувати ці роботи самостійно або ж очікувати довгі роки на часткову компенсацію за виконані роботи.

Перспективи подальших досліджень

Перспективи подальших досліджень вибраної тематики вбачаються у теоретичній площині. Зокрема, доцільно дослідити залежності між підвищенням тарифів на утримання багатоквартирних будинків та зміною отримання чистого прибутку комунальними підприємствами, враховуючи тенденції заборгованості населення перед цими підприємствами.

Література

1. Безус В. О., Чикаренко І. А. (2018). Розвиток житлово-комунального господарства та інфраструктури міста: теоретико-концептуальний аспект. Державне управління та місцеве самоврядування. № 2. С. 137–141.
2. Бізониц Д. В. (2021). Фінансові ресурси підприємств житлово-комунального господарства в умовах децентралізації сучасної України. Інвестиції: практика та досвід. № 11. С. 90–97. URL : <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.11.90>
3. Войт Д. С., Топчий О. О. (2020). Методологічні підходи щодо ефективності розвитку житлово-комунального господарства міських агломерацій. Економіка та держава. № 5. С. 127–132.
4. Кириленко О. П. (2015). Фінансове забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення в умовах бюджетної децентралізації. Фінанси України. № 3. С. 88–101.
5. Кіндзюр О. С. (2017). Регулювання інвестиційного розвитку житлово-комунальної сфери України : дис. ... кандидата економічних наук : 08.00.03. Львів.
6. Житловий сектор України: правові, регуляторні, інституційні, технічні та фінансові аспекти : фінальний звіт (підготовлено для Європейського банку реконструкції та розвитку). 2011. URL : http://www.teplydim.com.ua/static/storage/files/files/Market_Assessment_Report_%20-%20Final_UKR_2011-08-31.pdf
7. Загірняк Д. М., Глухова В. І., Кравченко Х. В. (2021). Діяльність комунальних підприємств і їх фінансове забезпечення в умовах децентралізації. Ефективна економіка. № 1. URL : <http://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.1.12>.
8. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки : Закон України від 24.06.2004 р. № 1869-7 (станом на 17.11.2012). URL : <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>
9. Захаренко Н. С. (2017). Аналіз стану та перспективи розвитку житлово-комунального господарства України. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності [Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property] : збірник наукових праць. ДВНЗ «ПДТУ». Маріуполь. Вип. 15. С. 188–194. URL : <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/15926>
10. Качала Т. М. (2008) Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу. К. : Наукова думка, 416 с.
11. Крумеліс Ю. В., Штепа Ю. В. (2010). Врахування закордонного досвіду при вирішенні проблем житлово-комунального господарства України. Містобудування та територіальне планування. № 37. С. 244–250.
12. Лега Ю. Г., Качала Т. М., Чечетова Н. Ф. (2003). Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки : монографія. ЧДТУ, 220 с.
13. Лук'янов В. І. (2017). Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку житлово-комунального господарства регіонів України. Проблеми економіки. № 4. С. 206–211.
14. Лук'янов В. І. (2017) Аналіз факторів впливу на розвиток житлово-комунального господарства регіонів України. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія:

Економічні науки. № 49. С. 106–115.

15. Онищук Г. (2001). Економіка житлово-комунального господарства: нові підходи у формуванні цінової і тарифної політики. *Економіка України*. № 7. С. 22–28.

16. Педченко Н. С. (2018). Адаптація зарубіжного досвіду управління потенціалом розвитку підприємств житлово-комунального сектора до української практики. *Бізнес Інформ*. № 6. С. 59–68. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_6_8.

17. Полуянов В. П., Попович Н. С. (2010). Аналіз стану житлово-комунального господарства України. *Донбас-2020: перспективи розвитку очима молодих вчених : матеріали V науково-практичної конференції*, м. Донецьк, 25–27 травня 2010 р. Донецьк : ДонНТУ Міністерства освіти і науки. С. 758–764. URL : http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/3878/1/s8_13_poluy.pdf

18. Реформи ринку ЖКП та енергоефективності: поточні досягнення та подальші кроки. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. URL : <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/02/Reforma-rinku-ZHKP-ta-energoeffektivnostipotochni-dosyagnennya-ta-podalshi-kroki.pdf>

19. Сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

20. Солодкий В. О. (2019). Тенденції та стратегічні напрямки розвитку житлово-комунального господарства. *Вісник НУБГП. Серія «Економічні науки»*. № 1(85). С. 173–181.

21. Сороківська О., Потюк В. (2017). Дослідження європейського досвіду реформування системи ЖКГ (на прикладі Польщі). *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «ОСББ: досвід, виклики, перспективи»* (Тернопіль, 30 січня 2017 р.). Тернопіль : ТНТУ імені Івана Пулюя, 2017. С. 32–33.

22. Бригілевич В., Гюллер К., Шрек-кенбах Л., Яницький Т. *Термомодернізація житлового фонду: організаційний, юридичний, соціальний, фінансовий і технічний аспекти : практичний посібник*, заг. ред. Бригілевича В. Львів : ФОП П'ятаков Ю. О. 2012. 262 с.

23. Nair, G., Azizi, Sh., and Olofsson, Th. (2017). A management perspective on energy efficient renovations in Swedish multifamily buildings. *Energy Procedia*. Vol. 132. P. 994–999.

24. Ruzhynska, N., Sadchenko, O., Lagodiienko, V., Novykova, I., Bogdanov, O. (2020). Marketing Tools in Stimulating Innovative Activity of Enterprises *International Journal of Management (IJM)* – Scopus Indexed. Volume 11, Issue 6, June, Pages 241–251. URL: www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57219234229.

References

1. Bezus V. O., Chykarenko I. A. (2018). Rozvytok zhytlovo-komunalnoho hospodarstva ta infrastruktury mista: teoretyko-kontseptualnyi aspekt. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriadiuvannia*. № 2. S. 137–141.
2. Bizonych D.V. (2021). Finansovi resursy pidpriemstv zhytlovo-komunalnoho hospodarstva v umovakh detsentralizatsii suchasnoi Ukrainy. *Investytzii: praktyka ta dosvid*. № 11. S. 90–97. URL : <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.11.90>
3. Voit D. S., Topchii O. O. (2020). Metodolohichni pidkhody shchodo efektyvnosti rozvytku zhytlovo-komunalnoho hospodarstva miskykh ahlomeratsii. *Ekonomika ta derzhava*. № 5. S. 127–132.
4. Kyrylenko O. P. (2015). Finansove zabezpechennia pidpriemstv vodopostachannia ta vodovidvedennia v umovakh biudzhetnoi detsentralizatsii. *Finansy Ukrainy*. № 3. S. 88–101.
5. Kindziur O. S. (2017). Rehuliuвання investytsiinoho rozvytku zhytlovo-komunalnoi sfery Ukrainy : dys. ... kandydata ekonomichnykh nauk : 08.00.03. Lviv.
6. Zhytlovyi sektor Ukrainy: pravovi, rehuliatormi, instytutsiini, tekhnichni ta finansovi aspekty : finalnyi zvit (pidhotovleno dlia Yevropeiskoho banku rekonstruktsii ta rozvytku). 2011. URL : http://www.teplydim.com.ua/static/storage/files/files/Market_Assessment_Report%20-%20Final_UKR_2011-08-31.pdf
7. Zahirniak D. M., Hlukhova V. I., Kravchenko Kh. V. (2021). Diialnist komunalnykh pidpriemstv i yikh finansove zabezpechennia v umovakh detsentralizatsii. *Efektivna ekonomika*. № 1. URL : <http://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.1.12>
8. Pro Zahalnodержавnu prohramu reformuvannia i rozvytku zhytlovo-komunalnoho hospodarstva na 2009–2014 roky : Zakon Ukrainy vid 24.06.2004 r. № 1869-7 (stanom na 17.11.2012). URL : <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>
9. Zakharenko N. S. (2017). Analiz stanu ta perspektivy rozvytku zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti [Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property]* : zbirnyk naukovykh prats. DVNZ «PDTU». Mariupol. Vyp. 15. S. 188–194. URL : <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/15926>
10. Kachala T. M. (2008). Zhytlovo-komunalne hospodarstvo v systemi miskoho kompleksu. K. : Naukova dumka, 416 s.
11. Krumelis Yu. V., Shtepa Yu. V. (2010). Vrakhuвання zakordonnoho dosvidu pry vyrishenni problem zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy. *Mistobuduvannia ta terytorialne planuvannia*. № 37. S. 244–250.
12. Leha Yu. H., Kachala T. M., Chechetova N. F. (2003). Vdoskonalennia upravlinnia zhytlovo-komunalnym kompleksom Ukrainy v suchasnykh umovakh rozvytku natsionalnoi ekonomiky : monohrafiia. ChDTU, 220 s.
13. Lukianov V. I. (2017). Analiz suchasnoho stanu ta tendentsii rozvytku zhytlovo-komunalnoho hospodarstva rehioniv Ukrainy. *Problemy ekonomiky*. № 4. S. 206–211.
14. Lukianov V. I. (2017). Analiz faktoriv vplyvu na rozvytok zhytlovo-komunalnoho hospodarstva rehioniv Ukrainy. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*. № 49. S. 106–115.
15. Onyshchuk H. (2001). *Ekonomika zhytlovo-komunalnoho hospodarstva: novi pidkhody u formuvanni tsinovoї i taryfnoi polityky*. *Ekonomika Ukrainy*. № 7. S. 22–28.
16. Pedchenko N. S. (2018). Adaptatsiia zarubizhnogo dosvidu upravlinnia potentsialom rozvytku pidpriemstv zhytlovo-komunalnoho sektora do ukraïnskoї praktyky. *Biznes Inform*. № 6. S. 59–68. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_6_8.
17. Poluianov V. P., Popovych N. S. (2010). Analiz stanu zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy. *Donbas-2020: perspektivy rozvytku ochyma molodykh vchenykh : materialy V nauково-praktychnoi konferentsii*, m. Donetsk, 25–27 travnia 2010 r. Donetsk : DonNTU Ministerstva osvity i nauky. S. 758–764. URL : http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/3878/1/s8_13_poluy.pdf
18. Reformy rynku ZhKP ta enerhoeffektyvnosti: potochni dosiahnennia ta podalshi kroky. Ministerstvo rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva. URL : <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/02/Reforma-rinku-ZHKP-ta-energoeffektivnostipotochni-dosyagnennya-ta-podalshi-kroki.pdf>

-
19. Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
20. Solodkyi V. O. (2019). Tendentsii ta stratehichni napriamky rozvytku zhytlovo-komunalnoho hospodarstva. Visnyk NUVHP. Seriia «Ekonomiczni nauky». № 1(85). S. 173–181.
21. Sorokivska O., Potiuk V. (2017). Doslidzhennia yevropeiskoho dosvidu reformuvannia systemy ZhKH (na prykladi Polshchi). Materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «OSBB: dosvid, vyklyky, perspektyvy» (Ternopil, 30 sichnia 2017 r.). Ternopil : TNTU imeni Ivana Puliuia, 2017. S. 32–33.
22. Bryhilevych V., Holler K., Shrek-kenbakh L., Yanytskyi T. Termomodernizatsiia zhytlovoho fondu: orhanizatsiinyi, yurydychnyi, sotsialnyi, finansovyi i tekhnichnyi aspekty : praktychnyi posibnyk, zah. red. Bryhilevycha V. Lviv : FOP Piatakov Yu. O. 2012. 262 s.
23. Nair, G., Azizi, Sh., and Olofsson, Th. (2017). A management perspective on energy efficient renovations in Swedish multifamily buildings. Energy Procedia. Vol. 132. P. 994–999.
24. Ruzhynska, N., Sadchenko, O., Lagodiienko, V., Novykova, I., Bogdanov, O. (2020). Marketing Tools in Stimulating Innovative Activity of Enterprises International Journal of Management (IJM) – Scopus Indexed. Volume 11, Issue 6, June, Pages 241–251. URL: www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57219234229.

Надійшла / Paper received : 03.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-38

СТАМАТИН В. В.

ORCID ID: 0000-0003-3441-567X

e-mail: s@metro.kharkov.ua

СУХОНОС М.К.

ORCID ID: 0000-0003-3441-567X

e-mail: sukhonos.maria@gmail.com

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті надано докладний аналіз соціально-економічного значення міського електротранспорту, окремо розглянутий економічний та соціальний впливи. Виявлено, що будь-яке підприємство міського електричного транспорту є активним учасником підприємницької діяльності, метою якої є отримання прибутку шляхом здійснення виробничої та іншої господарської діяльності. Розвиток підприємств може бути здійснений на підставі принципу вільного вибору видів діяльності, внаслідок чого можуть бути створені додаткові робочі місця за рахунок отриманого прибутку, крім того, підвищиться рівень економічних та соціальних умов роботи трудових колективів підприємств та зросте задоволеність населення за рахунок задоволення його суспільних потреб. Також в статті виявлені та докладно описані особливості діяльності комунальних комерційних підприємств міського електричного транспорту та стан і перспективи розвитку їх інвестиційно-інноваційної діяльності.

Ключові слова: міський електротранспорт, інвестиційно-інноваційна діяльність, комунальні комерційні підприємства, соціально-економічна діяльність, ефективність функціонування транспорту.

VYACHESLAV STAMATIN, MARIA SUKHONOS

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

STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITY OF MUNICIPAL COMMERCIAL ENTERPRISES OF MUNICIPAL ELECTRIC TRANSPORT

The article provides a detailed analysis of the socio-economic significance of urban electric transport, separately considered its economic and social impacts on the urban economy. Addressing the crisis of urban electric transport, on the one hand, will lead to increased economic and business activity, and on the other - to social stability. It was found that any enterprise of urban electric transport can become an active participant in business activities, the purpose of which is to make a profit by carrying out production and other economic activities. The development of enterprises can be carried out on the basis of the principle of free choice of activities, as a result of which additional jobs can be created from profits, in addition, increase the economic and social working conditions of enterprises and increase public satisfaction by meeting its social needs. Also in the article the peculiarities of the activity of municipal commercial enterprises of urban electric transport and the state and prospects of development of their investment and innovation activity are revealed and described in detail. The common features, and hence the common problems of urban electric transport enterprises, the solution of which, according to the authors, is seen 1) in the implementation of full or partial commercialization of urban passenger transport; 2) its integrated development. The authors propose to focus on the second approach, which involves the development of an effective organizational and economic mechanism for managing innovation and investment activities of urban electric transport enterprises to improve the management of its work. Thus, overcoming the crisis of public transport companies will have a positive impact on the entire national economy.

Keywords: urban electric transport, investment and innovation activity, communal commercial enterprises, socio-economic activity, efficiency of transport functioning.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливим науковими чи практичними завданнями

Виходячи із проведеного авторами попереднього аналізу структури транспортного сектору України, можна зробити висновок, що саме міський електричний транспорт (МЕТ) становить його значну складову, оскільки транспортними послугами цього виду транспорту користується переважна більшість населення територій.

Технічні та емпіричні підстави ключової стратегії сталого розвитку міст і територій в довгостроковому періоді підтверджують необхідність їх забезпечення сучасною системою транспорту загального користування, яка була б приваблива для населення міста [1]. Унікальність транспортної сфери міста полягає в тому, що в її розвитку зацікавлені всі: особистість, муніципальна громада, держава. Жодне територіальне утворення не може рости швидше, ніж його транспорт. З ростом міст за чисельністю населення і території, реалізацією децентралізаційної політики з об'єднання територій у громади, в геометричній прогресії зростає обсяг роботи міського електротранспорту, оскільки разом зі збільшенням кількості населення зростає і його рухливість (середня кількість пересувань, що припадають на одного жителя), а розширення території призводить до збільшення середньої дальності поїздки кожного пасажера.

Територіальне розширення міст вступає в протиріччя з необхідністю швидкого переміщення населення від місця проживання до місця тимчасового перебування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

У багатьох роботах вітчизняних [2–11] та зарубіжних [12–15] дослідників містяться досить слушні та обґрунтовані рекомендації щодо покращення ефективності діяльності підприємств громадського транспорту. Проте, у процесі аналізу проблем галузі та обґрунтування шляхів подолання кризової ситуації, що склалася, необхідно враховувати обмеженість фінансових та матеріальних ресурсів, які можуть бути використані для забезпечення розвитку підприємств міського громадського транспорту. У таких умовах важливо не лише виявити проблеми, а й обґрунтувати пріоритетність їх вирішення [7]. В проаналізованих статтях сформульовані та досліджені проблеми, що спостерігаються на підприємствах МЕТ, та обговорюється необхідність реалізації всіх можливих заходів для підвищення ефективності функціонування громадського транспорту, що сприятиме комплексному розвитку комунального господарства наших міст, але мало місця відводиться обговоренню саме ефективності підприємницької діяльності комунальних підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Втім, сучасний стан транспортних підприємств вказує на те, що притаманні їм проблеми залишаються актуальними і потребують більш ретельного дослідження та виявлення нових шляхів їх подолання. На наш погляд, це впровадження в систему управління підприємствами МЕТ підприємницької складової, вивільнення їх підприємницького потенціалу та його реалізація. Для цього, перш за все, необхідно дослідити стан та виявити перспективи розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності (потенціалу) комунальних підприємств міського електричного транспорту.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз стану та перспектив розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності комунальних підприємств міського електротранспорту та можливість їх перетворення в комунальні комерційні підприємства.

Виклад основного матеріалу

Як відомо, основною метою МЕТ є максимально можливе задоволення потреб жителів в транспортній послугі за мінімально можливих витрат транспортного підприємства, максимальної безпеки та надійності для пасажирів.

Система МЕТ в складі всього внутрішньоміського сполучення є сферою обслуговування по відношенню до всіх організацій і підприємств міста, що представляє собою складні взаємини не перший погляд незалежних один від одного суб'єктів, але в той же час об'єднаних єдиною мережею транспортних послуг, що виявляються в кореспонденції населення, тобто потреби його в транспортних зв'язках між адресами зв'язку.

Потреби в транспортних зв'язках за своїм призначенням можна поділити в укрупненні групи за видами:

- 1) трудова кореспонденція: адреса зв'язку – від місця проживання до місця роботи;
- 2) службова кореспонденція: адреса зв'язку – пересування в зв'язку з потребами підприємств (організацій) під час трудового дня;
- 3) культурно-побутова кореспонденція: адреса зв'язку – від місця проживання до культурно-побутових об'єктів у неробочий час.

В умовах реформування економіки посилюється взаємозв'язок розвитку міськелектротранспорту з розвитком інших галузей господарства та соціальної сфери міста, яка висуває особливі вимоги до організації функціонування МЕТ щодо напрямків, обсягів, безпеки та якості перевезень пасажирів. Це, в свою чергу, призводить до розширення транспортно-економічних зв'язків, зростанню рухливості міського населення і поліпшення умов його життя.

Рівень розвитку міського електротранспорту має одночасно економічне та соціальне значення в їх органічній єдності та взаємозв'язку. До економічних значень слід віднести ефект, отриманий за рахунок зниження втрат робочого часу в галузях матеріального виробництва та невиробничій сфері через зменшення запізнь на роботу, зростання продуктивності суспільної праці, підвищення якості продукції внаслідок зниження транспортної втоми робітників.

Для пасажирів користування МЕТ пов'язано, перш за все, з економією часу і сил, що витрачаються на пересування. Підвищення швидкості руху рухомого складу МЕТ розширює радіус доступності – відстань, на яку доцільно проводити переміщення по сукупності обмежень соціального, економічного, медико-фізіологічного, психологічного та іншого характеру. Заощаджений час використовується людьми для відпочинку, розвитку особистості, отримання додаткового заробітку, виховання дітей та інших особисто й соціально значущих цілей.

Від якості роботи транспорту багато в чому залежать культурно-побутові умови життя населення міста, використання вільного часу й соціальний рівень розвитку суспільства в цілому. Неможливо говорити про соціальної згуртованості суспільства і творчий розвиток муніципальних утворень, якщо не вирішено питання забезпечення життєдіяльності населення міста [16]. Вирішення цього питання багато в чому залежить від якості і ефективності роботи МЕТ. Однак у свідомості більшості населення електротранспорт нерідко сприймається як периферійна область економіки міста. Первинними галузями жителів міст представляється

виробництво кінцевої продукції, а перевезення людей – начебто вторинна. Тим більше, що цей вид діяльності розглядається як звичайна сфера послуг – обслуговування.

Однак незадовільна робота МЕТ призводить до різкого погіршення транспортного обслуговування, а її припинення – до дезорганізації діяльності міста як єдиної системи. Тому міський електротранспорт – це не просто сектор економіки міста, а й фактор її розвитку, оскільки забезпечує мобільність найважливішого чинника виробництва – робочої сили.

Соціально-економічне значення міського електротранспорту наведено на рис. 1.

Усі підприємства міського електричного транспорту знаходяться у комунальній власності. Тому в даному випадку доцільно розглянути сутність поняття «комунальне підприємство». Комунальне комерційне підприємство є суб'єктом підприємницької діяльності, майно якого перебуває у комунальній власності і закріплюється за таким підприємством на праві господарського відання. Майно комунального некомерційного підприємства перебуває у комунальній власності та закріплюється за ним на праві оперативного управління [17]. Тобто будь-яке підприємство міського електричного транспорту є активним учасником підприємницької діяльності, метою якої є отримання прибутку шляхом здійснення виробничої та іншої господарської діяльності; розвиток підприємства з дозволу власника на підставі принципу вільного вибору видів діяльності; створення додаткових робочих місць за рахунок отриманого прибутку, підвищення рівня економічних та соціальних умов роботи трудового колективу підприємства; задоволення суспільних потреб та потреб міста або територіальної громади.

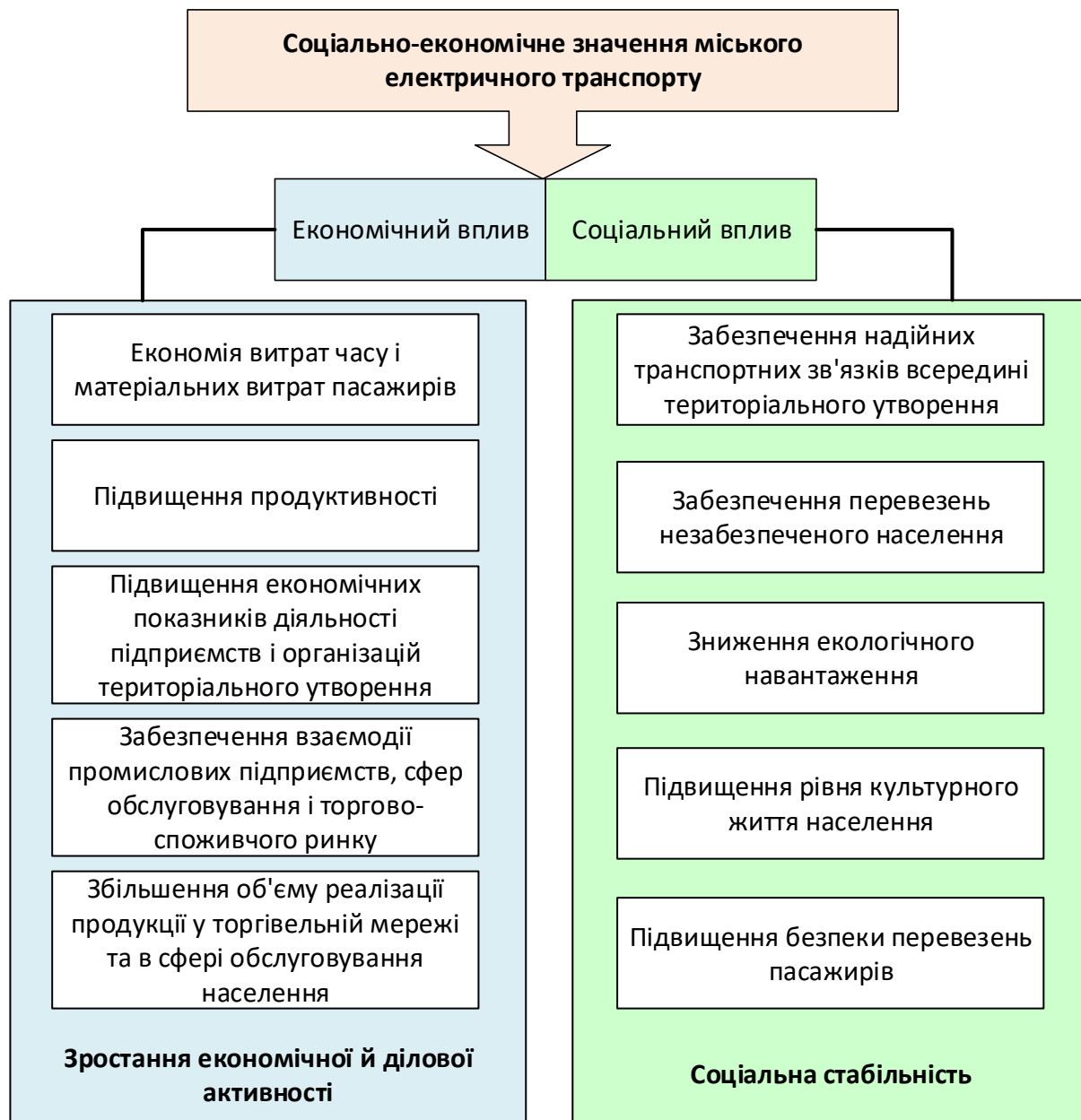


Рис. 1. Соціально-економічна діяльність підприємств міського електричного транспорту в територіальному утворенні

У той же час, комунальні транспортні підприємства, які зайняті перевезенням пасажирів, у своїй підприємницькій діяльності стикаються з проблемами, що в умовах сьогодення потребують невідкладного вирішення. Більшість цих проблем є спільними для майже всіх підприємств галузі. Вони значною мірою обумовлені особливостями та умовами господарської діяльності, що визначають їх галузеву специфіку (рис. 2).

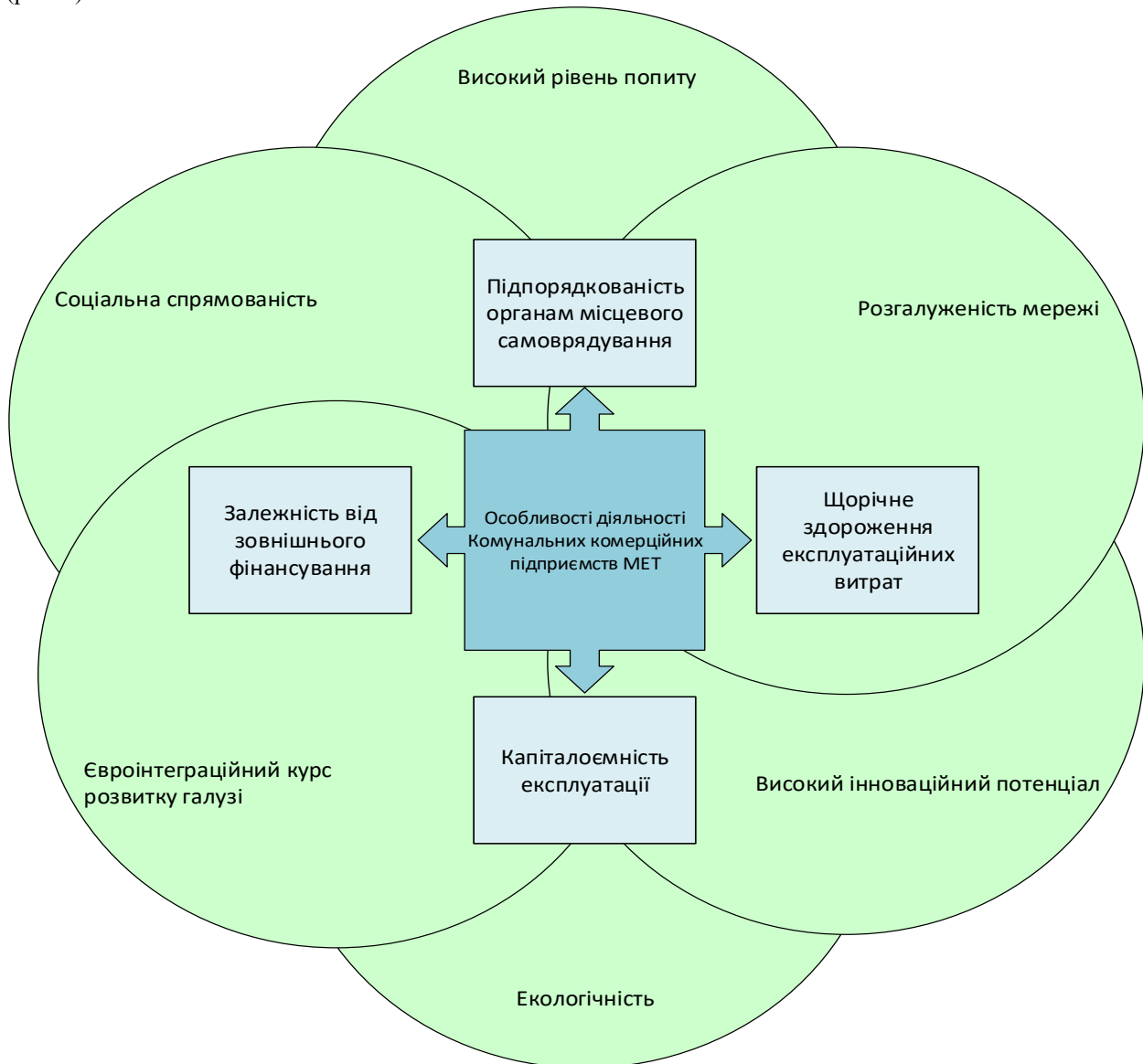


Рис. 2. Особливості діяльності комунальних комерційних підприємств міського електричного транспорту

Розглянемо їх особливості, а отже й спільні проблеми, більш докладно.

1. Підпорядкованість комунальних підприємств громадського транспорту органам місцевого самоврядування. Така підпорядкованість обумовлює їх несаможиттєвість у питаннях ціноутворення на транспортні послуги, що негативно впливає на формування фінансових результатів і перешкоджає самостійному фінансуванню технічного переоснащення.

2. Здороження експлуатаційних витрат. Найважливішим показником економічної ефективності виробництва транспортної продукції є собівартість перевезень. Від її рівня залежать фінансові результати діяльності транспортних підприємств МЕТ, темпи розширеного відтворення, фінансовий стан суб'єктів господарювання. Аналіз структури собівартості за статтями калькуляції підприємств міськелектротранспорту показує, що понад 40% всіх витрат по експлуатації трамвайного господарства і понад 50% всіх витрат тролейбусного та метрополітенівського господарства припадає на витрати по руху, а в їх складі – в основному на заробітну плату водіїв та оплату електроенергії. Відповідно, щорічне здороження електричної енергії й зростання мінімальної заробітної плати негативно впливає на фінансові результати підприємств, враховуючи неможливість пропорційного збільшення вартості надання транспортних послуг.

3. Капіталоємність експлуатації. Міський електротранспорт функціонує в 53 містах України, а саме у великих промислових та в усіх обласних центрах, за винятком Ужгорода. Трамвайне сполучення мають 24

міста, тролейбусне – 47, метрополітен – міста Київ, Харків і Дніпропетровськ. Міський електричний транспорт включає транспортні засоби (рухомий склад): 2744 одиниць тролейбусних машин, 1933 одиниці трамвайних вагонів, 1192 одиниці вагонів метрополітену; шляхові пристрої (рейкові шляхи, тунелі, естакади, стоянки): експлуатаційна довжина тролейбусних ліній – 3,4 тис. км, трамвайних колій – 1,5 тис. км, метрополітенівських колій – 56,7 тис. км; засоби електрозабезпечення (кабельні і контактні мережі, тягові електропідстанції) [18]. Навіть не беручи до уваги капітальні видатки на модернізацію або заміну зношених основних фондів, експлуатаційні витрати на щоденне утримання зазначеного технологічного майна складають величезну суму.

4. Залежність від зовнішнього фінансування. Підприємства галузі, що розглядається, не лише підпорядковані органам місцевого самоврядування, а й залежать від фінансування, що виділяється з місцевих бюджетів. Підприємства галузі є соціальними перевізниками, оскільки перевозять, в першу чергу, пільгові категорії пасажирів. Цим видом транспорту щорічно перевозиться майже 4 млрд пасажирів, це 65% загальної кількості міських пасажироперевезень. Внаслідок цього переважна більшість комунальних підприємств громадського транспорту є збитковими в силу високого впливу соціальної компоненти на формування вартості послуг. Тому капітальні вкладення, зокрема, на оновлення рухомого складу та транспортної інфраструктури можливі лише у разі додаткового зовнішнього фінансування. Описана залежність посилюється і тим, що діючи державні механізми компенсації підприємствам витрат на перевезення пільговиків різних категорій є недосконалими.

Найбільш важливі спільні проблеми підприємств галузі, на нашу думку, обумовлені переліченими вище особливостями їх діяльності. Для конкретизації та систематизації цих проблем нами були проведені аналітичні дослідження, що дозволили не тільки визначити найбільш актуальні проблеми електротранспортних підприємств, а й дали можливість отримати уявлення щодо першочерговості їх вирішення, що особливо важливо в умовах обмеженості фінансових ресурсів підприємств.

Виходячи з вище викладеного, стає зрозумілим, що в даний час настає гостра необхідність розгляду «транспортної» проблеми міста, вирішення якої вбачається в реалізації наступних підходів:

- повної або часткової комерціалізації міського пасажирського транспорту;
- комплексний розвиток міського електротранспорту.

Практика зарубіжних країн показала, що реалізація першого підходу є не кращім рішенням розв'язання «транспортної» проблеми. Подібний підхід дозволить звільнити міську владу від бюджетного фінансування транспортних господарств, але при цьому буде завдано серйозної соціально-економічної і екологічної шкоди муніципальному утворенню, усунення наслідків якого в перспективі потребуватиме значних витрат коштів і часу. Зниження частки або повна заміна міського електротранспорту транспортом суб'єктів малого підприємництва (маршрутних таксі) потребує значного збільшення парку приватного автотранспорту через його низьку провізну здатність, що в свою чергу призведе до збільшення завантаження доріг, погіршення екологічної обстановки в місті і скорочення обсягу соціальних перевезень.

Таким чином, життєзабезпечення муніципального утворення вимагає зваженого підходу до «транспортної проблеми» із збереженням і розвитком міського електричного транспорту за мультимодальними принципами. Тому найбільш прийнятним на сьогоднішній день для всіх учасників транспортного процесу (населення і перевізників) є другий підхід, що передбачає на основі системного підходу розробку ефективного організаційно-економічного механізму управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств міського електричного транспорту для вдосконалення управління роботою МЕТ як суб'єктом реального ринку економіки. Такий підхід також має вагомий вплив на загальний розвиток економіки країни, оскільки сприяє супутньому розвитку суміжних галузей: машинобудуванню, приладобудуванню, ІТ та інших, враховуючи наявність виробничих потужностей на території України.

Доцільність такого підходу підтверджується незаперечними перевагами МЕТ, такими як великі провізні здібності, що забезпечує значні пасажиропотоки на обмежених міських територіях; кращі, ніж легкові автомобілі, параметри безпеки руху та екології.

Як ми вже відзначали вище, у багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників містяться досить слушні та обґрунтовані рекомендації щодо покращення ефективності підприємницької діяльності підприємств громадського транспорту. Проте, у процесі аналізу проблем галузі та обґрунтування шляхів подолання кризової ситуації, що склалася, необхідно враховувати обмеженість фінансових та матеріальних ресурсів, які можуть бути використані для забезпечення розвитку підприємств міського громадського транспорту. У таких умовах важливо не лише виявити проблеми, а й обґрунтувати пріоритетність їх вирішення [7].

Виходячи цього, доцільно визначити пріоритетні позиції розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності комунальних комерційних підприємств міського електричного транспорту, якими, відповідно до рис. 2, є наступні:

1. МЕТ – екологічно чистий і соціально спрямований транспорт. Міський електричний транспорт вважається специфічним, оскільки його використання є найменш шкідливим для навколишнього середовища і безпосередньо впливає на соціальне навантаження у муніципальному утворенні. Реалізація проектів, що забезпечують покращення екологічної ситуації та сприяють соціальній підтримці мешканців, є однією з

найбільш важливих сучасних тенденцій розвитку міст європейських країн. Це також надає пріоритет підприємствам в участі у грантових міжнародних програмах фінансування інфраструктурного розвитку, оскільки екологічність і соціальна позитивність на сьогодні найбільш вагомими критеріями відповідно до 17 Глобальних цілей сталого розвитку ПРООН.

2. Євроінтеграційний курс розвитку галузі. Кабінетом міністрів України № 430-р від 30.05.2018 р. було схвалено Національну транспортну стратегію України до 2030 року, яка була розроблена для комплексного розв'язання наявних проблем в транспортній галузі, зокрема у контексті впровадження євроінтеграційного курсу та імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державними членами, ратифікованої Законом України від 16.09.2014 р. № 1678-VII. Стратегією передбачається не тільки вирішення питань матеріально-технічного розвитку транспортної інфраструктури, підвищення якості надання транспортних послуг, підвищення рівня безпеки та зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище завдяки фінансової підтримки з боку Держави, міжнародних фінансових установ під гарантії уряду, розвитку державно-приватного партнерства, а й впровадження ефективних реформ в сфері адміністративного управління та децентралізації повноважень органів виконавчої влади.

3. Високий рівень попиту. Розгалуженість мережі. Як і для будь-якого учасника ринку об'єм попиту є визначальним параметром для підприємницької діяльності підприємств міського електричного транспорту. Грунтуючись на вищенаведених результатах аналізу транспортної галузі України, можна стверджувати, що лідерські позиції підприємств МЕТ як перевізника пасажирів, в тому числі завдяки розгалуженості мережі, свідчить про конкурентні переваги такого виду транспортних послуг і є значним підґрунтям для збільшення економічних вигід підприємств внаслідок потенційного збільшення об'єму перевезень, враховуючи також те, що при збільшенні обсягу перевезень загальна величина витрат збільшується повільно; собівартість перевезень уповільнено знижується, причому собівартість в частині залежних витрат залишається постійною, а в частині умовно-постійних витрат змінюється назад пропорційно зміні обсягу перевезень.

4. Високий інноваційний потенціал. Ще однією особливістю міського електричного транспорту є те, що його слабкі сторони створюють практично необмежений потенціал для інновацій. Висока енергоємність і енергозалежність сприяють пошуку енергоефективних технологічних рішень, зношеність основних фондів – підвищенню якості і безпеки перевезень завдяки модернізації або оновленню рухомого складу, значні витрати на оплату праці – автоматизації роботи рухомого складу та ін.

5. Ще одним пріоритетним напрямом є наявність у підприємств МЕТ інших видів підприємницької діяльності – рекламна діяльність, продаж електричної енергії, оренда.

Необхідно відмітити, що відповідно до статутної діяльності і наявних площ зі всіх видів міського електричного транспорту, саме метрополітенівський має найбільший потенціал за останнім напрямом, а отже і може бути обраний як базовий для проведення подальших досліджень.

Загалом, головними організаційними і економічними завданнями розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності комунальних комерційних підприємств міського електричного транспорту, які мають бути враховані при побудові зазначеного організаційно-економічного механізму вважаємо такі:

1. Адаптація підприємств галузі до роботи в ринкових умовах, підвищення їх конкурентоспроможності на ринку міських пасажирських перевезень, оптимізація маршрутної мережі.

2. Вдосконалення механізмів фінансової підтримки у вирішенні питань оновлення парку рухомого складу і транспортної інфраструктури (поновлення трамвайних колій, контактної мережі електроживлення, тягових підстанцій тощо), підвищення якості їх утримання та технічного обслуговування за умови співфінансування за рахунок грантової підтримки, державного і міського бюджетів, приватних інвестицій.

3. Тотальне впровадження автоматизованих систем.

4. Налагодження серійного випуску вітчизняних енергоефективних трамвайних вагонів, вагонів метро і тролейбусів, іншого обладнання для потреб галузі.

5. Впровадження енергозберігаючих технологій на всіх ділянках процесу, що пов'язаний з пасажироперевезеннями.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, дослідження стану міського електричного транспорту України дозволило визначити головні проблеми його функціонування, що стримують розвиток та перешкоджають подальшому ефективному і сталому його функціонуванню, окреслити шляхи їх подолання. Подолання кризового стану підприємств громадського транспорту позитивно відіб'ється на всій національній економіці країни.

Література

1. <https://ips.ligazakon.net/document/JH6YF00A>
2. Водовозов Є.Н., Димченко О.В., Палант О.Ю., Тараруєв Ю.О. Проблеми реструктуризації підприємств наземного електричного транспорту : монографія. Харків : Золоті сторінки, 2018. 208 с.
3. Никифорок О.І. Модернізація наземних транспортних систем України : монографія. Київ : НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2014. 440 с.

4. Башинська І.О., Філіппов В.Ю. Проблеми та шляхи удосконалення функціонування міського пасажирського транспорту. *Економіка. Фінанси*. 2017. № 7/1. С. 35–37.
5. Гнедіна К.В. Проблеми та перспективи розвитку міського електричного транспорту. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2017. № 74. С. 11–19.
6. Димченко О.В., Круду А.С. Обґрунтування тенденцій розвитку підприємств міського електричного транспорту у контексті євроінтеграційних процесів в Україні. *Комунальне господарство міст*. 2014. № 113. С. 3–9.
7. Добрава Н.В., Осипова М.М., Нечепуренко М.С. Напрями удосконалення діяльності міського електротранспорту. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 14. С. 58–64.
8. Познякова О.В., Гуляєв М.С. Оновлення логістичної інфраструктури метрополітену Києва. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 104–111.
9. Міренський І.Г., Сосипатров А.М. Удосконалення організації пасажирських перевезень на метрополітені. *Вестник ХНАДУ*. 2013. вып. 61-62. С. 162–169.
10. Палант О.Ю. Стратегія системної модернізації міського електричного транспорту : монографія. Харків : Золоті сторінки, 2016. 360 с.
11. Анастасов М.С., Кочерыгин А.С. Развитие инновационной структуры метрополитена мегаполиса: управленческий аспект. *Транспортное дело России. Сер. Экономика*. 2013. С. 39–44.
12. Burinskiene M. Urban transport systems planning : monograph. Vilnius: Technika, 2005. 352 p.
13. Juskevicius P. Lithuanian urban transport systems, Klaipeda: monograph. Vilnius: Technika, 2006. 181 p.
14. Griskeviciene D., Juskevicius P., Valeika V. Transport: The Territorial Master Plan of Lithuanian Republic. Vilnius: Urbanistika, 2001.
15. Olivková Ivana. Comparison and Evaluation of Fare Collection Technologies in the Public Transport. *Procedia Engineering* (2017) 178: 515–525. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877705817300991> (дата звернення 29.09.2020).
16. Писаренко Т.В., Куранда Т.К., Кваша Т.К. Стан науково-інноваційної діяльності в Україні у 2020 році : науковоаналітична записка. Київ : УкрІНТЕІ, 2021. 39 с. URL : <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/2021/06/23/AZ.nauka.innovatsiyi.2020-29.06.2021.pdf>
17. Господарський кодекс України. Ст. 78 від 16.01.2003 № 436-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
18. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/10/zb_trans_19.pdf

References

1. <https://ips.ligazakon.net/document/JH6YF00A>
2. Vodovozov Ye.N., Dymchenko O.V., Palant O.Iu., Tararuiiev Yu.O. Problemy restrukturyzatsii pidpriemstv nazemnoho elektrychnoho transportu : monohrafiia. Kharkiv : Zoloti storinky, 2018. 208 s.
3. Nykyforuk O.I. Modernizatsiia nazemnykh transportnykh system Ukrainy : monohrafiia. Kyiv : NAN Ukrainy, DU «Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy», 2014. 440 s.
4. Bashynska I.O., Filippov V.Iu. Problemy ta shliakhy udoskonalennia funktsionuvannia miskoho pasazhyrskoho transportu. *Ekonomika. Finansy. Pravo*. 2017. № 7/1. С. 35–37.
5. Hnedina K.V. Problemy ta perspektyvy rozvytku miskoho elektrychnoho transportu. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*. 2017. № 74. С. 11–19.
6. Dymchenko O.V., Krudu A.S. Obgruntuvannia tendentsii rozvytku pidpriemstv miskoho elektrychnoho transportu u konteksti yevrointehratsiinykh protsesiv v Ukraini. *Komunalne hospodarstvo mist*. 2014. № 113. С. 3–9.
7. Dobra N.V., Osypova M.M., Nepochurenko M.S. Napriamy udoskonalennia diialnosti miskoho elektrottransportu. *Prychornomorski ekonomichni studii*. 2017. Vyp. 14. С. 58–64.
8. Pozniakova O.V., Huljaiev M.S. Onovlennia lohistychnoi infrastruktury metropolitenu Kyieva. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. 2018. № 62. С. 104–111.
9. Mirenskyi I.H., Sosipatrov A.M. Udoskonalennia orhanizatsii pasazhyrskykh perevezen na metropoliteni. *Vestnyk KhNADU*. 2013. вып. 61-62. С. 162–169.
10. Palant O.Iu. Stratehiia systemnoi modernizatsii miskoho elektrychnoho transportu : monohrafiia. Kharkiv : Zoloti storinky, 2016. 360 s.
11. Anastasov M.S., Kocherygin A.S. Razvitie innovacionnoj struktury metropolitena megapolisa: upravlencheskij aspekt. *Transportnoe delo Rossii. Ser. Ekonomika*. 2013. С. 39–44.
12. Burinskiene M. Urban transport systems planning : monograph. Vilnius: Technika, 2005. 352 p.
13. Juskevicius P. Lithuanian urban transport systems, Klaipeda: monograph. Vilnius: Technika, 2006. 181 p.
14. Griskeviciene D., Juskevicius P., Valeika V. Transport: The Territorial Master Plan of Lithuanian Republic. Vilnius: Urbanistika, 2001.
15. Olivková Ivana. Comparison and Evaluation of Fare Collection Technologies in the Public Transport. *Procedia Engineering* (2017) 178: 515–525. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877705817300991> (data zvernennia 29.09.2020).
16. Pysarenko T.V., Kuranda T.K., Kvasha T.K. Stan naukovo-innovatsiinoi diialnosti v Ukraini u 2020 rotsi : naukovoanalitichna zapyska. Kyiv : UkrІNTEІ, 2021. 39 s. URL : <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/2021/06/23/AZ.nauka.innovatsiyi.2020-29.06.2021.pdf>
17. Hospodarskyi kodeks Ukrainy. St. 78 vid 16.01.2003 № 436-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
18. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/10/zb_trans_19.pdf

Надійшла / Paper received : 17.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-39

ОТЕНКО І. П.

ORCID ID: 0000-0001-7849-2381

e-mail: kafecan@hneu.edu.ua

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ РЕВІТАЛІЗАЦІЇ БРЕНДУ

З прискоренням темпів глобалізації та її впливу на економічні процеси посилення конкуренції на ринку стає неминучим, що безпосередньо впливає на тривалість життєвого циклу товарів та послуг. Крім того, зміна каналів маркетингових комунікацій не завжди сприяє сталому розвитку брендів та утриманню стабільних позицій на ринку. За певних умов бренд досить швидко може втратити для споживачів актуальність, що змушує компанії постійно контролювати рівень лояльності до бренду. У разі втрати позицій для реанімації бренду вживають низку заходів, й одним з найефективніших є ревіталізація. Мета статті полягає у дослідженні теоретичних і методичних основ процесу ревіталізації брендів. Процес впровадження та управління брендами останнім часом набуває нової актуальності через постійну зміну в економічних процесах. Основним завданням підприємств є підвищення конкурентоспроможності та завоювання нових позицій ринку, і ефективний брендинг залишається основним інструментом. Зазначено, що наразі життєвий цикл бренду значно скорочений, і головним завданням компанії є утримати бренд у стадії зрілості якомога довше. У разі, якщо бренд потрапив у стадію спаду, компанія має розпочати процес ребрендингу, одним із варіантів якого може бути процес ревіталізації. Виокремлені симптоми старіння бренду, що можуть стати сигналом для ревіталізації. Визначено низку питань, які можуть слугувати для подальшого визначення і розробки стратегії омолодження бренду. Репрезентовані основні методи, що забезпечують ревіталізацію бренду. Подані переваги омолодження бренду перед створенням нового бренду.

Впровадження процесу ревіталізації бренду має певні переваги у виборі стратегії ребрендингу для підприємства. Процес управління брендом має враховувати всі загрози й прогнозувати подальший розвиток відповідно до життєвого циклу бренду та своєчасно визначати наявність симптомів старіння. У разі їх виникнення варто вжити комплексних заходів, що ґрунтуються на комплексних змінах, здатних вдихнути у бренд нове життя та відновити його конкурентоздатність на ринку.

Ключові слова: бренд, життєвий цикл, старіння бренду, ревіталізація бренду.

IRYNA OTENKO

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS OF THE BRAND REVITALIZATION PROCESS

In terms of rapid globalization and its impact on economic processes, increased competition in the market becomes inevitable, which directly affects the life cycle of goods and services. In addition, changing the channels of marketing communications do not always contribute to the sustainable development of brands and maintaining a stable position in the market. Under certain conditions, a brand can quickly lose relevance for consumers, forcing companies to constantly monitor the level of brand loyalty. In case of loss of positions for brand resuscitation, a number of measures are taken, and one of the most effective is revitalization. The purpose of the article is to study the theoretical and methodological foundations of the process of brand revitalization. The process of brand implementation and management has recently become new due to the constant change in economic processes. The main task of enterprises is to increase competitiveness and gain new market positions, and effective branding remains the main tool. It is noted that currently the life cycle of the brand is significantly shortened, and the main task of the company is to keep the brand in maturity for as long as possible. In case the brand is in a recession, the company should start the rebranding process, one of the options of which may be the revitalization process. Symptoms of brand aging, which can be a signal for revitalization, are outlined. A number of issues have been identified that can serve to define and develop further brand revitalization strategy. The main methods that provide brand revitalization are represented. The advantages of brand revitalization in comparison with creating a new brand are given. The implementation of the brand revitalization process has certain advantages in choosing a rebranding strategy for the company. The brand management process should take into account all threats and predict further development in accordance with the brand life cycle and determine the presence of symptoms of aging in a timely manner. If they occur, comprehensive measures should be taken, based on comprehensive changes that can breathe new life into the brand and restore its competitiveness in the market.

Key words: brand, brand life cycle, brand aging, brand revitalization.

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

В умовах глобалізації економічних процесів та посилення конкуренції серед торговельних підприємств поступово змінюються відносини між суб'єктами ринку. Сучасні глобальні процеси ведення бізнесу створюють складніші умови виробникам щодо просування своїх торговельних марок. В конкурентній боротьбі набуває сили позиціонування бренду. Агенція «MPP Consulting» надала експертну оцінку ринкової вартості українських брендів, що включає виключно вартість торговельної марки без врахування виробничих потужностей, інфраструктури компанії, патентів, винаходів та інших матеріальних чи інтелектуальних цінностей [1]. В 2017 році сумарна вартість брендів збільшилася у декілька разів, це свідчить про те, що сучасний бізнес більшою мірою орієнтується на розвиток маркетингових комунікацій та на власні бренди, що дає змогу підприємствам підтримувати стабільні позиції на ринку та збільшувати обсяги продажів.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних і методичних основ процесу ревіталайзингу брендів.

Аналіз досліджень та публікацій

Аналізуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто життєвий цикл бренду, симптоми старіння бренду та методи його ревіталайзингу, або омолодження. Теоретико-методичні аспекти омолодження бренду були розглянуті вченими: Д. Аакером [2], Ф. Котлером [5], А. Бонтуром, Жан-Марк Лейю [3], А. Еллвудом, Т. Гедом, О. Власенко [4] та іншими, але власне процес омолодження бренду не був висвітлений достатньою мірою, що й зумовило актуальність даного дослідження.

Виклад основного матеріалу

Останнім часом підприємства все більше приділяють увагу процесу впровадження та управління брендами. Науковці стверджують, що бренд повинен відображати основні цінності споживачів, задовольняти їх очікування та потреби. Просування бренду започатковує використання брендингу, що уособлює певні процеси щодо підвищення конкурентоспроможності та завоювання нових позицій ринку. Варто зазначити, що однією з головних умов успішного брендингу є також контроль над часом, щоб не дати змінюватися жодному з показників.

Бренд – це переконлива обіцянка якості, обслуговування і цінності на тривалий період, що підтверджується випробуванням продукту, повторними покупками і задоволенням від використання [2, с. 87].

На думку вчених, існує проблема, з якою стикаються бренди сьогодні – це очевидне скорочення життєвого циклу. Багато брендів продовжують утримувати позиції протягом багатьох років, інші мають короткий життєвий цикл. Життєвий цикл бренду являє собою період з впровадження бренду до моменту виходу бренду з ринку. Будь-який бренд проходить життєвий цикл: впровадження, зростання, зрілість, спадок, смерть або зникнення, але зникнення бренду – це не неминучість, а постійна загроза, тому бренд не повинен дозволяти собі старіння, оскільки це призводить до появи ризику втрати інтересу цільових споживачів, частка яких буде поступово рости.

Слід зазначити, що більшість брендів, які знаходяться на ринку, перебувають на етапі «зрілості». Тому основну увагу варто приділяти як модифікації комплексу маркетингу в цілому, так і окремо брендинговій складовій. Головні характеристики цього етапу: відносна стабілізація або часткове зниження попиту; збільшення середнього віку споживачів; зростання обсягів виробництва дуже помірно, або зовсім відсутнє. Бренд на стадії зрілості треба утримувати як можна довше, а для того, щоб бренд не потрапив на стадію спаду, необхідно впроваджувати процес ревіталайзингу, як це проілюстровано на рис. 1, де: 0 – 1 – етап впровадження; 1 – 2 – етап зростання; 2 – 5 – етап зрілості.

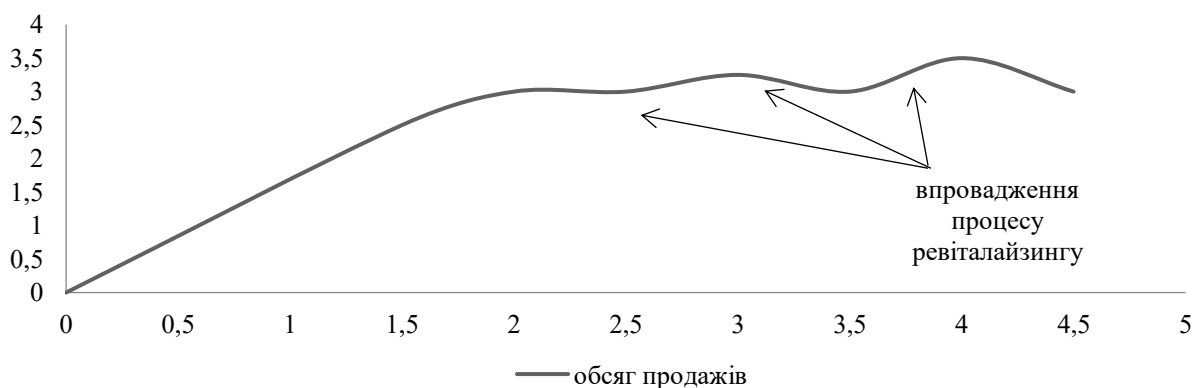


Рис. 1. Впровадження процесу ревіталайзингу в життєвому циклі бренду

Деякі бренди можуть «вмирати», а можуть бути омолоджені та довгостроково відповідати вподобанням споживачів та утримуватися на ринку тривалий час. «Будинки з віком стають застарілими. Машини зношуються. Люди вмирають, але те, що виживає, це бренди», – стверджував Сер Гектор Лайнг, генеральний директор United Biscuits plc [7, с. 23]. Розуміння позиції бренду в його життєвому циклі відіграє ключову роль у прийнятті рішень. Впровадити процес омолодження бренду можна лише тоді, коли бренд має потенціал на ринку та усвідомлення і знання про бренд мають ще значення для споживачів.

Омолодження бренду – це «косметичний ремонт» бренду, починаючи з його позиціонування та продовженням творчої регенерації його ідентичності. Омолодження допомагає компанії збільшити об'єм продажів та покращити імідж.

«Старіння» бренду передбачає ситуації, коли бренд ще має успіх, але втрачає вплив на ринок споживачів, коли компанія продовжує отримувати дохід в більшості від лояльних клієнтів, коли скорочується або зовсім припиняється виробництво нових видів продукції, відсутні нові пропозиції до споживачів. Наступним індикатором є ситуація, коли бренд більше не відповідає очікуванням та потребам споживачів, а позиціонування залишається незмінним. Причина полягає в тому, що цільова аудиторія бренду стає старшою.

В таблиці 1 наведені симптоми старіння бренду. За основу була взята факторна модель А. Бонтур [3, с. 34] й доопрацьована автором.

Таблиця 1

Симптоми старіння бренду	
Симптоми старіння бренду	
Дослідницькі роботи	1. Відсутність маркетингових нововведень 2. Застарілі виробничі та дослідні процеси 3. Продукт втрачає позиції лідера на ринку, рейтинг товару падає
Характеристики товару	1. Обіцянки, які має виконувати товар, застарі 2. Не відповідає технологічним стандартам, втрата якості 3. Не обумовлене розширення асортименту 4. Матеріали для виробництва продукту застарі порівняно з конкурентами 5. Використання неактуального з часом забарвлення 6. Застарілий дизайн та неадаптовані ергономічні властивості продукту
Конкурентна позиція	1. Зниження ринкової долі 2. Безрезультатність спроб нового чи оновленого позиціонування 3. Влив нових гравців на ринку 4. Індекс якості нижче конкурентів 5. Зниження економічної вартості бренду 6. Збільшення складських запасів
Споживачі	1. Відсутність оновлення цільового сегменту 2. Збільшення середнього віку цільового сегменту 3. Зниження лояльності 4. Зниження зворотного зв'язку зі споживачем
Реклама	1. Скорочення обсягів інвестицій у комунікації 2. Медіа план не охоплює всю цільову аудиторію 3. Відсутність креативних нововведень 4. Стиль комунікації вийшов з моди 5. Упаковка та елементи фірмового стилю застарі 6. Назва бренду перестає бути популярною 7. Високий процент зниження використання відеореклами 8. Інше комунікаційне позиціонування, ніж у конкурентів

Бренд вважається застарілим, коли усвідомлюється різниця між конкурентами. Цей процес можуть спостерігати як споживачі, так і самі робітники компанії.

Слід також зазначити, що, на думку Rajiv K. Badlani, ключову роль в успіху бренду в процесі омолодження відіграє керівництво компанії, яке має власні вподобання до того, як має виглядати бренд.

Як показує практика, існує безліч факторів, які можуть призвести до втрати брендом своєю унікальною позиції. Як правило, власники бренду намагаються докласти максимум зусиль для того, щоб вдихнути у бренд нове життя. Однак перед цим необхідно проаналізувати, чи здатний бренд бути заново народженим. Для цього варто відповісти на наступні питання:

1. Хто винен у поточних проблемах бренду – він сам або його менеджери? (Існує безліч прикладів, коли бренди потрапляли у важкі ситуації тільки завдяки поганому управлінню.)

2. Чи існують ще невикористані можливості в поточному стані бренду? (Нові способи використання, нові географічні ринки, нові групи покупців.)

3. Яке загальне сприйняття бренду покупцями (партнерами)? (Бренд може набриднути одній групі споживачів або партнерів, але залишатися популярним в іншій, що дає шанс.)

4. Чи може бренд відповідати новим тенденціям (ринку, споживачів та ін.)?

5. Що заважає розвиватися бренду (зовнішні фактори або внутрішні застарілі уявлення про зовнішні чинники)?

Згідно з відповідями, які отримає керівництво компанії, проаналізувавши поточний стан бренду, можна приймати виважене рішення щодо вибору подальшої стратегії розвитку бренду.

Слід зазначити, що для досягнення бажаного позиціонування на ринку компанія може вдатися до оновлення старих джерел маркетингових комунікацій або до створення нових, такими методами: розширити інформованість про бренд, шляхом покращення відгуків споживачів та визнання бренду під час покупки або споживання; покращити прихильність; створити унікальність асоціацій бренду. Стратегічно втрачені джерела брендового капіталу можуть бути відновлені трьома основними способами: шляхом зміни елементів бренду, зміни маркетингової програми або використовуючи нові повторні асоціації.

Таким чином, на думку автора, можна виділити основні методи, що забезпечують ревіталайзинг бренду:

Розширення ідентичності бренду. Ідентичність – це те, що забезпечує розпізнавання бренду, вказує на відмінність від конкурентів та відображає зміст [5, 123]. Головну роль в формуванні стратегії відіграють менеджери, які повинні розуміти, як клієнти сприймають, вибирають та використовують бренд. Одним із потужних засобів побудови брендового капіталу є збільшення широти обізнаності про бренд, переконавшись, що споживачі не забувають про бренд та думають про придбання або споживання в тих ситуаціях, коли бренд може задовольнити потреби та бажання споживачів. Щоб збільшити частоту використання бренду,

підприємства можуть залучати інновації до виробництва та розробляти додаткові способи реалізації продуктів.

Впровадження нових маркетингових рішень може бути необхідним для підвищення прихильності бренду та формування іміджу. У рамках цього методу оновлення посилюють існуюче позиціонування, посилюють асоціації, які втратили чинність, нейтралізують негативні асоціації чи створюють нові позитивні асоціації.

Необхідність зміни одного чи декількох атрибутів бренду, щоб передати нову інформацію. Недостатній ринковий успіх спонукає до необхідності пошуків дизайну позиціонування. Незмінною має залишатися назва бренду, інші елементи можуть бути змінені (упаковка, логотип та інше).

Необхідність оновлення чи розширення цільової аудиторії. Маркетингові повідомлення мають застосувати мову, образи, цікавої інформації для аудиторії, яку намагаються долучити. Омолодження цільової аудиторії вимагає також зміни каналів маркетингової комунікації, особливо в рекламі.

Вдосконалення структури брендового портфелю передбачає, що слабкі бренди або бренди, які втрачають позиції на ринку, можуть бути виведені з ринку назавжди або переміщені під бренди, які мають рейтингові позиції. Для компаній, які приймають рішення виводу бренду з ринку, є вірогідність втрати частки ринку.

Якщо говорити про доцільність реанімації старих брендів, то при виборі між відновленням вже існуючих товарів/послуг і запуском нових варто пам'ятати про те, що у колись популярних брендів мали залишитися шанувальники, що відновлять рівень лояльності до бренду за певних умов. Тому у будь-якому разі відновити бренд простіше, ніж створити новий за умови, якщо для цього є підстави й старіння бренду викликане однією або кількома умовами, зазначеними у табл. 1. На нашу думку, впровадження ревіталайзингу бренду неможливе лише у тому разі, коли до природного старіння бренду додаються такі репутаційні його втрати, які унеможливають відновлення рівня лояльності до бренду, й найкращим рішенням компанії може бути лише ліквідація бренду.

Щодо успішної імплементації ревіталайзингу, то тут можна навести приклад проекту концерну «Ford Motor» з омолодження бренду «Lincoln». Повністю завершивши реанімацію свого преміум-бренду за допомогою великих грошових вливань, у 2014 р. компанія успішно вийшла на китайський ринок. І хоча на китайському ринку безліч конкурентів, серед яких американська компанія «Cadillac», потенційно китайський ринок залишається привабливим для компанії, оскільки окремі моделі, здебільшого гібридні, на сьогодні користуються великим попитом, тим більше, що виробляються вони у Китаї, що впливає на цінову політику компанії. Зокрема за період пандемії коронавірусу, не зважаючи на складні економічні умови, саме китайський ринок приніс компанії «Lincoln» основний прибуток.

Слід також зазначити, що, на думку Rajiv K. Badlani, ключову роль в успіху бренду в процесі омолодження відіграє керівництво компанії, яке має власні вподобання до того, як має виглядати бренд.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, на думку автора, впровадження процесу ревіталайзингу бренду може бути дуже вигідною стратегією для підприємства. У процесі управління брендом варто прогнозувати подальший розвиток відповідно до життєвого циклу бренду та своєчасно визначати наявність симптомів старіння. Необхідність впровадження процесу омолодження бренду в сучасних умовах конкуренції обумовлена перевагами, які вона надає:

- зміна атрибутів бренду дає можливість повернути привабливість і частоту використання продукту;
- зміна уявлення у свідомості споживачів спонукає до виявлення нових способів використання товару, що може вплинути на зміну іміджу бренду;
- зміна позицій на ринку та переваги в конкурентній боротьбі, нові шляхи виходу на нові ринки.

Зокрема зазначимо, що для компанії ревіталайзинг брендів має певні переваги перед впровадженням нових брендів. Перш за все, найчастіше старі бренди мають репутаційний капітал вподобань з боку лояльних клієнтів, чого не мають нові бренди. По-друге, інвестиції щодо омолодження бренду можуть бути значно меншими, ніж інвестиції щодо створення нового бренду, оскільки компанія заощаджує на розробці бренду, частково на маркетингу та рекламі.

У процесі управління бренд-менеджерам компаній варто зосередитися на превентивних заходах, щоб уникнути старіння бренду, а якщо ситуація неминуча, впровадження процесу ревіталайзингу може вдихнути у бренд нове життя.

Література

1. Агентство “MPP Consulting”. URL: <http://mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2017.pdf>
2. Аакер Д. Создание сильных брендов. М. : Дом Гребенникова, 2003. 437 с.
3. Бонтур А., Лейю Жан-Марк. Омоложение бренда. К. : Companion Group, 2008. 320 с.
4. Власенко О. Новітні підходи до створення нового бренда та виведення його на ринок. Проблеми науки. 2007. № 2. С. 39–42.
5. Казнина О. В. Вивчення життєвого циклу бренду для вибору марочної політики і підвищення її ефективності, ребрендингу або “евтаназії” бренду. Бренд-менеджмент. 2011. № 3. С. 186–194.

6. Котлер Ф., Пфферч В. Бренд-менеджмент в B2B-сфере. М. : Вершина, 2007. 432 с.
7. Махнуша С. М., Березова С. М. Наукові засади та практичні аспекти оцінки ринкових позицій бренда (на прикладі галузі шоколадних і кондитерських виробів України). Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 1. С. 105–113. URL : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
8. Скоробогатых И.И., Чиняева Д.А. Сравнительный анализ существующих методик оценки стоимости торговой марки. Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4. URL : <https://dis.ru/library/547/21930/>
9. Keller, Kevin Lane. Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity. Second Edition, Pearson Education Press, 2016. 560 p.
10. Wansink, Brian and Cynthia Huffman. A Framework for Revitalizing Mature Brands. Journal of Brand and Product Management, 2001. 10:4. P. 228–242.
11. Chernatony L. Brand Management Through Narrowing the Gap Between Brand Identity and Brand Reputation. Journal of Marketing Management, 1999. Issue 1-3. P.157–179.

References

1. Ahentstvo MPP Consulting. URL: <http://mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2017.pdf>
2. Aaker D. Sozdanie silnyh brendov. М. : Dom Grebennikova, 2003. 437 s.
3. Bontur A., Lejyu Zhan-Mark. Omolozhenie brenda. K. : Companion Group, 2008. 320 s.
4. Vlasenko O. Novitni pidkhody do stvorennia novoho brenda ta vyvedennia yoho na rynek. Problemy nauky. 2007. № 2. S. 39–42.
5. Kaznyna O. V. Vyvchennia zhyttievoho tsyklu brendu dlia vyboru marochnoi polityky i pidvyshchennia yii efektyvnosti, rebrendynhu abo “evtanazii” brendu. Brend-menedzhment. 2011. № 3. S. 186–194.
6. Kotler F., Pferch V. Brend-menedzhment v V2V-sfere. М. : Vershyna, 2007. 432 s.
7. Makhnusha S. M., Berezova S. M. Naukovi zasady ta praktychni aspekty otsinky rynkovykh pozitsii brenda (na prykladi haluzi shokoladnykh i kondyterskykh vyrobiv Ukrainy). Marketynh i menedzhment innovatsii. 2012. № 1. S. 105–113. URL : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
8. Skorobogatyh I.I., Chinyaeva D.A. Sravnitelnyj analiz sushestvuyushih metodik ocenki stoimosti torgovoj marki. Marketing v Rossii i za rubezhom. 2003. № 4. URL : <https://dis.ru/library/547/21930/>
9. Keller, Kevin Lane. Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity. Second Edition, Pearson Education Press, 2016. 560 r.
10. Wansink, Brian and Cynthia Huffman. A Framework for Revitalizing Mature Brands. Journal of Brand and Product Management, 2001. 10:4. R. 228–242.
11. Chernatony L. Brand Management Through Narrowing the Gap Between Brand Identity and Brand Reputation. Journal of Marketing Management, 1999. Issue 1-3. P.157–179.

Надійшла / Paper received : 08.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК: 338.24:336.153.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-40

РУЖИЦЬКИЙ І. Ю.
ORCID ID: 0000-0001-7811-0689
e-mail: super-ruch@ukr.net

Національний університет «Чернігівська політехніка»

КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Запропоновано складові стратегії економічної безпеки в Україні, ключовою метою якої є визначення моделі дій і засобів системи забезпечення економічної безпеки, розробка основних напрямів, форм, методів та інструментів досягнення стратегічних цілей; аргументовано, що дана стратегія повинна включати п'ять розділів (1. Преамбула. 2. Загальні положення. 3. Мета, основні напрями і завдання. 4. Механізми. 5. Індикатори), реалізація яких передбачає об'єднання зусиль владних структур та суспільства на рівні держави, регіонів і місцевого самоврядування. Для реалізації стратегії необхідно виконати комплекс завдань: визначити основні параметри екологічно безпечного стану; ідентифікувати пріоритети економічної політики щодо цілей забезпечення економічної безпеки; обґрунтувати шляхи і способи досягнення завдань забезпечення економічної безпеки; сформувати комплекс заходів, що забезпечують досягнення визначених цілей і завдань; визначити необхідні ресурси для реалізації визначених завдань, а також умов і чинників, що забезпечують найбільшу ефективність їх використання; забезпечити ефективну організацію моніторингу реалізації документів стратегічного планування в забезпеченні економічної безпеки. Механізм реалізації стратегії передбачає об'єднання зусиль владних структур та суспільства на рівні держави, регіонів і місцевого самоврядування у напрямку координації стратегії з чинними комплексними цільовими програмами та здійснення моніторингу її реалізації на основі встановлення цільових показників. Інформаційна та інформаційно-аналітична підтримка реалізації цієї стратегії здійснюється за координуючої ролі відповідного Міністерства за рахунок залучення інформаційних ресурсів зацікавлених органів державної влади та державних наукових установ. Реалізація стратегії економічної безпеки має забезпечуватися шляхом прийняття на її основі нових законодавчих та інших нормативно-правових актів, внесення змін і доповнень до правових актів у сфері аграрного сектора та охорони навколишнього природного середовища, а також розроблення Державної програми забезпечення економічної безпеки в Україні на 2022–2024 рр.

Ключові слова: економічна безпека, стратегія, забезпечення, державна політика.

IHOR RUZHYTSKYI
Chernihiv Polytechnic National University

CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF STRATEGY FOR ENSURING ECONOMIC SECURITY

The components of the strategy of economic security in Ukraine are proposed, the key purpose of which is to determine the model of actions and means of the system of economic security, development of the main directions, forms, methods and tools for achieving strategic goals; it is argued that this strategy should include five sections (1. Preamble. 2. General provisions. 3. Purpose, main directions and tasks. 4. Mechanisms. 5. Indicators) the implementation of which involves the joint efforts of government and society on levels of the state, regions and local self-government. To implement the strategy it is necessary to perform a set of tasks: to determine the basic parameters of environmentally safe condition; identify the priorities of economic policy in relation to the objectives of economic security; substantiate the ways and means of achieving the objectives of economic security; to form a set of measures to ensure the achievement of certain goals and objectives; identify the necessary resources for the implementation of certain tasks, as well as conditions and factors that ensure the greatest efficiency of their use; to ensure effective organization of monitoring the implementation of strategic planning documents in ensuring economic security. The mechanism for implementing the strategy involves combining the efforts of government and society at the state, regional and local governments to coordinate the strategy with existing comprehensive target programs and monitor its implementation based on targets. Information and information-analytical support for the implementation of this strategy is provided by the coordinating role of the relevant Ministry through the involvement of information resources of interested public authorities and public research institutions. Implementation of the economic security strategy should be ensured through the adoption of new laws and other regulations, amendments to legal acts in the field of agriculture and environmental protection, as well as the development of the State Program for Economic Security in Ukraine for 2022–2024

Key words: economic security, strategy, provision, state policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основу державної політики складають стратегічні орієнтири, які повинні закріплюватися відповідними державно-правовими структурами. Зважаючи на основні вимоги сучасності щодо розвитку, доцільною є розробка стратегії щодо його економічної безпеки. Враховуючи погляди науковців сучасності, під стратегією безпеки слід розуміти сукупність найбільш значущих рішень, спрямованих на забезпечення відповідного рівня безпеки у контексті реалізації державних цільових програм. Тобто, така стратегія є довгостроковим прогнозом комплексного розв'язання проблеми збалансованого, з урахуванням еколого-економічних аспектів, розвитку та поліпшення загального стану еколого-соціо-економічної системи. У рамках цього документа відпрацьовуються основні шляхи структурної трансформації аграрної політики та розміщення продуктивних сил, що враховують імперативи збалансованого розвитку та забезпечення економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

В дослідженнях вітчизняних вчених, присвячених проблемам забезпечення економічної безпеки в

більшій мірі досліджується стан речей, що склався в даній сфері і в меншій мірі надаються пропозиції з її удосконалення.

Управлінські аспекти забезпечення економічної безпеки розроблялися у працях В. Борщевського, Б. Буркинського, Т. Галушкіна, І. Гайдуцького, О. Манойленка, Л. Мельник, А. Никифорова, В. Потапенко, В. Реутова, В. Русана, П. Саблук, М.Скорик, О. Ходаківської та ін.

Незважаючи на широкий спектр напрямів дослідження особливостей забезпечення економічної безпеки, у працях зазначених учених практично не знайшли відображення питання розробки ефективного інструментарію інституційного регулювання економічної безпеки.

Формулювання цілей статті

Представити наукові підходи до формування державної стратегії економічної безпеки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Стратегія економічної безпеки в Україні має стати базовим документом стратегічного планування у напрямку розвитку еколого-соціо-економічної системи забезпечення економічної безпеки і визначає комплекс взаємопов'язаних пріоритетів, цілей, завдань та заходів. Базовою метою стратегії є визначення моделі дій і засобів системи забезпечення економічної безпеки та розробка основних напрямів, форм, методів і засобів досягнення стратегічних цілей. Для реалізації поставленої мети необхідно виконати комплекс завдань: визначити основні параметри екологічно безпечного стану; ідентифікувати пріоритети економічної політики щодо цілей забезпечення економічної безпеки; обґрунтувати шляхи і способи досягнення завдань забезпечення економічної безпеки; сформулювати комплекс заходів, що забезпечують досягнення визначених цілей і завдань; визначити необхідні ресурси для реалізації визначених завдань, а також умов і чинників, що забезпечують найбільшу ефективність їх використання; забезпечити ефективну організацію моніторингу реалізації документів стратегічного планування в забезпеченні економічної безпеки.

Результати проведеного дослідження дали можливість запропонувати власну структуру і зміст стратегії економічної безпеки в Україні:

1 розділ. Преамбула. Її зміст полягає у короткому викладенні актуальності даної стратегії та її зв'язку з існуючими нормативно-правовими документами, визначенні поняття «стратегія економічної безпеки». Таке визначення має виходити з розуміння правильного співвідношення ролі та змісту понять «еколого-економічна безпека» та «державний механізм регулювання економічної безпеки».

2 розділ. Загальні положення. Даний розділ стратегії передбачає обґрунтування бачення місця державної політики економічної безпеки у контексті національної економічної політики та у загальному змісті діяльності суб'єктів щодо забезпечення необхідного рівня безпеки в державі. У свою чергу, важливим видається формулювання державної політики економічної безпеки як інтеграційного елемента державної економічної політики.

Важливим моментом змісту є також визначення основних факторів впливу як внутрішніх, так і зовнішніх на стан економічної безпеки в Україні, що дозволить враховувати впливи процесів глобального характеру та специфічні риси соціально-економічної ситуації в країні. За цих умов визначаються основні вихідні правила, тобто принципи діяльності, спрямовані на забезпечення декларованого Конституцією України рівня економічної безпеки для усіх громадян.

3 розділ. Мета стратегії та основні напрями і завдання досягнення економічної безпеки. Конкретизація у межах основних напрямів здійснюється за рахунок формулювання низки завдань діяльності суб'єктів та політики держави щодо забезпечення потрібного рівня економічної безпеки.

4 розділ. Механізми (інструментарій). До них можуть бути віднесені нормативно-правові, організаційні, економічні, фінансові, інформаційні та інші механізми.

5 розділ. Індикатори. Відповідні показники досягнення необхідного рівня економічної безпеки. Проведення необхідної експертизи та оцінки на основі даних моніторингу дозволить говорити про ступінь наближення до результатів, що очікуються. В даному розділі передбачається визначення можливостей для розробки на загальних засадах пропонованої стратегії цільових програм як національного, так і регіонального рівня. При цьому регіональні програми можуть розглядатися у якості вихідних, інтеграційних для програм місцевого рівня. Структуру стратегії економічної безпеки представлено на рис. 1.

Виходячи із запропонованої на рис. 1 схематичної інтерпретації складових стратегії економічної безпеки в Україні, доцільним є її деталізація вже на змістовному рівні.

І. Актуальність розробки та впровадження стратегії економічної безпеки в Україні обумовлена тим, що зміни, які відбувалися з моменту набуття Україною незалежності у сфері охорони навколишнього природного середовища, користування природними ресурсами та забезпечення економічної безпеки не змінили на краще еколого-економічний стан. Акцент на соціально-економічні реформи в країні призвів до зменшення уваги до питань економічної політики, послаблення ролі відповідних інституцій та їх контролюючих функцій у контролі за дотриманням еколого-економічних вимог.

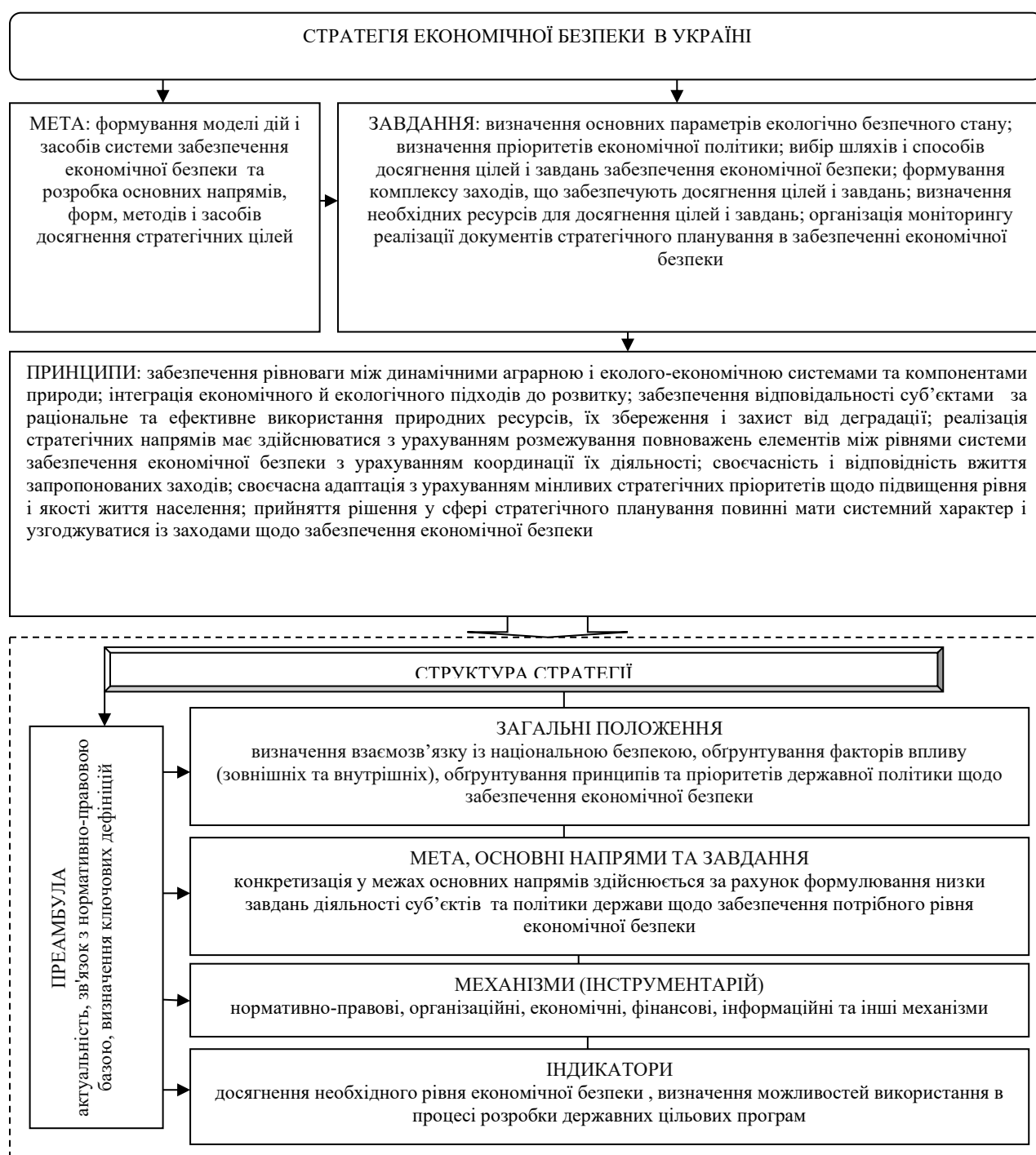


Рис. 1. Схематична інтерпретація складових стратегії економічної безпеки в Україні

*Джерело: розроблено автором

Суттєвим недоліком вказаного періоду державної розбудови стала відсутність системності у нормативно-правовому забезпеченні діяльності суб'єктів щодо виконання вимог економічної безпеки в державі.

На жаль, в сучасних умовах відсутні відповідні нормативно-правові акти, які мають бути орієнтовані на реалізацію національної політики щодо забезпечення економічної безпеки в Україні. Відсутність таких законодавчих актів певною мірою може бути компенсована, на час, необхідний для законотворчості, поширеним розумінням стратегії економічної безпеки в Україні. Природно, що все означене сприяло суттєвому зниженню ефективності діяльності відповідних управлінських структур на національному, регіональному і місцевому рівнях. Слабкість та недостатня ефективність існуючої системи регулювання у питаннях забезпечення економічної безпеки населення України, не завжди своєчасні та послідовні структурні реформи, повільна модернізація технологічних процесів на тлі зростання показників економічного розвитку призвели до високих рівнів забруднення та підтримки старих, неефективних підходів до використання енергетичних та природних ресурсів, низькою якістю аграрної продукції, неефективними методами боротьби

з відходами тощо. Одним з дієвих та ефективних заходів держави у цій ситуації може бути визначена розробка та впровадження стратегії економічної безпеки в Україні.

Запропонована нами структура стратегії ґрунтується на основних положеннях Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» та Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної економічної політики України на період до 2020 року».

З метою досягнення єдиного підходу до обґрунтування основних понять вони мають бути визначені наступним чином:

1) «еколого-економічна безпека» – це сукупність відповідних властивостей навколишнього середовища і створюваних цілеспрямованою діяльністю людини умов, за яких, з урахуванням соціально-економічних чинників і науково обґрунтованих допустимих навантажень на об'єкти біосфери утримуються на мінімально можливому рівні ризику антропогенний вплив на навколишнє середовище і негативні зміни, що відбуваються в ньому, забезпечується збереження здоров'я, життєдіяльності людей і виключаються віддалені наслідки цього впливу для теперішнього і наступного покоління;

2) «державний механізм регулювання економічної безпеки» – сукупність методів, заходів, інструментів та важелів впливу на еколого-соціо-економічні відносини, що спрямовані на забезпечення фундаментальних засад забезпечення економічної безпеки через збереження й відтворення природних ресурсів, залучених у господарський обіг, попередження або недопущення негативного впливу господарської діяльності на екосистеми, створення сприятливих умов для виробництва екологічно безпечної продукції й сировини;

3) «стратегія економічної безпеки» – систематизоване обґрунтування основ державної політики, спрямованої на забезпечення економічної безпеки та комплексу практичних заходів щодо такого стану результатів виробництва, навколишнього середовища, при якому забезпечується попередження погіршення екологічного стану в країні та виникнення небезпеки для здоров'я і якості життя громадян [1–8].

II. Загальні положення. Забезпечення економічної безпеки як предмет має розглядатися у контексті реалізації державної аграрної політики та враховувати особливості національної економічної політики в державі. При цьому необхідно зважувати на те, що вона, за своїм змістом, має інтегративний характер, тобто містить умови поєднання політики, спрямованої на охорону навколишнього природного середовища і політики регулювання процесів раціонального користування природними ресурсами.

На процеси, пов'язані з розробкою та впровадженням політики економічної безпеки, впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів, які представлені, насамперед процесом світового, глобального рівня відносять зміну клімату та виснаження озонового шару; зростання збитків для екології від стихійних та техногенних катастроф; недостатній рівень міжнародної координації у питаннях переходу до моделі сталого розвитку людської цивілізації; зростання кількості населення планети при скороченні територій, придатних для проживання людей; деградація основних компонентів біосфери, яка проявляється, насамперед, як скорочення біологічного різноманіття, пов'язаного з цим зниження здатності природи до саморегуляції; зростання споживання природних ресурсів при одночасному скороченні їх запасів; спроби вирішення еколого-економічних питань як органічної складової регулювання загальносвітових проблем; війни та спроби вирішення міжнародних та міжнаціональних конфліктів із застосуванням військової сили.

До складу внутрішніх факторів, що впливають на процеси забезпечення економічної безпеки належать недостатня результативність державної системи регулювання, що вирішує завдання забезпечення економічної безпеки за рахунок послаблення контрольних функцій органів регулювання в екологічній сфері; недостатній рівень організацій функціонування при технологічній недосконалості; відносно низький рівень життя населення країни; остаточно явища загальної системної соціально-економічної кризи; вкрай низький рівень економічної свідомості та економічної культури як пересічних громадян, так і суб'єктів; низька ефективність функціонування існуючих механізмів регулювання процесами охорони навколишнього природного середовища та безпеки; орієнтація головним чином на ресурсоспоживання та добування ресурсів [2–5].

Діяльність, спрямована на забезпечення економічної безпеки, має базуватися на сукупності комплексних принципів:

1) забезпечення рівноваги між динамічними аграрною і еколого-економічною системами та компонентами природи, що здійснюється завдяки саморегуляції основних характеристик чи структур, речовинно-енергетичного стану або складу;

2) інтеграція економічного й екологічного підходів до розвитку;

3) забезпечення відповідальності суб'єктами за раціональне та ефективне використання природних ресурсів, їх збереження і захист від деградації;

4) стратегічні напрями в системі забезпечення економічної безпеки мають формуватися на основі взаємозалежності заходів, з одного боку, спрямованих на зміцнення стійкості, з іншого – на підвищення ефективності протидії екологічним ризикам та загрозам;

5) реалізація стратегічних напрямів має здійснюватися з урахуванням розмежування повноважень елементів між рівнями системи забезпечення економічної безпеки з урахуванням координації їх діяльності;

6) своєчасність і відповідність вжиття запропонованих заходів;

7) своєчасна адаптація з урахуванням мінливих стратегічних пріоритетів щодо підвищення рівня і якості життя населення;

8) прийняття рішення у сфері стратегічного планування повинні мати системний характер і узгоджуватися із заходами щодо забезпечення економічної безпеки [7, 8].

III. Стратегічна мета, основні напрями та завдання державної політики економічної безпеки в Україні. Державна політика в Україні щодо забезпечення екологічно безпечного розвитку, орієнтована на збереження безпечної для існування населення живої та неживої природи, навколишнього середовища, досягнення гармонійної взаємодії суспільства і природи, охорону, раціональне використання і відтворення природних ресурсів.

Виходячи з вище викладеного, стратегічною метою державної політики у напрямку забезпечення економічної безпеки є забезпечення економічної безпеки країни, збереження природних систем, підтримання їхньої цілісності та життєзабезпечуючих функцій для сталого розвитку суспільства, покращення здоров'я та якості життя українських громадян шляхом розвитку екологічно безпечного виробництва.

До основних напрямів діяльності держави, спрямованих на забезпечення економічної безпеки належать:

- удосконалення законодавчої, нормативно-правової та інституціональної бази й інструментів організаційно-економічного забезпечення економічної безпеки;

- формування, розвиток і вдосконалення державної системи екологічного регулювання, орієнтованої на зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище або його запобігання; раціональне використання поновлюваних і невідновлюваних природних ресурсів; запобігання небезпечним природним явищам та оперативну ліквідацію їх наслідків;

- розробка і реалізація організаційних, технічних і технологічних заходів, включаючи впровадження екологічно безпечних, ресурсозберігаючих і енергозберігаючих технологій, що забезпечують зниження техногенного навантаження на навколишнє природне середовище, а також раціональне використання природних ресурсів;

- розвиток системи екологічного моніторингу, а також наповнення фонду даних державного екологічного моніторингу (державного моніторингу навколишнього природного середовища) як основи для прийняття управлінських рішень з охорони навколишнього природного середовища;

- удосконалення системи стандартизації і сертифікації екологічно безпечної переробки, зберігання та транспортування продукції;

- розроблення та прийняття державних та місцевих програм забезпечення економічної безпеки [6–8].

IV. Механізми (інструментарій). До інструментів державної політики економічної безпеки належать насамперед ті, що дозволяють зміщувати акценти з процесу розробки політики на її практичне здійснення, на удосконалення і можливості адаптації екологічного законодавства ЄС до українських реалій, зміцнення інституціонального потенціалу природоохоронної діяльності й створення ефективних інструментів економічної аграрної політики.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Удосконаленню системи регулювання процесами економічної безпеки покликана сприяти запропонована стратегія економічної безпеки в Україні, яка має стати базовим документом стратегічного планування у напрямку розвитку еколого-соціо-економічної системи забезпечення економічної безпеки, який визначає комплекс взаємопов'язаних пріоритетів, цілей, завдань та заходів. Для реалізації стратегії необхідно виконати комплекс завдань: визначити основні параметри екологічно безпечного стану; ідентифікувати пріоритети економічної політики щодо цілей забезпечення економічної безпеки; обґрунтувати шляхи і способи досягнення завдань забезпечення економічної безпеки; сформулювати комплекс заходів, що забезпечують досягнення визначених цілей і завдань; визначити необхідні ресурси для реалізації визначених завдань, а також умов і чинників, що забезпечують найбільшу ефективність їх використання; забезпечити ефективну організацію моніторингу реалізації документів стратегічного планування в забезпеченні економічної безпеки. Реалізація стратегії економічної безпеки має забезпечуватися шляхом прийняття на її основі нових законодавчих та інших нормативно-правових актів, внесення змін і доповнень до правових актів у сфері аграрного сектора та охорони навколишнього природного середовища, а також розроблення Державної програми забезпечення економічної безпеки в Україні на 2022–2024 рр.

Література

1. Буркинський Б. В., Галушкіна Т. П., Реутов В. Є. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні : монографія. Одеса : Підприємство «Фенікс», 2011. 348 с.
2. Гайдуцький І. П. Інвестування низьковуглецевої економіки: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : Інформаційні системи, 2014. 373 с.
3. Галушкіна Т. П., Костецька К. О. «Зелена» економіка в секторальній моделі розвитку. Економічні інновації. 2012. Вип. 48. С. 68–77.

4. Мельник Л. Г., Кубатко О. В. Ефективність використання природно-ресурсного потенціалу України та передумови формування «зеленої» економіки. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. № 3. С. 169–174.
5. Потапенко В. Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки» : монографія. Київ : НІСД, 2012. 359 с.
6. Саблук П. Т. Інноваційна модель розвитку економіки України та роль науки в її становленні. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2011. № 2. С. 200–208.
7. Ходаківська О. В. Екологізація аграрного виробництва : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2015. 350 с.
8. Ходаківська О. В. Екологізація аграрного виробництва: сучасні виклики та перспективи розвитку. Економіка АПК. 2015. № 5. С. 43–47.

References

1. Burkynskiy B. V., Halushkina T. P., and Reutov V. Ye. (2011). "Zelena" ekonomika kriz pryizmu transformatsiinykh zrushen v Ukraini ["Green" economy through the lens of transformational shifts in Ukraine]. Odesa: Feniks, 348 p.
2. Haidutskiy I. P. (2014). Investuvannia nyzkovuhletsevoi ekonomiky: teoriia, metodolohiia, praktyka [Investment low-carbon economy: theory, methodology, practice]. Kyiv: Informatsiini systemy, 373 p.
3. Halushkina T. P. and Kostetska K. O. (2012). "Zelena ekonomika v sektoralnii modeli rozvytku" ["Green economy in sectoral development model"], journal Ekonomichni innovatsii, [Economic innovation], vol. 48, pp. 68-77
4. Melnyk L. H. and Kubatko O. V. (2013). "Efektyvnist vykorystannia pryrodno-resursnoho potentsialu Ukrainy ta peredumovy formuvannia zelenoi ekonomiky" ["The efficiency of natural-resource potential of Ukraine and the prerequisites for the formation of "green" economy"], journal Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen [Bulletin of socio-economic research], vol. 3, pp.169-174
5. Potapenko V. H. (2012). Stratehichni priorytety bezpechnoho rozvytku Ukrainy na zasadakh zelenoi ekonomiky [Strategic priorities the safe development of Ukraine on the principles of green economy]. Kyiv: NISD, 359 p.
6. Sabluk P. T. (2011). "Innovatsijna model' rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy ta rol' nauky v ii stanovlenni" ["Innovative model of development of the agrarian sector of Ukraine's economy and the role of science in its formation"], journal Problemy innovatsijno investytsijnogo rozvytku [Problems of innovation and investment development], vol. 2, pp. 200-208
7. Khodakivska O. V. (2015). Ekologizatsiia ahrarnoho vyrobnytstva [Ecologization of agricultural production]. Kyiv: NNTs IAE, 350 p.
8. Khodakivska O. V. (2015). "Ekologizatsiia ahrarnoho vyrobnytstva: suchasni vyklyky ta perspektyvy rozvytku" ["Ecologization of agrarian production: modern challenges and perspectives of development"], journal Ekonomika APK [APK economy], vol. 5, pp. 43-47.

Надійшла / Paper received : 08.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 637.5:338.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-41

САХНО А. А.

ORCID ID: 0000-0002-6135-2371

e-mail: andrijsahno@gmail.com

Вінницький національний аграрний університет

САЛЬКОВА І. Ю.

ORCID ID: 0000-0002-3344-632X

e-mail: irynasalkova@gmail.com

Національний авіаційний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ М'ЯСОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ТА РИНКУ М'ЯСА В УКРАЇНІ

Обґрунтовано значення м'ясопродуктового підкомплексу у виробництві аграрної продукції, що дозволило виявити та оцінити значення м'ясної продукції на вітчизняних ринках в умовах зростаючих потреб населення. Виявлена необхідність державної підтримки галузей сільськогосподарського виробництва, зокрема розвитку тваринництва як головного фактору існування м'ясного виробництва. Проаналізовано річний баланс м'яса яловичини, свинини, курятини та інших видів тварин протягом останніх п'яти років, що дозволило виявити тенденції зменшення обсягу виробництва м'яса яловичини та свинини, однак виробництво м'яса курятини збільшилося. Аналогічна тенденція спостерігається щодо споживання м'яса на душу населення – лише по виробництву курячого м'яса відбувається стабільне зростання протягом останніх п'яти років. Запропоновано зосередитись на організації такого виробничо-технологічного ланцюга, який давав би змогу найбільш ефективно використовувати сировину, здійснювати глибоку її переробку, розширювати асортимент і підвищувати якість виготовлюваної продукції для гарантування продовольчої безпеки держави. Виявлені можливості при виробництві м'яса птиці, яке реалізується на внутрішньому ринку за цінами, що перевищують світові, посилювати власну конкурентоспроможність не за рахунок збільшення підтримки держави, а в результаті зниження собівартості й покращення якості м'ясопродуктів. Доведено необхідність капітального інвестування у розвиток сільськогосподарських підприємств як основи формування ефективної діяльності щодо виробництва м'ясної продукції з врахуванням соціального значення для населення держави.

Ключові слова: виробництво, м'ясопродуктовий підкомплекс, м'ясна продукція, м'ясо яловичини, м'ясо свинини, м'ясо курятини, споживання на душу населення.

ANDRII SAKHNO

Vinnytsia National Agrarian University

IRYNA SALKOVA

National Aviation University

STUDY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MEAT PRODUCT SUBCOMPLEX AND MEAT MARKET IN UKRAINE

The importance of the meat product subcomplex in the production of agricultural products is substantiated, which allowed to identify and assess the importance of meat products in domestic markets in the face of growing needs of the population. The need for state support for agricultural production, in particular the development of animal husbandry as a major factor in the existence of meat production. The annual balance of beef, pork, chicken and other animals over the past five years was analyzed, which showed a trend of declining beef and pork production, but increased chicken production. A similar trend is observed for meat consumption per capita - only the production of chicken meat has been growing steadily over the past five years.

It is proposed to focus on the organization of such a production and technological chain, which would allow the most efficient use of raw materials, carry out deep processing, expand the range and improve the quality of manufactured products to ensure food security. Opportunities have been identified in the production of poultry meat, which is sold on the domestic market at prices higher than the world, to increase its competitiveness not by increasing state support, but by reducing the cost and improving the quality of meat products. The necessity of capital investment in the development of agricultural enterprises as a basis for the formation of effective activities for the production of meat products, taking into account the social significance for the population of the state.

Key words: production, meat product subcomplex, meat products, beef, pork, chicken, per capita consumption.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Сільське господарство України характеризується цілою низкою диспропорцій, що істотно уповільнюють його розвиток. Серед найбільш системних можна виділити низьку віддачу вкладень у аграрний сектор національної економіки, повільну адаптацію до мінливих економічних умов, малоефективний механізм фінансово-бюджетного стимулювання процесів у аграрному виробництві тощо. Через це найбільш дієвим є спосіб регулювання ринку м'ясної продукції як поєднання державних важелів разом із механізмами ринкового саморегулювання. Метою здійснення регуляторних дій на ринку м'яса є забезпечення сталого розвитку виробництва м'ясної продукції, задоволення на цій основі внутрішнього попиту та створення умов для соціального розвитку українського села.

Сьогодні ефективність державного регулювання виробництва м'ясної продукції залежить від раціонального поєднання заходів, що приймаються на центральному і регіональному рівнях. Це, в свою чергу,

вимагає розроблення комплексу заходів щодо визначення економічної ситуації в м'ясопродуктовому підкомплексі на основі аналізу його сучасного стану і тенденцій розвитку. Державне регулювання аграрно-промислового комплексу в цілому та його м'ясопродуктового підкомплексу зокрема здійснюється з допомогою правових, економічних та адміністративних методів, які направлені на подолання спаду поголів'я худоби і розширення обсягів виробництва, встановлення жорстких вимог щодо підвищення ефективності виробничої діяльності, концентрації бюджетних коштів на найбільш перспективних напрямках агровиробництва. Наприклад, розв'язанню завдання із техніко-технологічного оновлення м'ясопродуктового підкомплексу сприяли би державні програми з його реструктуризації, а також із запровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, селекції у тваринництві. Такі програми мають бути впроваджені з огляду на структурну перебудову підкомплексу, яка є можливою лише у контексті залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій. Проблеми прогресивного функціонування м'ясопродуктового підкомплексу ускладнюються ще й тим, що в Україні досі не сформовані тенденції сталого ринку м'яса. Його складний стан зумовлений спадом виробництва, основними причинами якого є відсутність мотивації у виробників м'ясної продукції, диспропорції цін і доходів від її виробництва та реалізації, низький рівень державної підтримки сільськогосподарського виробника, інфляційні процеси, які відбуваються в державі тощо. У зв'язку з цим, держава має брати на себе функцію стабілізації економіки шляхом застосування правил гри основних економічних агентів, законодавчо визначати та захищати права власників, сприяти створенню конкурентних умов ринку, встановлюючи перепони недосконалій конкуренції, регламентувати різні сторони економічної діяльності.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити основні завдання, які передбачають підвищення дохідності виробничої діяльності сільськогосподарських товаровиробників; здійснення структурних змін в АПК; стимулювання зростання обсягів виробництва і розширення збуту м'ясної продукції; підвищення технологічного рівня аграрного виробництва; розвиток соціальної сфери села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Загострення проблеми продовольчої безпеки в Україні зумовлена як глобальними, так і внутрішніми викликами, пов'язаними зі зміною соціально-економічної ситуації, реформами в основних галузях економіки, невизначеністю політики держави щодо розвитку агропродовольчого комплексу в цілому та пріоритетності окремих його складових, суперечливістю поглядів різних гілок влади на різних рівнях управління щодо мети, форм і методів здійснення аграрної та продовольчої політик. У 2000 році група українських учених на чолі з академіками І.І. Лукіновим та П.Т. Саблуком вказували на те, що «підвищення рівня продовольчої безпеки шляхом нарощування виробництва сільськогосподарської продукції, поліпшення якості продуктів харчування і збалансованості їх за поживними речовинами, доступності до продовольства населення є стратегічним пріоритетом соціального та економічного розвитку України» [1, с. 4].

Враховуючи значення сільськогосподарських кооперативів, існують усі можливості забезпечення сталого розвитку економіки через ефективне використання сільських територій, зокрема стимулювання тваринництва [2]. Також важливим є інвестування усього аграрного сектору України [3], що забезпечить розвиток економіки держави та пожвавлення інших галузей, зокрема сільськогосподарського машинобудування. Слід зазначити, що сталий розвиток м'ясопродуктового підкомплексу залежить від стану розвитку сільськогосподарського машинобудування та кормовиробництва [4; 5; 6, 10]. Формування конкурентоспроможності виробників м'ясної продукції потребує підвищення ефективності виробництва, модернізаційно-інноваційної діяльності, державної підтримки та кредитування, вирішення проблеми взаємовідносин між постачальниками та переробниками сировини, здійснення політики митного протекціонізму та стимулювання експорту [9; 11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Проте, враховуючи динамічність економічних процесів та постійний вплив на них факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, актуальності набуває дослідження сталого розвитку м'ясопродуктового підкомплексу та ринку м'яса в Україні.

Формулювання цілей статті

Оцінювання значущості м'ясопродуктового підкомплексу України як основи забезпечення сталого розвитку аграрного сектору у контексті формування продовольчої безпеки держави.

Матеріал і методи дослідження

Вирішення поставлених у науковій статті завдань здійснюється загальнонауковими методами. Дослідження базуються на діючій нормативній, інформаційній, статистичній базі. Методичний інструментарій, що використовується в статті, дозволяє дослідити сталий розвиток м'ясопродуктового підкомплексу та ринку м'яса в Україні.

Виклад основного матеріалу

Питання наукового розуміння необхідності імплементації концепції сталого розвитку в державну політику та особливості її впровадження в галузевому контексті вимагають формування нових і переосмислення існуючих підходів до їх пізнання. Забезпечення сталого розвитку м'ясопродуктового підкомплексу ґрунтується на реалізації його багатофункціональної місії у цілому і гармонізації основних складових (економічної, соціальної й екологічної) зокрема. Формулювання та втілення парадигми сталого

розвитку в м'ясопродуктовому підкомплексі допоможе подолати екологічну кризу, зменшити антропогенний вплив на довкілля, створить умови для соціального та економічного добробуту населення, економічний розвиток і конкурентоспроможність сільськогосподарських товаровиробників, зміцнити позиції держави на міжнародній арені. Особливої актуальності набуває розробка напрямів гармонізації елементів сталого розвитку аграрного сектору національної економіки. В аграрному виробництві постає питання вирішення комплексу проблем соціального та екологічного характеру, оскільки домінування лише економічних інтересів завдає непоправної шкоди довкіллю, впливає на якість життя громадян, опосередковано зменшує рівень продовольчої безпеки країни та в підсумку знищує національну безпеку держави. Поєднана взаємодія трьох основних складових (економічної, екологічної та соціальної) є дієвим напрямом забезпечення сталого розвитку аграрного сектору національної економіки. Концепція сталого розвитку має виняткове значення для ефективного функціонування даної галузі економіки, чому сприяють кілька важливих факторів:

- 1) сільськогосподарські виробники є одними з основних споживачів природних ресурсів;
- 2) сільське господарство відіграє важливу роль у взаємодії між розвитком суспільства та довкіллям;
- 3) аграрний сектор багатofункціональний: виробляє харчові продукти (задовольняються пріоритетні потреби суспільства), а також непродовольчі товари (субституючи невідновлювані природні ресурси);
- 4) галузь здійснює значний внесок у життєздатність сільських територій.

На основі системного підходу сталий розвиток м'ясопродуктового підкомплексу визначається як процес його динамічного переходу на новий рівень функціонування. Економічна обґрунтованість, екологічна безпека і соціальна орієнтованість стають головними складовими забезпечення потреб у продуктах харчування та підвищення рівня життя сільського населення з урахуванням дії сукупності факторів. Сталий розвиток даного сектору варто розглядати як здатність суб'єктів господарювання безперервно рухатися та підтримувати раціональну пропорційність між чинниками відтворення і необхідними темпами розвитку в умовах невизначеності й мінливості зовнішнього середовища як тепер, так і в майбутньому, беручи до уваги при цьому відповідальність щодо створення належних соціальних умов і попередження забруднення довкілля.

В системі заходів статечного плану, спрямованих на досягнення високих темпів розвитку м'ясопродуктового комплексу і підвищення його ефективності в новому ринковому середовищі, значна роль належить удосконаленню організаційно-економічного механізму господарювання, передбачаючи розвиток таких важелів і стимулів, які забезпечать єдність мети, інтересів і синхронну взаємодію всіх внутрішніх ланок комплексу.

Окрім зазначеного обов'язковим є врахування принципів сталого розвитку та узгодження бажаної економічної вигоди суб'єктів ринку із позитивними екологічними та соціальними ефектами від їх господарської діяльності. На світовому ринку м'яса та м'ясної продукції ціллю державної економічної політики має стати створення умов, що забезпечить зростання рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників та позиціонування України як впливового учасника ринку зі стійкими конкурентними позиціями.

Центральною ланкою м'ясопродуктового підкомплексу є тваринництво, яке базується на використанні земельних ресурсів як основного джерела природних кормів. Ріст виробництва продукції тваринництва з одночасним покращенням його якісних показників є головною умовою успішної роботи всіх галузей підкомплексу. Розвиток тваринництва визначає також і рівень розвитку сфери заготівлі, переробки, зберігання, реалізації м'ясної продукції та ступінь задоволення потреб споживачів [7]. Питання гарантування продовольчої безпеки особливо актуалізуються в період економічних трансформацій, розбалансованості внутрішнього ринку, політичних потрясінь тощо. Разом із тим локалізація постачання ресурсів, виробництва й збуту агропромислової продукції перетворює механізм забезпечення продовольчої безпеки в складну систему.

Рівень споживання м'яса в Україні пов'язаний зі світовими тенденціями розвитку економіки та сільського господарства. Особливо впливає на споживання м'яса зростання доходів населення. В Україні споживання м'яса за рік на одного мешканця становить близько 55 кг. Щоб досягти показника розвинених країн світу – 85 кг м'яса за рік, нашим тваринникам необхідно майже подвоїти обсяги виробництва м'яса великої рогатої худоби, свинини і курятини. За підрахунками експертів ФАО, у розвинених країнах у середньому на одну особу споживання м'яса зростає до 97 кг у 2030 р. У цей час у середньому щоденний раціон мешканця країни становить близько 100 г м'ясних продуктів з варіацією від 250 г (у розвинених країнах) до 20–25 (у найбідніших) [8]. У 2020 р. в Україні в розрахунку на одну особу вироблено 45,3 кг м'яса всіх видів. Розглянемо річний баланс м'яса в Україні (табл. 1, табл. 2, табл. 3).

Спостерігається зменшення початкових запасів на 12,5% та виробництва м'яса яловичини на 9,97% у 2020 році порівняно з 2016 роком. Разом з тим, імпорт цієї продукції збільшився на 50%, а експорт на 11,11%. Споживання м'яса яловичини на душу населення також зменшилося у 2020 році порівняно з 2016 роком на 0,8 кг (13,11%).

Початкові запаси м'яса свинини у 2020 році порівняно з 2016 роком зросли на 10,87% (табл. 2).

Таблиця 1

Річний баланс м'яса яловичини в Україні у 2016–2020 рр, тис. т

Показники	Роки					Темп приросту, %
	2016	2017	2018	2019	2020	
1	2	3	4	5	6	7
Початкові запаси	48	39	38	41	42	-12,5
Імпорт	2	2	2	2	3	50
Виробництво	301	291	288	295	271	-9,97
1	2	3	4	5	6	7
-с/г підприємства	78	75	69	80	71	-8,97
- господарства населення	223	216	218	215	201	-9,86
Загальна пропозиція	351	332	328	338	317	-9,69
Експорт	45	54	55	52	50	11,11
Споживання	261	234	226	238	223	-14,56
Втрати	6	6	6	6	5	-16,67
Кінцеві запаси	39	38	41	42	38	-2,56
Загальний попит	351	332	328	338	317	-9,69
Споживання на душу населення (кг)	6,1	5,5	5,4	5,7	5,3	-13,11

Джерело: сформовано автором за даними досліджень і аналізу інформації Держслужби статистики

Таблиця 2

Річний баланс м'яса свинини в Україні у 2016–2020 рр, тис. т

Показники	Роки					Темп приросту, %
	2016	2017	2018	2019	2020	
Початкові запаси	46	50	56	51	51	10,87
Імпорт	4	8	36	30	26	550
Виробництво	640	631	604	602	604	-5,62
-с/г підприємства	332	312	302	319	315	-5,12
- господарства населення	308	319	302	283	289	-6,17
Загальна пропозиція	690	689	696	683	680	-1,45
Експорт	4	6	2	3	3	-25
Споживання	623	614	630	617	616	-1,12
Втрати	13	13	13	13	13	0
Кінцеві запаси	50	56	51	51	49	-2,0
Загальний попит	690	689	696	683	680	-1,45
Споживання на душу населення	14,6	14,5	14,9	14,7	14,7	0,68

Джерело: сформовано автором за даними досліджень і аналізу інформації Держслужби статистики

Разом з тим, спостерігається падіння обсягу виробництва даної продукції за досліджуваний період на 5,62%. При зменшенні експорту продукції на 25%, імпорт зріс на 550%. Споживання на душу населення м'яса свинини зросло на 0,68%. Початкові запаси м'яса курятини збільшилися на 78,31% у 2020 році порівняно з 2016 роком (табл. 3).

Таблиця 3

Річний баланс м'яса курятини в Україні у 2016–2020 рр, тис. т

Показники	Роки					Темп приросту, %
	2016	2017	2018	2019	2020	
Початкові запаси	83	95	82	113	148	78,31
Імпорт	85	121	133	135	120	41,18
Виробництво	1167	1185	1259	1381	1441	23,48
- с/г підприємства	992	1014	1085	1210	1264	27,42
- господарства населення	174	171	174	172	177	1,72
Загальна пропозиція	1335	1400	1474	1630	1709	28,01
Експорт	242	273	331	416	470	94,21
Споживання	973	1019	1002	1036	1055	8,43
Втрати	25	26	28	30	31	24
Кінцеві запаси	95	82	113	148	152	60
Загальний попит	1335	1400	1474	1630	1709	28,01
Споживання на душу населення	22,8	24,0	23,7	24,6	25,3	10,96

Джерело: сформовано автором за даними досліджень і аналізу інформації Держслужби статистики

Слід звернути увагу на значне зростання обсягу експорту – фактично у 2 рази (94,21%). Імпорт збільшився на 41,18%, причому темп приросту виробництва склав 23,48%. Споживання на душу населення також зросло на 10,96% у 2020 році порівняно з 2016 роком. Динаміка по більшості інших видів м'яса залишилася протягом 2016–2020 років без змін (табл. 4). Разом з тим, протягом досліджуваного періоду зменшився обсяг виробництва м'яса інших видів на 2,94%. Загальні пропозиція та попит також зменшилися на 2,78%.

Таблиця 4

Річний баланс м'яса інших видів в Україні, тис. т

Показники	Роки					Темп приросту, %
	2016	2017	2018	2019	2020	
Початкові запаси	2	2	2	2	2	0
Імпорт	0	0	0	0	0	0
Виробництво	34	34	35	33	33	-2,94
-с/г підприємства	1	2	2	2	2	100
-господарства населення	32	33	33	32	32	0
Загальна пропозиція	36	36	37	35	35	-2,78
Експорт	0	0	0	0	0	0
Споживання	33	33	34	32	33	0
Втрати	1	1	1	1	1	0
Кінцеві запаси	2	2	2	2	2	0
Загальний попит	36	36	37	35	35	-2,78
Споживання на душу населення	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0

Джерело: сформовано автором за даними досліджень і аналізу інформації Держслужби статистики

З наведених даних можемо зробити висновки, що з кожним роком Українці споживають все більше курятини, в той час, як споживання свинини та яловичини зменшується (рис. 1).

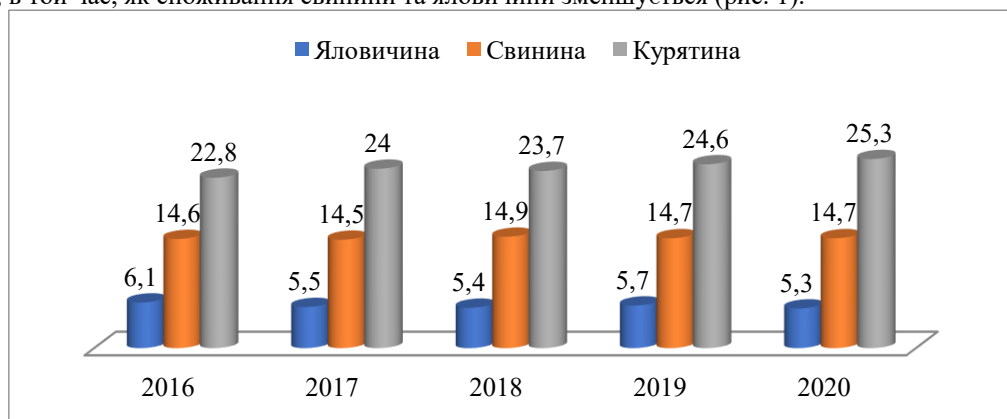


Рис. 1. Споживання м'яса всіх видів в Україні у 2016–2020 рр. (кг на душу населення)

Джерело: сформовано автором за даними досліджень і аналізу інформації Держслужби статистики

Споживання м'яса та м'ясних продуктів у розрахунку на одну особу за рік у 2020 р. становило близько 55 кг, що менше від раціональної норми (80 кг) на 25,6 кг.

Таким чином, враховуючи той факт, що Україна має сприятливі умови для вирощування сільськогосподарських тварин, нині доцільно зосередитись на організації такого виробничо-технологічного ланцюга, який давав би змогу найбільш ефективно використовувати сировину, здійснювати глибоку її переробку, розширювати асортимент і підвищувати якість виготовленої продукції для гарантування продовольчої безпеки держави.

Сьогодні в умовах негативного впливу світової фінансово-економічної кризи на продовольчий баланс у країні одним із векторів державного регулювання м'ясопродуктового підкомплексу АПК є ефективний розподіл фінансових ресурсів держави між напрямками стимулювання виробництва окремих видів м'яса. Це, в першу чергу, дасть змогу підвищити ефективність державної підтримки в результаті спрямування бюджетних коштів на збільшення обсягів тих видів м'ясної продукції, які того найбільше потребують, особливо виробництва яловичини. Слід також зазначити, що при виробництві м'яса птиці, яке реалізується на внутрішньому ринку за цінами, що перевищують світові, на перспективу потрібно підвищити власну конкурентоспроможність не за рахунок збільшення підтримки держави, а в результаті зниження собівартості й покращення якості м'ясопродуктів.

Відповідно до головних складових, можна узагальнити базові цілі сталого розвитку м'ясопродуктового підкомплексу:

- забезпечення раціонального використання наявного природно-ресурсного потенціалу з урахуванням перспективних можливостей, що є основою економічної складової;
- зменшення деструктивного впливу екологічних екстерналій на довкілля та сільськогосподарські території (екологічна складова);
- соціальна складова гарантується підвищенням рівня зайнятості, доходів суб'єктів господарювання аграрного сектору. Також важливим є залучення до процесу поширення ідей сталого розвитку та формування усвідомлення участі окремого індивідууму за для досягнення загального результату [6].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Незважаючи на значні труднощі та проблеми, з якими стикається м'ясопродуктовий підкомплекс сьогодні, галузь, як і раніше, зберігає значний потенціал для росту та інтенсивного розвитку. Стан м'ясопродуктового підкомплексу є найважливішим індикатором стану тваринницької галузі взагалі. Він є однією з системоутворюючих галузей економіки, розвиток якого сприяє вирішенню продовольчої проблеми країни, фінансовій стійкості сільського господарства.

Разом з тим, необхідно провести стимулювання сільськогосподарських господарств з метою підвищення виробництва базових видів м'яса – яловичини та свинини. Для цього необхідне ефективне залучення капітальних інвестицій, використання новітніх технологій та мотивація праці звичайних селян.

Виходячи з цього, наступним дослідженням буде продовження виявлення тенденцій підвищення ефективності виробництва м'яса на основі залучення необхідного обсягу капітальних інвестицій у сільськогосподарські підприємства.

Література

1. Лукінов І.І., Саблук П.Т. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України: наукова доповідь. Київ : ІАЕ, 2000. 60 с.
2. Гончарук І.В. Роль сільськогосподарських кооперативів у забезпеченні сталого розвитку сільських територій Вінницької області. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 8. С. 56–67.
3. Калетник Г.М., Козяр Н.О. Стратегічні підходи до інвестування аграрного сектору України в сучасних умовах розвитку АПК. Економіка АПК. 2020. № 12. С. 81–89.
4. Сахно А.А. Мотивація економічної діяльності машинобудівних підприємств. Вінниця : ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. 440 с.
5. Сахно А.А., Салькова І.Ю. Мотивація економічної діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування. Вінниця : ТОВ «Твори», 2020. 308 с.
6. Сахно А.А., Брояка А.А., Паламаренко Я.В. Економічна мотивація виробництва сільськогосподарської техніки у потребах підприємств машинобудування. Вінниця : ТОВ «Друк», 2020. 524 с.
7. Варченко О. М., Артімонова І. В., Копитець Н. Г. Організаційно-економічні засади формування попиту на ринку м'ясної продукції в Україні. Сталій розвиток економіки. 2018. № 2. С.166–172.
8. Мамчур Л.В. Визначення попиту на продукцію Організаційно-економічне забезпечення розвитку сімейних фермерських господарств : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ». 2019. 212 с.
9. Салькова І. Ю., Фуштей Л. Л. Теоретичні основи та можливості розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 226–230.
10. Салькова І. Ю. Інноваційне кормовиробництво—основа розвитку птахопродуктового підкомплексу. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 7. С. 105–113.
11. Салькова І. Ю. Пріоритетні напрямки розвитку птахопродуктового підкомплексу АПК України. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2015. № 4. С. 35–42.

References

1. Lukinov I., Sabluk P. On the strategy of transformation of the agro-industrial complex and ensuring food security of Ukraine: scientific report. Kyiv: IAE, 2000. 60 p.
2. Goncharuk I. The role of agricultural cooperatives in ensuring sustainable development of rural areas of Vinnytsia region. Economics, finance, management: current issues of science and practice. 2017. № 8. p. 56–67.
3. Kaletnik G., Kozyar N. Strategic approaches to investing in the agricultural sector of Ukraine in modern conditions of agro-industrial complex development. Economics of agro-industrial complex. 2020. № 12. p. 81–89.
4. Sakhno A. Motivation of economic activity of machine-building enterprises. Vinnytsia: LLC "Nilan-LTD", 2017. 440 p.
5. Sakhno A., Salkova I. Motivation of economic activity of agricultural machinery enterprises: Vinnytsia: LLC "Works", 2020. 308 p.
6. Sakhno A., Broiyaka A., Palamarenko Ya. Economic motivation of agricultural machinery production in the needs of machine-building enterprises: Vinnytsia: Druk LLC, 2020. 524 p.
7. Varchenko O., Artimonova I., Kopytets N. Organizational and economic principles of demand formation in the market of meat products in Ukraine. Sustainable economic development. 2018. № 2. P.166–172.
8. Mamchur L. Determining the demand for products Organizational and economic support for the development of family farms: a monograph. Kyiv: NSC "IAE". 2019. 212 p.
9. Salkova I., Fushtei L. Theoretical bases and possibilities of development of meat product subcomplex of Ukraine. Global and national economic problems. 2018. Vip. 22. p. 226-230.
10. Salkova I. Innovative feed production is the basis for the development of poultry subcomplex. Economy. Finances. Management: current issues of science and practice. 2016. №7. P. 105-113.
11. Salkova I. Priority directions of development of poultry subcomplex of agro-industrial complex of Ukraine. Economy. Finances. Management: current issues of science and practice. 2015. №4. P. 35-42.

Надійшла / Paper received : 07.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 336.64:658.14

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-42

ФОРКУН І. В.

ORCID ID: 0000-0002-4588-6349

e-mail: ivforkun@gmail.com

ГОРДЕЄВА Т. А.

ORCID ID: 0000-0003-3546-4238

e-mail: gordeevat_2004@ukr.net

Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ ЗАЛУЧЕННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТАРГЕТУВАННЯ КОЕФІЦІЄНТА ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ

У статті розглянуто сутнісну характеристику, сучасні підходи до формування підприємствами різних видів фінансових ресурсів задля забезпечення безперервної діяльності. Обґрунтовано, що достатнє фінансове забезпечення у разі нестачі власного капіталу передбачає залучення позикових фінансових ресурсів, що призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства. Запропоновано управляти фінансовими ресурсами підприємства на основі таргетування коефіцієнта фінансового ризику, який передбачає встановлення цільових орієнтирів щодо допустимої величини коефіцієнта фінансового ризику та дає змогу більш якісно підходити до формування позикового капіталу. Побудовано (розроблено) інтегральний показник якості залучення фінансових ресурсів підприємством, який дозволяє прораховувати прогнозні сценарії та приймати управлінські рішення.

Ключові слова: фінансові ресурси, позиковий капітал, фінансовий ризик, прогнозування, інтегральний показник якості залучення фінансових ресурсів.

IRYNA FORKUN, TETYANA GORDEEVA

Khmelnitskyi National University

MANAGEMENT OF RAISING FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE FINANCIAL RISK RATIO TARGETING

The article analyzes the essential characteristics and modern approaches to raising different types of financial resources by enterprises in order to ensure continuous operation.

Raising financial resources is a master goal of financial activity. It is substantiated that sufficient financial security in case of lack of equity causes borrowing financial resources, which leads to changes in the size and composition of equity and liabilities of the enterprise. The efficiency of financial activities can be assessed through the balance between own and borrowed financial resources. However, financial risks are closely related to the lack or the probability of loss of financial resources due to changes in prices, interest rates, exchange rates, changes in the activities of the industry or a particular borrower. They are the most threatening and destructive for the company, and therefore require constant monitoring, evaluation and minimization. The assessment of the quality of raising financial resources should be considered according to the balance sheet of the enterprise operating in the telecommunications market. This market is chosen because of its rapid development due to global trends. It is proposed to manage the financial resources of the enterprise on the basis of targeting the financial risk ratio, which provides for the establishment of targets for the allowable value of the financial risk ratio and allows a better approach to the formation of borrowed capital (liabilities). The integrated indicator of the quality of raising financial resources by the enterprise is constructed, which allows to calculate forecast scenarios and to make administrative decisions. Therefore a choice of strategy for raising financial resources should be made taking into account all factors of influence and risks.

Key words: financial resources, liabilities, financial risk, forecasting, integral indicator of the quality of raising financial resources.

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

Функціонування та розвиток вітчизняних підприємств в сучасних ринкових умовах господарювання пов'язані із впливом викликів та загроз для національної економіки, динамічним зовнішнім середовищем, що супроводжуються ризиками, викликаними невизначеністю обставин, а також можливим настанням чи ненастанням певних подій. Ризики досить часто також зумовлені внутрішніми умовами функціонування підприємств, а тому керівник підприємства має приймати управлінські рішення, враховуючи те, який рівень ризиків прийнятний для підприємства, як можна знизити дію ризиків та можливі втрати тощо.

Фінансові ризики тісно пов'язані із нестачею чи ймовірністю виникнення втрат фінансових ресурсів підприємств, зумовлених зміною цін, відсоткових ставок, валютних курсів, зміни в діяльності галузі або конкретного позичальника. Вони є найбільш загрозливими і руйнівними для підприємства, а тому потребують постійного моніторингу, оцінки та мінімізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням проблем впливу фінансових ризиків на систему управління фінансовими ресурсами підприємства займається низка як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: Т.Г. Васильців, В.В. Вітлінський, В.І. Гребельний, П.А. Золін, М.С. Клапків, Л.О. Коваленко, Н.О. Кондратенко, П.О. Куцик, М.М. Новікова, В.М. Сороківський, Н.Я. Спасів, В.І. Стефаняк та інші. В їх роботах розглянуто як загальні підходи до управління фінансовими ресурсами підприємств, так і мінімізація ризиків залучення позикового капіталу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Потребують подальшого дослідження способи зменшення впливу фінансових ризиків в процесі залучення різних видів фінансових ресурсів. А тому забезпечення якості залучення фінансових ресурсів підприємства в загальній стратегії його діяльності та розвитку залишається актуальним і потребує подальшого дослідження цієї проблеми.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є оцінка стану фінансових ресурсів підприємства з акцентом на якість залучення фінансових ресурсів в контексті забезпечення ефективності управління ними на основі таргетування коефіцієнта фінансового ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження

Будь-яке підприємство, незалежно від організаційно-правової форми та форми власності, в процесі функціонування має бути забезпечене достатнім обсягом фінансових ресурсів для провадження фінансово-господарської діяльності. Щоб зайняти свою нішу на ринку та успішно працювати, кожне підприємство має враховувати багато зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на його діяльність, ефективно управляти фінансовими ресурсами, які є базисним ресурсом і без якого неможливе функціонування й розвиток підприємства. Ефективність формування та використання фінансових ресурсів підприємств впливає на темпи економічного зростання країни, оскільки вони є локомотивом створення матеріальних і нематеріальних благ та донорами для бюджетної системи. Категорія «ресурс» (від французького *resource*) визначає запаси чогонебудь, які можна використати в разі потреби; засоби, які, в процесі перетворень і застосування, є джерелом доходу, призводять до отримання бажаного результату [1]. В західній та вітчизняній економічній науці визнано є класифікація ресурсів за фізичним змістом, що передбачає їх поділ на чотири основні види ресурсів: матеріальні, людські, фінансові та інформаційні [2].

Таблиця 1

Динаміка показників балансу ТОВ «ААА» в 2017-2020 роках

Показник	Роки, тис. грн.				Абс. відхилення 2020/2017
	2017	2018	2019	2020	
АКТИВ					
I Необоротні активи					
Незавершені капітальні інвестиції	60,6	23,6	136,1	106,0	45,4
Основні засоби	432,6	722,1	1546,1	3402,1	2969,5
Усього за розділом I	493,2	745,7	1682,2	3508,1	3014,9
II Оборотні активи					
Запаси	61,1	91,4	275,6	872,5	811,4
Дебіт. заборгованість за продукцію, товари, роботи	48,1	414,7	344,8	1397,6	1349,5
Дебіт. заборгованість за розрахунками з бюджетом	11,9	0,0	0,0	0,0	-11,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	14,3	16,7	10,9	31,6	17,3
Гроші та їх еквіваленти	0,5	16,2	4,1	0	-0,5
Витрати майбутніх періодів	0	17,4	15,6	3,9	3,9
Інші оборотні активи	0,8	15,3	1,4	0,2	-0,6
Усього за розділом II	136,7	571,7	652,4	2305,8	2169,1
БАЛАНС	629,9	1317,4	2334,6	5813,9	5184
I Власний капітал					
Зареєстрований капітал	117,8	117,8	117,8	117,8	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	388,9	804,6	1342,9	2963,5	2574,6
Усього за розділом I	506,7	922,4	1460,7	3081,3	2574,6
III Поточні зобов'язання					
Короткострокові кредити банків	0	138,5	66,2	477,1	477,1
Поточна кредиторська заборгованість, у т.ч.:	116,1	172	804,4	2250,1	2134,0
- за товари, роботи, послуги	75,7	61,8	669,3	1703,9	1628,2
- розрахунками з бюджетом	40,4	110,2	120,5	523,6	483,2
- розрахунками зі страхування	0	0	3,1	4,4	4,4
- розрахунками з оплати праці	0	0	11,5	18,2	18,2
Інші поточні зобов'язання	7,1	84	3,3	5,4	-1,7
Усього за розділом III	123,2	394,5	873,9	2732,6	2609,4
БАЛАНС	629,9	1316,9	2334,6	5813,9	5184,0

Фінансові ресурси підприємств за своєю сутністю – це складна економічна категорія, тому єдиного підходу до визначення сутності фінансових ресурсів, зважаючи на складність та багатогранність економічної цієї категорії й досі не сформовано. Переважаючим в сучасній науковій думці є підхід грошового вираження фінансових ресурсів, однак їх матеріалістична форма теж не відхиляється. Ми підтримуємо думку авторів, які фінансові ресурси підприємств визначають як частину грошових коштів підприємства, що акумулюються за рахунок власних, позичених та залучених коштів та перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання, необхідні для виконання ним фінансових зобов'язань, здійснення витрат з метою забезпечення процесу розширеного відтворення та одержання прибутку від здійснення виробничо-господарської діяльності. Таким

чином підприємства створюються з однією метою – отриманням прибутку в результаті вкладення стартового капіталу у реалізацію підприємницької ідеї, яка є практично реальною для втілення. [3]. Однак, задля підтримання безперервності процесу виробництва одного лиш стартового капіталу не вистачає. Тому в управлінні підприємством поруч із операційною виникає фінансова діяльність.

Фінансова діяльність – це система норм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств і досягнення ними поставлених цілей [4].

Фінансова діяльність – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства [5]

Отже, основною метою фінансової діяльності підприємства є забезпечення підприємства фінансовими ресурсами задля безперервного виробничого процесу. Достатнє фінансове забезпечення у разі нестачі власного капіталу передбачає залучення позикових фінансових ресурсів. Змістовною основою системи адаптивного управління фінансовими ресурсами підприємства, що адекватно враховує рівень впливу і способи уникнення фінансових ризиків, є бюджетування [6].

Ефективність фінансової діяльності можна оцінити через збалансованість між власними та позиченими фінансовими ресурсами. Для оцінки якості залучення підприємством фінансових ресурсів розглянемо баланс підприємства ТОВ «ААА» в 2017–2020 роках, що працює на ринку телекомунікацій (електрозв'язку) (таблиця 1). Галузь телекомунікацій є однією з відносно нових галузей економіки, що заснована на технологічних досягненнях у сфері зв'язку та ІТ-технологій.

Дані таблиці 1 показують, що вартість активів підприємства суттєво зросла, більше як у 9 разів. В той же час власний капітал зріс у 6 разів, а позиковий – у більш як 22 рази. Така динаміка зростання вартості активів пов'язана із суттєвим залученням зовнішніх джерел фінансування. Якщо на початку досліджуваного періоду співвідношення власні/позикові кошти становило 4:1, то наприкінці змістилось до майже 1:1, оскільки власні кошти перевищують позикові лише на 11%.

У таблиці 2 наведено систему показників, характеризують залучення фінансових ресурсів.

Таблиця 2

**Система показників,
що характеризують залучення фінансових ресурсів ТОВ «ААА» в 2017–2020 роках**

Показник	Роки				Темп зростання		
	2017	2018	2019	2020	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,80	0,70	0,63	0,53	-0,1	-0,07	-0,1
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,20	0,30	0,37	0,47	0,1	0,07	0,1
Коефіцієнт фінансового ризику (фінансового леввериджу)	0,24	0,43	0,60	0,89	0,19	0,17	0,29
Коефіцієнт фінансування	4,11	2,34	1,67	1,13	-1,77	-0,67	-0,54
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,03	0,19	-0,15	-0,14	0,16	-0,34	0,01
Коефіцієнт поточної заборгованості	0,00	0,11	0,03	0,08	0,11	-0,08	0,05

Показник фінансової автономії – один з найбільш важливих коефіцієнтів фінансової стійкості. Він дорівнює співвідношенню власного капіталу компанії до всіх фінансових ресурсів. Тому нормативне значення показника знаходиться в межах 0,4–0,6. На основі проведених розрахунків можна зробити висновок про те, що протягом аналізованого періоду значення коефіцієнта автономії перебувало в межах від 0,8 до 0,53, а це свідчить про те, що значну частину своїх активів підприємство здатне профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів. Однак у 2020 році спостерігається найнижче значення показника, що вказує на погіршення фінансової стійкості та незалежності підприємства

Коефіцієнт фінансового ризику – це показник, який визначається як співвідношення позикового капіталу до власного капіталу. Рекомендоване значення цього показника ≤ 1 . Зазначений коефіцієнт є узагальнюючим при аналізі фінансової стійкості підприємства. Зростання його значення свідчить про посилення залежності підприємства від позикових коштів і, відповідно, зниженні його фінансової стійкості. Коефіцієнт фінансового ризику ТОВ «ААА» у 2020 році склав 0,89, що підтверджує необхідність менеджменту підприємства звернути увагу на фінансовий стан підприємства, оскільки значення коефіцієнта порівняно з 2017–2019 роками значно зросло (рис. 1). Так, у 2020 році на одну гривню власних коштів ТОВ «ААА» припадало 89 копійок позикових ресурсів.

Пропонуємо управляти фінансовими ресурсами підприємства на основі таргетування коефіцієнта фінансового ризику. Таргетування, тобто встановлення цільових орієнтирів щодо допустимої величини коефіцієнта фінансового ризику дасть змогу більш усвідомлено підходити до формування позикового капіталу, його обсягів та якісного складу.

Для оцінки стану залучення фінансових ресурсів пропонуємо використовувати шестифакторну модель E ($QoRFR$ (*Quality of raising financial resources*)):

$$QoRFR (K_1 * K_2 * K_3 * K_4 * K_5 * K_6), \quad (1)$$

де K_1 - коефіцієнт автономії (фінансової незалежності),
 K_2 - коефіцієнт концентрації позикового капіталу,
 K_3 - коефіцієнт фінансового ризику (фінансового левериджу),
 K_4 - коефіцієнт фінансування,
 K_5 - коефіцієнт маневреності власного капіталу,
 K_6 - коефіцієнт поточної заборгованості.

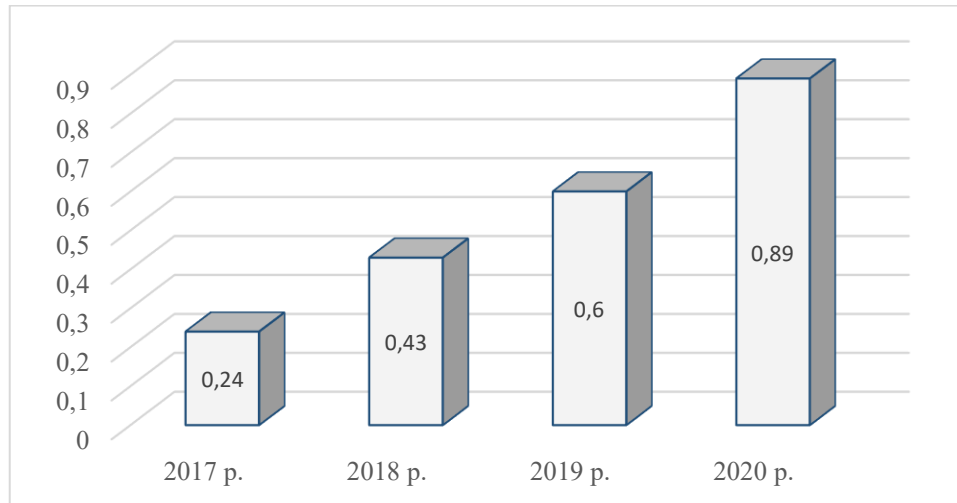


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта фінансового ризику ТОВ «ААА» в 2017–2020 роках

Аналіз динамічного ряду інтегрального показника якості залучення фінансових ресурсів підприємством E ($QoRFR$) дає змогу визначити прогностичні параметри таргетування на основі коефіцієнта фінансового ризику за допомогою парної регресійної моделі.

Спочатку виконаємо розрахунки та дамо прогноз за існуючої ситуації із залученням позикового капіталу на підприємстві.

$$y = A + Bt + Ct^2$$

Невідомі параметри A , B та C обчислимо за методом Гауса [7].

$$\begin{cases} A \cdot n + B \sum t + C \sum t^2 = \sum y_t \\ A \cdot \sum t + B \sum t^2 + C \sum t^3 = \sum y_t \cdot t \\ A \cdot \sum t^2 + B \sum t^3 + C \sum t^4 = \sum y_t \cdot t^2 \end{cases} \quad (2)$$

де A, B, C – вільний коефіцієнт та коефіцієнти при факторі аргументів t ;

n – кількість членів динамічного ряду;

t – час (роки, в нашому випадку $t = 1, 2, 3, 4$);

y_t – інтегральний показник якості залучення фінансових ресурсів підприємством.

Підставляємо вихідні дані величин інтегрального показника якості залучення фінансових ресурсів підприємством та отримуємо систему нормальних рівнянь, що матиме такий вигляд:

$$\begin{cases} 4A + 10B + 30C = 0,00055934 \\ 10A + 30B + 100C = -0,00554401 \\ 30A + 100B + 354C = -0,03668774 \end{cases} \quad (3)$$

Після здійснення розрахунків за методом Гауса отримаємо такі дані:

$$A = -0,0041;$$

$$B = 0,00633;$$

$$C = -0,00154.$$

Отже, в результаті розв'язку системи рівнянь ми отримали таке прогностичне рівняння:

$$y = -0,0041 + 0,00633t - 0,00154t^2$$

Для обчислення прогностичних значень інтегрального показника якості залучення фінансових ресурсів підприємством в майбутньому, наприклад наступні три роки (2021–2023 рр.), підставимо у прогностичне рівняння значення t , що дорівнюватимуть 5, 6 та 7.

$$E(QoRFR)_{2021} = -0,0041 + 0,00633t - 0,00154t^2 = -0,01095$$

$$E(QoRFR)_{2022} = -0,0041 + 0,00633t - 0,00154t^2 = -0,02156$$

$$E(QoRFR)_{2023} = -0,0041 + 0,00633t - 0,00154t^2 = -0,03525$$

За існуючого стану справ із залученням фінансових ресурсів – прогноз негативний із наростанням погіршення стану якості залучення фінансових ресурсів (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка інтегрального показника якості залучення фінансових ресурсів ТОВ «ААА» у 2017–2020 рр. та прогноз до 2023 р.

Виходячи із проведених розрахунків, зрозуміло, що модель залучення фінансових ресурсів необхідно змінювати і негайно. Допоки не реалізувався негативний сценарій із втратою автономії та наростання фінансового ризику. Необхідно критично переглянути структуру джерел залучення фінансових ресурсів з точки зору зменшення питомої ваги запозичень і таргетування коефіцієнта фінансового ризику не більше 0,6. У цьому випадку прогноз виглядатиме наступним чином:

$$\begin{cases} 4A + 10B + 30C = 0,00746773 \\ 10A + 30B + 100C = 0,02242317 \\ 30A + 100B + 354C = 0,07580429 \end{cases}$$

Після здійснення розрахунків за методом Гауса отримаємо такі дані:

$$A = 0,00127;$$

$$B = -0,000533;$$

$$C = 0,000257.$$

Отже, в результаті розв'язку системи рівнянь ми отримали таке прогностичне рівняння:

$$y = 0,00127 - 0,000533t + 0,000257t^2$$

Для обчислення прогностичних значень інтегрального показника якості залучення фінансових ресурсів підприємством в майбутньому, наприклад наступні три роки (2021–2023 рр.), підставимо у прогностичне рівняння значення t , що дорівнюватимуть 5, 6 та 7.

$$E(QoRFR)_{2021} = 0,00127 - 0,000533t + 0,000257t^2 = 0,00503$$

$$E(QoRFR)_{2022} = 0,00127 - 0,000533t + 0,000257t^2 = 0,007324$$

$$E(QoRFR)_{2023} = 0,00127 - 0,000533t + 0,000257t^2 = 0,010132$$

Модель демонструє покращення прогнозів щодо якості залучення фінансових ресурсів за умови дотримання таргетованого коефіцієнта фінансового ризику (рис. 3).

Отже, якість залучення фінансових ресурсів підприємством напряму залежить від того як обмежується і чи враховується взагалі вплив фінансових ризиків. Коли сфера, у якій працює підприємство, знаходиться в стадії бурхливого розвитку і попит на продукцію стабільно збільшується, то залучати зовнішні джерела фінансування з метою розширення діяльності і задоволення попиту, що зростає, це нормальна практика, адже стабільність надходження виручки та отримання прибутку дозволятимуть вчасно розраховуватись за зобов'язаннями. Однак, ситуація на ринках в глобалізований економіці змінюється дуже раптово, і те, що здавалось прогнозованим та стабільним припиняє бути таким. Потрібен постійний моніторинг трендів факторів впливу на обрання стратегії залучення фінансових ресурсів, що наведено в таблиці 3.

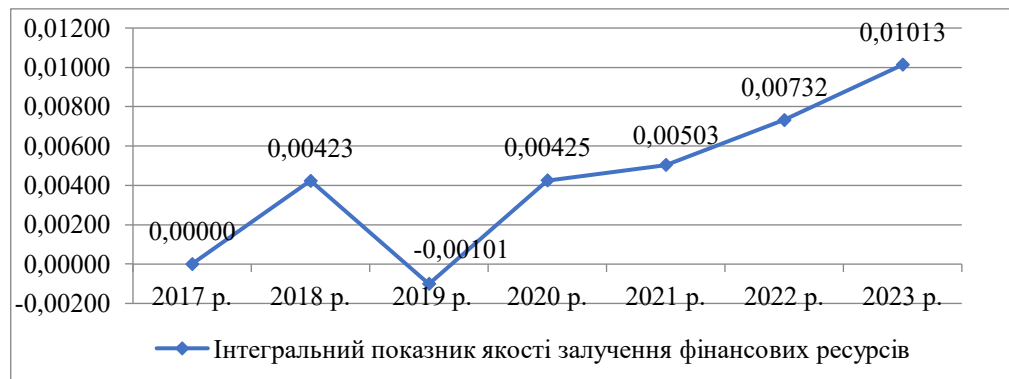


Рис. 3. Прогноз динаміки інтегрального показника якості залучення фінансових ресурсів ТОВ «ААА» за умови таргетування коефіцієнта фінансового ризику

Таблиця 3

Фактори впливу на вибір стратегії залучення фінансових ресурсів

Тип стратегії залучення фінансових ресурсів	Попит	Надходження виручки	Чистий прибуток	Залучення коштів	Таргетоване значення коефіцієнта фінансового ризику
Високоризикова	Високий, зростає	Зростає	Зростає	Переважають позикові джерела	Не більше 1
Поміркована	Стабільний (тренд до скорочення)	Стабільний (тренд до скорочення)	Зменшується	Співвідношення 1:1	Не більше 0,6
Обережна	Скорочується	Нестабільне	Зменшується чи відсутній	Переважають власні джерела	Не більше 0,3

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, проведені розрахунки та побудований інтегральний показник якості залучення фінансових ресурсів є комплексним синтетичним показником, який дозволяє здійснювати прогнозування ступеня впливу фінансового ризику на діяльність підприємства. З метою забезпечення від ризиків втрати фінансових ресурсів, отримання збитків, уникнення небезпек, слід здійснювати правильне залучення фінансових ресурсів підприємства на основі таргетування коефіцієнта фінансового ризику. Подальші наукові дослідження слід спрямувати на оцінку залучення позикових коштів підприємствами в частині державної підтримки бізнесу як бази економічного зростання.

Література

1. Словник іншомовних слів. URL : <https://www.jnsn.com.ua/sis/index.shtml> (16.11.2021)
2. Ярошевич Н.Б. Управління виробничими ресурсами та функціональний поділ виробничої системи. URL : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/35195/1/68_367-372.pdf (16.11.2021)
3. Синицина Г.А., Рачкован О.Д. Основи бізнесу та підприємницької діяльності: конспект лекцій. Харків : ХДУХТ, 2019. 93 с.
4. Король В.А. Фінанси підприємств. URL : <http://pulib.if.ua/book/55> (16.01.2021)
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17> (17.11.2021)
6. Кондратенко Н.О., Новикова М.М., Спасів Н.Я. Розвиток системи адаптивного управління фінансовими ресурсами підприємства. Проблеми економіки. 2021. № 1. С. 78–84.
7. Куцик П.О., Васильців Т.Г., Сороківський В.М., Стефаняк В.І., Сороківська М.В. Управління фінансовими ризиками : навчальний посібник. Львів : Растр-7, 2016. 318 с.

References

1. Slovyk inshomovnykh sliv. URL : <https://www.jnsn.com.ua/sis/index.shtml> (16.11.2021)
2. Yaroshevych N.B. Upravlinnia vyrobnychymy resursamy ta funktsionalnyi podil vyrobnychoi systemy. URL : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/35195/1/68_367-372.pdf (16.11.2021)
3. Synytsyna H.A., Rachkovan O.D. Osnovy biznesu ta pidpryemnytskoi diialnosti. Kharkiv : KhDUKht, 2019. 93 s.
4. Korol V.A. Finansy pidpryemstv: navchalnyi posibnyk. URL : <http://pulib.if.ua/book/55> (16.01.2021)
5. Pro zatverdzhennia Natsionalnoho polozhennia (standartu) bukhgalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy 07.02.2013 № 73. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17> (17.11.2021)
6. Kondratenko N.O., Novikova M.M., Spasiv N.Ia. Rozvytok systemy adaptivnoho upravlinnia finansovymy resursamy pidpryemstva. Problemy ekonomiky. 2021. № 1. S. 78–84.
7. Kutsyk P.O., Vasylytsiv T.H., Sorokivskyi V.M., Stefaniak V.I., Sorokivska M.V. Upravlinnia finansovymy ryzykamy : navchalnyi posibnyk. Lviv : Rastr-7, 2016. 318 s.

Надійшла / Paper received : 03.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 658.014

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-43

ХАЧАТРЯН В. В.

ORCID ID: 0000-0002-9532-0116

e-mail: v.khachatryan@vtei.edu.ua

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено зовнішнє середовище реалізації підприємницького потенціалу підприємства. Виокремлено фактори впливу зовнішнього середовища, до яких належать відносини з господарськими партнерами, конкуренція підприємців, відносини з державними закладами регулювання, відносини з податковими органами, відносини з засобами масової інформації, відносини з фінансовими органами, інвесторами, соціально-демографічні, культурні, політичні, науково-технологічні, економічні та юридичні фактори. Усі виокремлені чинники запропоновано поділити на дві групи залежно від способу впливу на реалізацію підприємницького потенціалу, зокрема виділити фактори прямого впливу, що безпосередньо впливають на рівень і ступінь результативності реалізації підприємницького потенціалу та чинники опосередкованого впливу – фактори, що переважно не здійснюють прямого постійного впливу на рівень ризику, проте сприяють його зміні. Обґрунтовано особливості впливу кожного виокремленого чинника. Запропоновано найбільш поширені рушійні сили впливу на підприємницький потенціал, до яких віднесено зміни у довгострокових тенденціях економічного росту галузі, зміни у складі споживачів та способах використання продукту, оновлення продукту, технологічні зміни, ринкові маркетингові інновації, зміни у державній політиці та регулюванні економіки, вхід у галузь або вихід з неї великих підприємств.

Ключові слова: підприємницький потенціал, ринковий потенціал, виробничий потенціал, стратегічний потенціал.

VALENTYNA KHACHATRYAN

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of KNUTE

EXTERNAL ENVIRONMENT OF REALIZATION OF ENTREPRENEURIAL POTENTIAL OF ENTERPRISE

The article examines the external environment for the realization of the entrepreneurial potential of the enterprise. Factors influencing the external environment, which include relations with business partners, competition of entrepreneurs, relations with government agencies, relations with tax authorities, relations with the media, relations with financial authorities, investors, socio-demographic, cultural, political, scientific -technological, economic and legal factors. It is proposed to divide all the selected factors into two groups depending on the method of influencing the realization of entrepreneurial potential, in particular to identify factors of direct influence that directly affect the level and degree of effectiveness of entrepreneurial potential and factors of indirect influence - factors that mostly do not risk, but contribute to its change. The peculiarities of the influence of each selected factor substantiated. According to the level of influence on the stability of the production system, it is proposed to distinguish the following groups of environmental factors: external socio-political conditions (changes in the political system); geographical factors (remoteness of markets, increasing the gap between the loads on the management system and its capabilities); industry factors (strategic surprises, loss of control over the external environment of the enterprise, the influence of society and political forces on the market behavior of the enterprise, limited growth, limited resources); personnel factors (changes in human resources in the labor market, the emergence of new methods of justification and strategic decision-making). The most common driving forces influencing entrepreneurial potential proposed, which include changes in long-term trends in economic growth, changes in consumer composition and product use, product updates, technological changes, marketing innovations, changes in public policy and economic regulation, entry into industry or exit from it of large enterprises.

Key words: entrepreneurial potential, market potential, production potential, strategic potential.

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

Функціонування сучасних підприємств умовах ринкової економіки, спрямування своєї діяльності на забезпечення стабільного розвитку, підтримки належного рівня конкурентоспроможності зумовлює необхідність використання не лише виробничої, але й усіх інших видів своєї діяльності. З огляду на мінливість середовища функціонування сучасних підприємств та, відповідно, можливість багатогранного впливу різного роду чинників на підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання виникає необхідність ідентифікації всіх факторів, що можуть зумовити виникнення потенційних змін за різними напрямками функціонування підприємства з метою ефективного здійснення управління його підприємницьким потенціалом

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства присвячено велику кількість наукових праць, зокрема Анісімова О., Виссема Х., Ансофф І., Алле М. Проте вплив даних факторів на результати економічної діяльності підприємства та на реалізацію його підприємницького потенціалу все ще потребує подальшого обґрунтування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Підприємницький потенціал являється багатогранною категорією, що зумовлює посилення впливу все більшої кількості чинників на результативність його використання. Мінливість умов господарювання сучасних підприємств створює необхідність виділення та аналізу впливу факторів на роботу підприємства.

Формулювання цілей статті

Метою статті є ідентифікація основних факторів впливу на використання підприємницького потенціалу суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу

Диференційованість підприємницького конкурентного середовища по відношенню до господарюючих суб'єктів зумовлює посилений вплив зовнішніх факторів, що включають усі обставини, виклики та організації, з якими підприємство комунікує у своїй повсякденній та стратегічній підприємницькій діяльності. До зовнішнього середовища функціонування підприємства можна віднести практично усе, що супроводжує його роботу та знаходиться поза підприємством, адже всі елементи середовища на нього впливають.

Зовнішнє середовище функціонування підприємства включає чинники, які наносять вплив на стабільність його роботи, а також можливості результативної взаємодії із іншими контрагентами ринку. До зовнішніх факторів підприємницької діяльності включаються всі ті чинники, які підприємство не може змінити, проте обов'язково повинно враховувати процесі функціонування. Дані види факторів в основному пов'язані між собою, відповідно зміна одного може призвести до зміни інших та їх результативного впливу на рівень економічної стабільності.

Усі зовнішні чинники, які впливають на управління підприємницьким потенціалом, науковці поділяють на дві групи: чинники прямого впливу, що безпосередньо впливають на рівень і ступінь результативності реалізації підприємницького потенціалу та чинники опосередкованого впливу – фактори, що переважно не здійснюють прямого постійного впливу на рівень ризику, проте сприяють його зміні.

Зовнішні фактори впливу на підприємницький потенціал підприємства узагальнено на рис. 1.

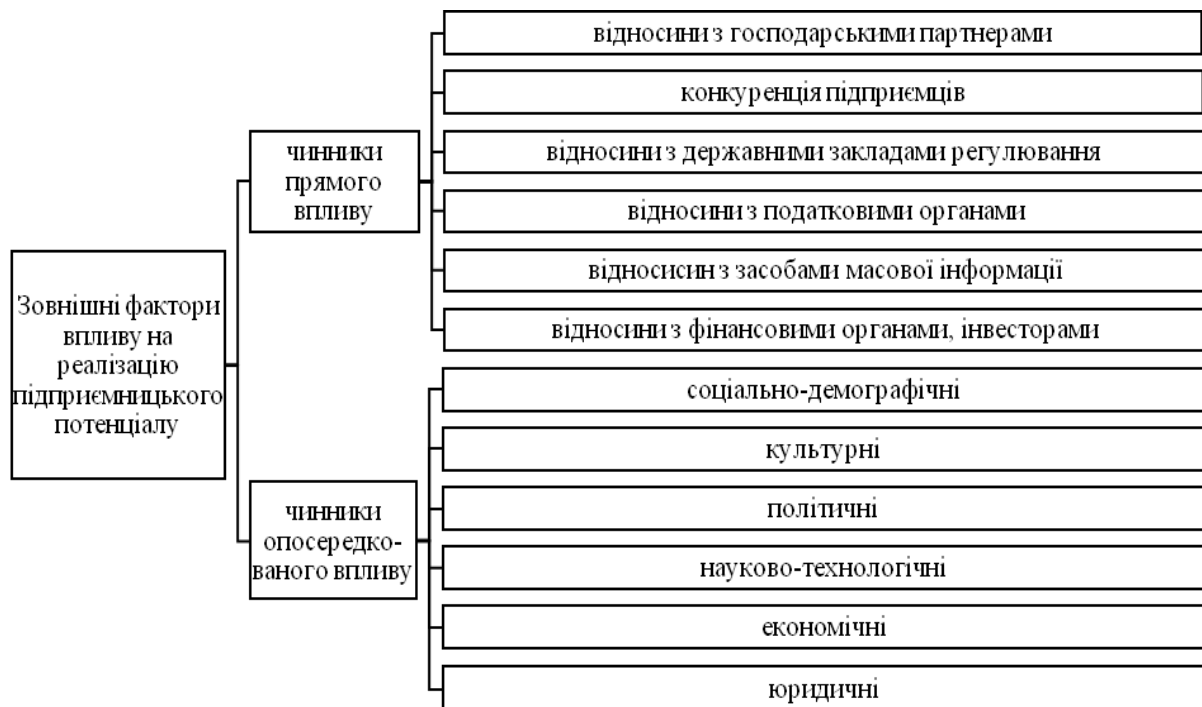


Рис. 1. Зовнішні чинники підприємницького середовища господарської діяльності промислового підприємства

Економічне середовище функціонування сучасних підприємств не є стабільним, що помітно відображається на сфері виробництва через динамічні коливання, які можуть наносити як негативні, так і позитивні наслідки на роботу підприємств. В даному контексті активно діючі підприємства намагаються вплинути на дане середовище, що зумовлює отримання ними більших шансів на довгостроковий успіх, ніж тими суб'єктами господарювання, що пристосовуються до мінливих умов.

Зовнішніми контрагентами підприємства є ті, що забезпечують діяльність підприємств необхідними ресурсами для виробництва продукції. За видами ресурсів, які постачаються до контрагентів зовнішнього впливу відносять постачальників: капіталу, сировини та матеріалів, залучення робочої сили. Здійснення комунікацій між виробником та усіма його постачальниками є наочним прикладом безпосереднього впливу зовнішнього середовища на безпечність і ефективність підприємницької діяльності підприємства. Важливе місце в процесі виділення зовнішніх факторів впливу на діяльність підприємства є врахування постачальників капіталу (банки, акціонери, приватні особи, державні органи, які надають позики). У випадку існування незадоволеної потреби підприємства в залученому капіталі, фінансово-економічна стабільність підприємства помітно знижується, порушується виробничий процес тощо.

Функціонування підприємства залежить від його здатності знаходити споживачів результатів своєї діяльності, передбачати та задовольняти їх потреби. В свою чергу, отримані від споживачів кошти забезпечують можливість розраховуватись за наявними зобов'язаннями створюють безперебійний виробничий процес

Отже, важливий вплив на підприємницький потенціал наносить поведінка партнерів, контрагентів підприємства. Перешкодами в успішній реалізації підприємницького потенціалу можуть стати порушення умов договорів як постачальниками, так і споживачами, надання послуг чи виробництво товарів для неплатоспроможних споживачів тощо.

Конкуренція підприємств належить до визначальних факторів впливу на результативність реалізації підприємницького потенціалу підприємства. В сучасних економічних реаліях досить часто не споживачі, а саме конкуренти визначають, яку продукцію необхідно виготовляти та за яку ціну її реалізовувати. Споживачі не являються єдиним об'єктом боротьби підприємницьких структур, що можуть брати участь в конкуренції за трудові ресурси, капітал, матеріали тощо. Від реакції на конкуренцію залежать такі внутрішні фактори, як умови роботи, оплата праці, відносини з підлеглими.

Досить важливим фактором впливу зовнішнього середовища є контактні аудиторії – це зовнішні сили, які мають інтерес до діяльності підприємства і таким чином впливають на неї. В даному контексті основоположну роль відіграють державні інститути, що регламентують діяльність суб'єктів підприємницької діяльності. Встановлення правового статусу підприємства визначає чіткий порядок сплати податків. Органи державного регулювання уповноважені затверджувати порядок ведення фінансової звітності, надавати ліцензії, встановлювати нормативи та порядок роботи тощо [5].

Фактори опосередкованого впливу не здійснюють регулярного прямого впливу на підприємницький потенціал підприємства, проте сприяють його зміні.

Економічна ситуація в країні та галузі помітно впливає на діяльність суб'єкта господарювання даної сфери економіки та його підприємницький потенціал. Зважаючи на те, що кон'юнктура ринкової економіки змінюється циклічно та високий попит переходить в період депресії, що характеризується ускладненням збуту продукції, багато підприємств чутливі до таких підйомів та спадів. Як наслідок кризи перевиробництва завжди призводять до зниження стабільності господарювання та ділової активності підприємств. Наразі як в нашій країні, так і в світі склалась саме така ситуація. Варто відмітити, що хоча кожне окреме підприємство не в змозі боротися з кризою національного та міжнародного характеру, проте здійснюючи гнучку політику, воно може спричинити зниження негативних наслідків загального спаду.

Великий вплив на рівень підприємницького потенціалу підприємства здійснює рівень інфляції в країні, яка дозволяє нівелювати стимули економічного зростання, знецінювати амортизаційні фонди і як наслідок, порушувати виробничу стабільність. У процесі інфляції відбувається відносне зниження вартості окремих матеріальних активів, використовуваних підприємством, зниження реальної вартості грошових та інших фінансових активів, зниження собівартості продукції, що викликає штучне збільшення суми прибутку і що приводить до збільшення податкових відрахувань з неї. Врахування впливу фактора інфляції у процесі формування та ефективного використання підприємницького потенціалу організації полягає в необхідності реального відображення вартості активів та грошових потоків, у забезпеченні відшкодування втрат доходів, що були викликані інфляційними процесами, при здійсненні різних управлінських дій. Невпевненість, відсутність достовірних прогнозів динаміки цін сприяють відмові від здійснення довгострокових проєктів. Довгострокові кредити також не надаються, адже їх повернення відбувається знеціненими грошима.

Підприємству необхідно враховувати не лише економічні зміни у країні, де здійснюється його діяльність, але і економічне становище галузі, адже негативні процеси, які відбуваються в галузі помітно відображаються на рівні економічної стабільності підприємства.

Політична ситуація значним чином впливає на економічне становище в цілому. Даний фактор опосередкованого впливу визначає невпевненість підприємців не лише у результативності діяльності, але і в можливості ведення бізнесу. Політична нестабільність перешкоджає налагодженню довготривалих стосунків з діловими партнерами, посилює ризик не виконання договорів. Вона підвищує загальний рівень підприємницького ризику як для вітчизняних підприємців, так і для їх зарубіжних партнерів.

Кожне підприємство працює у певних юридичних межах, які регулюють їх поведінку та сприяють вирішенню конфліктів з точки зору суспільного блага. Ділові відносини оформлюються контрактами про поставку та оплату наданих товарів і послуг з деяким часовим лагом. Договори, які заключає підприємство регулюються відповідними законами. Спеціальні закони та акти регулюють також питання приватної власності та діяльності підприємств. Знання своїх прав та обов'язків обома сторонами є дуже важливим для забезпечення виробничої стабільності.

Найбільш вагомим серед соціальних факторів опосередкованого впливу є населення держави. Структурними та якісними змінами населення займається демографія, і виробничим системам слід враховувати результати її досліджень, особливо у сфері структурних змін. Високі темпи росту населення вигідні для бізнесу, оскільки зростає потенційний споживчий ринок та ринок праці. Оскільки в Україні найближчим часом прогнозується зменшення пропозиції робочої сили, то це стимулює підприємства по-іншому ставитися до найму працівників зрілого та похилого віку, вкладати більше коштів у навчання молоді

з метою збільшення своїх переваг при виникненні дефіциту робочої сили для забезпечення виробничої стабільності.

Зміни у суспільстві не обмежуються змінами у чисельності населення та його структурному складі. Стиль життя, звички та цінності, етичні та релігійні основи суспільства, а також соціально-економічні класи також можуть змінюватися. Ці зміни, у свою чергу, можуть вплинути на загальну масу доступної робочої сили та на поведінку покупців. Вивчення усієї різноманітності соціальних факторів та пристосування до їх постійних змін сприяють отриманню значних ринкових переваг та забезпеченню стабільності підприємства.

Технологічне середовище визначає рівень науково-технічного розвитку, який впливає на суб'єктів підприємницької діяльності і є основою їх виробничої стабільності. Ті з них, які прагнуть до успіху, повинні ефективно пристосовуватися до технологічних змін та використовувати їх з метою отримання переваг на ринку, і забезпечення таким чином фінансово-економічної стабільності. Технологічне середовище також має тенденцію до змін, які частково регулюються державою. Це створює для підприємств як додаткові можливості, так і обмеження. Попит на продукт і технологічний процес для його виробництва висуває нові вимоги до інноваційного розвитку та вдосконалення всієї виробничої системи. Сили конкуренції стимулюють процес розвитку: кожне конкуруюче підприємство розуміє, якщо воно не в змозі відповідати технологічному прогресу галузі, або, краще, лідирувати у ньому, то є загроза втратити свої потенційні переваги і перешкодити досягненню економічної стабільності.

Зовнішнє середовище створює умови для ведення підприємницької діяльності, а також загрози виробничій системі. Його вплив на стабільність підприємства може носити дестабілізуючий характер. За рівнем впливу на стабільність виробничої системи пропонується виділити такі групи факторів зовнішнього середовища: зовнішні суспільно-політичні умови (зміни у політичній системі); фактори географічного характеру (віддаленість ринків, збільшення розриву між навантаженнями на систему управління та її можливостями); галузеві фактори (стратегічні несподіванки, втрата контролю над зовнішнім середовищем підприємства, вплив суспільства та політичних сил на ринкову поведінку підприємства, обмеженість росту, обмеженість ресурсів); фактори кадрового характеру (зміни у кадровому потенціалі на ринку праці, поява нових методів обґрунтування та прийняття стратегічних рішень).

Діагностувати слабкі сигнали про стан ринку і оцінити його стабільність можна за допомогою аналізу конкурентного середовища у галузі, який запропонована А. А. Томпсоном та А. Дж. Стрікландом [6]. До головних економічних показників, які характеризують стан ринкового функціонування у галузі, належать:

- ємність ринку (натуральні і вартісні одиниці виміру);
- темп зростання ринку (%) та стадія життєвого циклу (впровадження, ріст, уповільнення росту, насичення, спад);
- географічне положення ринку (локальний, регіональний, національний, міжнародний);
- кількість конкурентів та їх відносні розміри;
- число потенційних покупців та їх фінансові можливості;
- рівень диференціації продукції (послуг);
- вхідні та вихідні бар'єри у галузь;
- характер вертикальної інтеграції;
- напрями і темпи технологічних змін та продуктових інновацій;
- можливість отримання «ефекту масштабу» у виробництві та (або) маркетингу;
- сумарні виробничі потужності та рівень їх завантаження;
- чисельність працюючих у галузі і рівень їх заробітної плати;
- галузева капіталомісткість;
- середньо галузевий прибуток.

Конкуренція в галузі може характеризуватися різним ступенем інтенсивності. Тому, при аналізі конкурентного підприємницького середовища у галузі доцільним є використання моделі п'яти конкурентних сил, відомого економіста М. Портера. Концепція рушійних сил є ефективним методологічним підходом до розгляду конкуренції у галузі та оцінювання підприємницького потенціалу. В даному контексті виділяють чинники зовнішнього середовища, які найбільше впливають на направленість та інтенсивність змін конкурентної ситуації у галузі.

В процесі визначення факторів впливу на підприємницький потенціал спочатку необхідно ідентифікувати рушійні сили, далі – оцінити рівень їх впливу. Варто враховувати, що незважаючи на велику кількість факторів, які впливають на галузь, визначені у якості рушійних сил можуть бути не більше трьох або чотирьох, які можуть діяти у різних напрямках та вступати у зіткнення одна з одною, тому необхідно оцінювати їх загальний вплив на розвиток галузі та динаміку конкуренції у ній.



Рис. 2. Найбільш поширені рушійні сили впливу на підприємницький потенціал

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, ризики постійно супроводжують процес реалізації підприємницького потенціалу і вимагають уваги з боку управління даним процесом. Усі наявні ресурси підприємства, а також потенційні можливості можна трактувати як функціональні елементи потенціалу, з одного боку, так і в цільові можливості – з іншого. З точки зору функціонального аспекту підприємницький потенціал виступає як сукупність виробничих, фінансових, маркетингових, інформаційних та інших потенційних можливостей підприємства. Натомість в цільовому аспекті підприємницький потенціал виражається як сукупність можливостей досягнення підприємницьких системи цілей для окремого суб'єкта господарювання. Варто відмітити, що процес формування та реалізації підприємницького потенціалу може змінюватися в залежності від характеру конкурентного ринку. Результати проведеного дослідження свідчать про високий рівень впливу зовнішнього середовища на формування та розвиток сучасного підприємства. При цьому визначальної ролі набуває внутрішня збалансованість функціональних складових підприємства, що здатна забезпечити стійкий та динамічний розвиток відповідно до різних економічних умов.

Література

1. Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы. Теория и история экономических и социальных институтов и систем (THESIS). 1994. № 5. С. 217–241.
2. Анисимова О. М. Управління інноваційним розвитком промислового підприємства. Економічні та екологічні механізми розвитку України та її регіонів. Економіка. Донецьк. 2014. Вип. 285, т. XV. С. 5–16.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия; под ред Л. И. Евенко. М. : Экономика, 1989. 519 с.
4. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство. Возможности для будущего процветания. М. : Финпресс, 2000. 271 с.
5. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент. Київ : КНЕУ, 2003. 504 с
6. Тихомирова О. Г. Адаптивное управление предпринимательскими структурами как открытыми динамическими системами. URL : http://www.rae.ru/fs/?Section=content&op=show_article&article_id=9999472.

References

1. Alle M. Povedenie racionalnogo cheloveka v usloviyah riska: kritika postulatov i aksiom amerikanskoj shkoly. Teoriya i istoriya ekonomicheskikh i socialnyh institutov i sistem (THESIS). 1994. № 5. S. 217–241.
2. Anisimova O. M. Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom promyslovoho pidpriemstva. Ekonomichni ta ekolohichni mekhanizmy rozvytku Ukrainy ta yii rehioniv. Ekonomika. Donetsk. 2014. Vyp. 285, t. KhV. S. 5–16.
3. Ansoff I. Novaya korporativnaya strategiya; pod red L. I. Evenko. M. : Ekonomika, 1989. 519 s.
4. Vysssema Kh. Stratehycheskyi menedzhment y predprynimatelstvo. Vozmozhnosty dlia budushcheho protsvetanyia. M. : Fynpress, 2000. 271 s.
5. Krasnokutska N. V. Innovatsiinyi menedzhment. Kyiv : KNEU, 2003. 504 s
6. Tihomirova O. G. Adaptivnoe upravlenie predprinimatelskimi strukturami kak otkrytymi dinamicheskimi sistemami. URL : http://www.rae.ru/fs/?Section=content&op=show_article&article_id=9999472.

Надійшла / Paper received : 22.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 658:81

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-44

САВІН С. Ю.

ORCID ID: 0000-0002-0405-3244

e-mail: imennostasik@gmail.com

ДЖЕРЕЛЮК Ю. О.

ORCID ID: 0000-0002-2213-8444

e-mail: yulizh712@gmail.com

ВОСКРЕСЕНСЬКА О. Є.

ORCID ID: 0000-0001-5465-3195

e-mail: e.e.voskresenskaya@gmail.com

Херсонський національний технічний університет, Україна

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті систематизовано напрями оптимізації витрат в системі підвищення якості логістичної діяльності підприємства. Визначено, що удосконалення системи інформаційного забезпечення управлінськими процесами є однією з умов підвищення якості логістичної діяльності підприємства. Аргументовано, що складові інформаційної стратегії мінімізації логістичних витрат повинні гармонійно поєднувати основні положення стратегії сприйняття інформації, стратегії аналізу та інтерпретації інформації, стратегія розповсюдження інформації, стратегія захисту інформації. Узагальнено варіанти зниження витрат підприємства в залежності від форми його кооперації з малими і великими підприємствами. Визначено, що однією з умов зниження витрат підприємства є оцінка оптимального співвідношення обсягу виробництва, витрат і прибутку.

Ключові слова: оптимізація витрат; логістична діяльність; підприємство; управління витратами; собівартість.

STANISLAV SAVIN, YULIIA DZHERELIUK, OLENA VOSKRESENSKA

Kherson National Technical University, Ukraine

DIRECTIONS OF COST OPTIMIZATION IN THE SYSTEM OF IMPROVING THE QUALITY OF LOGISTIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article systematizes the directions of cost optimization in the system of improving the quality of logistics activities of the enterprise. The essence of the concept, the significance of logistics, as the basis of effective development of enterprises is considered. Views on cost management by different scholars are analyzed. It is generalized that the main goal of logistics cost management is to find the most efficient way to use the available limited logistics resources.

Optimizing the costs of the enterprise in a changing environment and increasing market competition is one of the most important management tasks of each business entity. The logistics activities of the company play a key role in promoting products from producer to consumer of goods and services. Effective logistics processes at the enterprise and elimination of excessive logistics costs, therefore, saves total costs, reduces the cost of goods and services, improves the quality of logistics processes and allows more systematic assessment and forecasting of financial results.

It is determined that the improvement of the system of information support of management processes is one of the conditions for improving the quality of logistics activities of the enterprise. It is argued that the components of the information strategy to minimize logistics costs should harmoniously combine the main provisions of the strategy of information perception, strategy of analysis and interpretation of information, information dissemination strategy, information security strategy. Options for reducing the costs of the enterprise depending on the form of its cooperation with small and large enterprises are summarized. It is determined that one of the conditions for reducing the costs of the enterprise is to assess the optimal ratio of production, costs and profits.

Keywords: cost optimization; logistics activities; enterprise; cost management; cost.

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

Оптимізація витрат підприємства в умовах мінливого середовища функціонування та посилення ринкової конкуренції виступає одним з найважливіших управлінських завдань кожного суб'єкта господарювання. Логістична діяльність підприємства відіграє ключову роль у просуванні продукції від виробника до споживача товарів та послуг. Ефективізація логістичних процесів на підприємстві та усунення надмірних логістичних витрат, відтак, сприяє економії загальних витрат, призводить до зниження собівартості товарів та послуг, підвищує якість логістичних процесів та дозволяє більш системно оцінювати та прогнозувати фінансові результати господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед досліджень вітчизняних вчених-економістів, наукові інтереси яких пов'язані із вивченням діяльності підприємств, проблема оптимізації господарських витрат та напрямів її досягнення у контексті підвищення якості логістичної діяльності підприємства залишалася мало висвітленою та слабо дослідженою. У працях О. Бондаренка [1], І. Луценка [2], О. Вишневської, С. Човаги, С. Волошиновського [3] узагальнено концептуальні основи поняття логістики логістичної діяльності підприємства, розкрито її роль у забезпеченні ефективного функціонування та розвитку. Науковцями осмислено сутнісно-змістову еволюцію даної категорії

та систематизовано підходи до її трактування. З іншого боку, О. Омельниченко [4], Т. Васильців, Р. Уразалієв [5], Т. Васильців, О. Ярошко [6] зосереджуються здебільшого довкола питань, пов'язаних з виділенням ключових напрямів оптимізації загальних витрат підприємства та значенні ефективної господарської діяльності у встановленні економічної та фінансової безпеки, відтак не у достатній мірі приділяють увагу витратам логістичної діяльності. У деякій мірі, методологічні основи управління логістичними процесами розглянуто у працях І. Височина [7], І. Федьковича [8]. Зокрема, вчені виокремлюють напрями підвищення ефективності управління логістичною діяльністю через використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Позаяк якість логістичної діяльності підприємства в умовах посилення ролі інформаційних технологій та конкурентної боротьби за потенційного споживача набирає нової ваги та актуальності, визначення ключових напрямів зниження логістичних витрат є однією з умов ефективного зростання підприємства.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування напрямів оптимізації витрат у контексті підвищення якості логістичної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу

Загалом керівництву підприємства для забезпечення економії витрат слід врахувати наведені нижче управлінські підходи.

Перший підхід стосується короткотермінових рішень, які звично приймаються в умовах обмеженого часу та недостатньої інформації і тому вимушено обмежуються розглядом змінних та прямих витрат. Необхідна для цих потреб інформація легко доступна з традиційних систем обліку витрат. Примітно, що управління підприємства повинні зауважити тут для себе декілька моментів.

По-перше, обґрунтування управлінського рішення з точки зору витрат означає формування чіткого розуміння, які з витрат є релевантними для цього рішення: тобто які витрати збільшаться або зменшаться в його результаті. Неунікні витрати не повинні братися до розрахунку при короткотерміновому аналізі.

По-друге, маржинальний прибуток забезпечує значно кращий орієнтир, ніж повний операційний прибуток у випадку, коли підприємство прагне завантажити зайві потужності. Адже доходи від реалізації зникнуть моментально, в той час як умовно-постійні витрати залишаться і навіть збитковий виріб може позитивно вплинути на фінансовий результат підприємства.

Другий підхід ґрунтується на тому, що в довгостроковому періоді всі витрати повинні компенсуватися, інакше підприємство «проїдає» власний капітал і врешті-решт опиниться на межі банкрутства. Тому управлінці повинні добре усвідомлювати поведінку не лише прямих, а й накладних витрат. В сучасному технологічному і висококонкурентному середовищі частка накладних витрат відчутно зростає і просто не може бути ігнорованою.

Традиційні методики розподілу витрат настільки умовні, що часом краще взагалі обходитись без розподілу, ніж покладатися на спотворену картину витрат. Поопераційно-орієнтований облік витрат є потужним інструментом аналізу накладних витрат, роблячи очевидними усі причинно-наслідкові зв'язки між виробами і ресурсами. Через не викривлене перенесення на внутрішньогосподарські операції усі витрати стають прямими, і управлінці отримують чітке бачення того, які організаційні ресурси необхідні для виготовлення і продажу виробу і далі, наскільки вигідною для підприємства є співпраця з певним споживачем чи постачальником.

Поопераційно-орієнтоване управління витратами здійснюється у три етапи. По-перше, підприємство шукає способи оптимізації своїх внутрішніх процесів, пов'язаних з виконанням замовлень, та резерви їх здешевлення. По-друге, підприємство реформує продуктовий асортимент та портфель клієнтів з метою переорієнтації своїх ресурсів на найбільш вигідні напрямки діяльності. По-третє, управлінці з'ясовують величину не використовуваних ресурсів, які авансуються, але не використовуються внаслідок або підвищення ефективності внутрішніх операцій, або зміни структури попиту.

Слід зазначити, що посилити інформаційно-аналітичну цінність поопераційно-орієнтованого обліку витрат дозволяє застосування так званого АВВ аналізу, оскільки він дозволяє розраховувати обсяги виконання операцій і кошторисні ставки розподілу витрат не лише після завершення звітного періоду та на основі історичних даних про витрати і обсяги діяльності; значення кошторисних ставок в АВВ не є спотвореними, витрати невикористовуваного ресурсу не повинні розподілятися на об'єкти витрат, що не спричиняють необхідність утримання цього ресурсу. АВВ дає змогу калькулювати собівартість наперед, використовуючи планові ставки драйверів, що розраховуються на основі прогнозованого рівня використання наявних ресурсів; АВВ – це фактично система аналізу потужностей ресурсів, оцінки ефективності їх використання, відокремлення незавантажених потужностей та управління ними або збільшення потреби в операціях, які виконуються цими ресурсами, або скорочення наявного рівня ресурсу (зменшення асигнування на ресурс).

АВВ є важливим елементом загальної системи управління витратами підприємства. З інформаційно-аналітичної точки зору АВВ дозволяє скоригувати купівельну вартість ресурсів, забезпеченість ресурсами, рівень ефективності, ціну реалізації, а також попит.

З використанням АВВ створюються такі переваги перед традиційним підходом до бюджетування накладних витрат:

1) замість планування витрат для функціональних підрозділів та відділів, яке здійснюється на основі планової чисельності працівників і попередньо досягнутого рівня витрат (планування від досягнутого), АВВ планує витрати для виконання окремих операцій;

2) завдяки АВВ з'являється краще розуміння причин споживання ресурсів, а також підвищується контрольованість витрат. Поопераційний бюджетний контроль, при якому кошториси центрів відповідальності подані у поопераційному форматі, не завжди придатний для щомісячного моніторингу внаслідок короткотермінових коливань рівня використання ресурсів. Однак коливання обсягів виконання операцій в кінцевому рахунку спрямовує увагу на те, чи використовується ресурсний потенціал ефективно і який його рівень може бути необхідним в майбутньому.

3) використання АВВ зменшує інформаційну нерівність між керівниками і підлеглими, дає першим чітке уявлення про потенціал других і складність виконуваних ними робіт. Усвідомлення того, що підвищуються рівень інформованості керівника, прозорість процесу планування і об'єктивність індивідуальної оцінки працівників, заохочує підлеглих до скорочення бюджетних "буферів", які обов'язково закладаються при бюджетуванні на основі співучасті шляхом навмисної переоцінки витрат і недооцінки доходів.

Одним із напрямків формування організаційно-економічних умов зниження витрат підприємства є вдосконалення інформаційного забезпечення управління процесу виробництва. Це зумовлено тим, що в ринкових умовах інформація стає одним із найважливіших ресурсів, від якості якого залежить ефективність прийняття управлінських рішень, а також величина тих чи інших витрат підприємства. Розв'язання цього завдання, на нашу думку, полягає в обґрунтуванні окремої інформаційної стратегії, яка сама може ділитися на декілька стратегій. Одночасно розробка такої стратегії, спрямованої на розв'язання конкретної задачі, є одним із наукових завдань економічного розвитку виробництва в сучасних умовах. При цьому, як правило, ця розробка проводиться на глобальному рівні, хоча вирішення багатьох задач потребує конкретизації стратегії на функціональному рівні.

Для зниження ризику при прийнятті оптимальних рішень на функціональному рівні треба враховувати конкретні дані, їх актуальність, повноту і достовірність. Основними складовими інформаційної стратегії мінімізації логістичних витрат мають стати стратегія сприйняття інформації, стратегія аналізу та інтерпретації інформації, стратегія розповсюдження інформації, стратегія захисту інформації. Визначення складових частин загальної інформаційної стратегії мінімізації витрат виробництва в якості стратегій засновано на тому, що в широкому розумінні стратегія – це послідовність дій для досягнення поставлених цілей. Тобто кожна складова частина загальної стратегії є окремою діяльністю зі своїм планом дій, який спрямовано на досягнення головної мети – зниження витрат виробництва, а також і збуту продукції.

Разом з цим головною рисою запропонованої інформаційної стратегії мінімізації витрат виробництва є, з одного боку, розглядання ієрархії конкретних (окремих) цілей загального завдання мінімізації витрат виробництва на її певних функціональних рівнях, а з іншого – скорочення сукупних витрат виробництва в залежності від повноти і достовірності інформації на кожному рівні її реалізації.

Слід зазначити, що ключовим елементом запропонованої інформаційної стратегії мінімізації витрат виробництва є стратегія аналізу та інтерпретації інформації. Це пов'язано з тим, що ця складова є базою для прийняття оптимальних рішень. Для наповнення стратегії аналізу та інтерпретації інформації потрібно виконати низку задач (оцінки ефективності співвідношення витрат, обсягу виробництва та прибутку; врахування динаміки умовно-постійних витрат виробництва; розробки механізму покриття витрат виробництва), які в межах інформаційної невизначеності є суттєвими для формування організаційно-економічних умов зниження витрат виробництва.

Однією з умов зниження витрат підприємства є оцінка оптимального співвідношення обсягу виробництва, витрат і прибутку. З метою реалізації такого підходу, на нашу думку, слід здійснювати поетапний аналіз залежності одного з параметрів моделі (обсяг виробництва, витрати, прибуток) від двох інших. Таке поетапне порівняння дає можливість уникнути притаманних класичним підходам недоліків та одночасно одержати точні оцінки, які враховують сукупність факторів вирішення завдання зменшення витрат виробництва. При цьому відмінною рисою запропонованого підходу є можливість формування асортименту продукції, виходячи з прогнозних значень зміни обсягу виробництва і можливих витрат.

Реалізація запропонованого підходу щодо формування асортименту продукції потребує також всебічної оцінки зміни витрат як змінної, так і умовно-постійної їх складової. Як правило, всі дослідження зведені до врахування змінної складової витрат. Проте необхідно враховувати також зміну умовно-постійної складової (амортизаційні відрахування, відсотки за кредитами та ін.), оскільки її коливання можуть призвести до коливань прибутку підприємства і, як наслідок, підвищення ризику збитків.

Для вирішення такої задачі слід реалізувати на практиці комплексний підхід, який полягає у:

1) використанні графічної моделі "витрати – обсяг – прибуток" для наочного відображення доходу підприємства і рівня сукупних витрат;

2) врахуванні можливих змін окремих факторів виробництва;

3) врахуванні того, що можлива зміна динаміки рівня умовно-постійних витрат.

Одним із напрямків вирішення задачі зменшення витрат виробництва та збуту продукції є розробка ефективного механізму покриття цих витрат як за рахунок раціонального використання наявних ресурсів, так і за рахунок залучення необхідних додаткових ресурсів на основі ринкових методів господарювання. Враховуючи, що підприємства не мають достатніх власних коштів для покриття витрат (зокрема за умови значного збільшення обсягів господарської діяльності), керівництву підприємств слід розробити механізм покриття витрат виробництва і збуту продукції на основі залучених коштів. В основу такого механізму слід покласти комплексний аналіз фінансового і виробничого впливу (фінансові і виробничі моделі), котрий дозволяє врахувати, з одного боку, вартісні характеристики ресурсів, а з іншого – вартісні характеристики позикових коштів, що в кінцевому результаті сприяє прийняттю найбільш ефективних рішень при розгляді завдання мінімізації витрат на виробництво та збут продукції.

Відмінною рисою запропонованого механізму покриття витрат є те, що вирішення завдання покриття витрат виробництва і реалізації продукції в умовах обмеженості ресурсів адекватне вирішенню завдання покриття витрат у часовій площині через те, що основним змінним параметром, який бере участь як у визначенні обсягів залучення позикових коштів, так і засобів їх залучення, є часовий фактор.

Загалом можна дійти до висновку про залежність економії витрат підприємства від ефективності використання наявних у нього ресурсів, пошуку і використання виробничих резервів у зменшенні витрат. Ресурси виробництва є джерелом виготовлення продукції і надання послуг для споживачів, вимагаючи при цьому відповідних витрат.

Відповідно, значне місце в ефективному управлінні витратами займають ресурсні стратегії. В умовах ринкових відносин підприємство може сформувати необхідні для розширення сфер своєї діяльності ресурси тільки за умов рентабельної роботи та ефективного управління витратами, в тому числі логістичними.

Для визначення оптимальної структури граничних витрат дуже важливо розраховувати величину загальних витрат на одиницю продукції (тобто враховувати адміністративно-управлінські витрати, витрати на збут, а також інші операційні витрати), а не тільки величину собівартості. Це дозволить скласти повну картину динаміки витрат в цілому по підприємству й виявити найбільш важливі тенденції, що роблять вплив на ефект масштабу. Така робота дозволяє підприємству не допустити дії негативного ефекту росту масштабів виробництва, не допустити компенсації підвищення питомих умовно-постійних витрат за рахунок розподілу одноразових витрат на обсяг випуску продукції. Він також дозволяє виявити той момент, коли підприємству необхідно провести модернізацію технологічної бази.

Як один із напрямів оптимізації витрат підприємства пропонується враховувати наведену у таблиці 1 порівняльну характеристику форм кооперації підприємств та їх вплив на структуру витрат і конкурентоспроможність суб'єктів господарювання. Слід зазначити, що легальні форми кооперації підприємств покращують структуру їх витрат.

Таблиця 1

**Варіанти зниження витрат підприємства в залежності від форми його кооперації
з малими і великими підприємствами**

Напрями кооперації підприємства	Виникнення економічного вигаду в результаті кооперації за рахунок:	
з великими промисловими підприємствами	зниження витрат на малому підприємстві	зниження витрат на великому підприємстві
з малими підприємствами підрядниками й субпідрядниками	зниження умовно-постійних витрат на одиницю продукції і одноразових витрат	зниження умовно-постійних витрат на одиницю продукції
з малими підприємствами, які працюють на умовах лізингу	зниження одноразових витрат	зниження умовно-постійних витрат на одиницю продукції
з венчурними малими підприємствами	зниження змінних і умовно-постійних витрат на одиницю продукції	зниження одноразових витрат
з малими підприємствами, які працюють на умовах франчайзингу	зниження одноразових витрат і умовно-постійних витрат на одиницю продукції	зниження змінних витрат на одиницю продукції

Зниження загальних витрат на одиницю продукції може забезпечуватись за рахунок зниження змінних витрат на одиницю продукції, розширення обсягів продажу з метою розподілу одноразових витрат на більший випуск продукції і скорочення умовно-постійних витрат на одиницю продукції.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, вище наведені напрями оптимізації витрат у контексті підвищення якості логістичної діяльності підприємства доводять наявність тісного взаємозв'язку між рівнем ефективної логістики підприємства та успіхом у його діяльності. Бажаний результат досягається завдяки тому, що саме логістичні процеси дають змогу посилити рівень раціонального використання ресурсів підприємства та мінімізувати витрати, що в кінцевому підсумку максимізує фінансово-економічні результати, а відтак створює резерви для підвищення якості процесів виробництва продукції та її просування до потенційного споживача.

Література

1. Бондаренко О.С. Теоретичні аспекти логістики: еволюція розвитку та сучасне трактування. *Агросвіт*. 2009. № 23. С. 36–40.
2. Луценко І. Логістика та її роль в умовах реформування економіки України. *Економіст*. 2000. № 12(170). С. 62–63.
3. Вишневецька О.М., Човага С.В., Волошинівський С.В. Теоретичні засади й особливості логістичної діяльності підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 20. С. 260–262.
4. Омельниченко О. С. Напрями оптимізації витрат в системі управління. *Ефективна економіка*. 2016. № 4. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4901>
5. Васильців Т. Г., Уразалієв Р. М. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21.2. С. 153–158.
6. Васильців Т. Г., Ярошко О. Р. Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21.2. С. 132–136.
7. Височин І.В. Методологічні основи сервісно-логістичного управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі. *Економіка та держава*. 2012. № 9. С. 19–22.
8. Федькович І.В. Удосконалення логістичної діяльності на підприємстві. *Економіка та держава*. 2018. № 1. С. 111–113.

References

1. Bondarenko, O. S. (2009). Theoretical aspects of logistics: evolution of development and modern interpretation. *Agrosvit*, vol. 23, pp. 36-40.
2. Lutsenko, I. (2000). Logistics and its role in the conditions of reforming the economy of Ukraine. *Economist*, vol. 12(170), pp. 62-63.
3. Vyshnevskaya, O.M., Chovaha, S.V., Voloshynovskiy, S.V. (2017). Theoretical bases and features of logistic activity of enterprises. *Global and national economic problems*, vol. 20, pp. 260-262.
4. Omelnychenko, O. S. (2016). Directions of cost optimization in the management system. *Efektivna ekonomika*, vol. 4, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4901>
5. Vasylytsiv, T. G., Urazaliev R. M. (2011). Generalization of conceptual bases of economic security of the enterprise. *Scientific Bulletin of the National Forestry University of Ukraine*, vol. 21.2, pp. 153-158.
6. Vasylytsiv, T. G., Yaroshko O. R. (2011). Financial security of the enterprise: a place in the system of economic security and priorities for strengthening at the post-crisis stage of economic development. *Scientific Bulletin of the National Forestry University of Ukraine*, vol. 21.2, pp. 132-136.
7. Vysochyn, I. V. (2012). Methodological bases of service and logistic management of trade turnover of retail trade enterprises. *Economy and state*, vol.9, pp. 19-22.
8. Fedkovich, I. V. (2018). Improving logistics activities at the enterprise. *Economy and state*. vol.1, pp. 111-113.

Надійшла / Paper received : 11.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 65.018:656.078

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-45

РОЗОВА А. Ю.

ORCID ID: 0000-0001-9785-6064

e-mail: anastasiarozova@gmail.com

Херсонський національний технічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Управління якістю логістичної діяльності підприємства безпосередньо залежить від ряду зовнішніх факторів, а саме: рівня розвитку інформаційної інфраструктури, наявності або відсутності сучасних логістичних інформаційних систем, рівня техніко-технологічного забезпечення виробничого процесу, рівня автоматизації та механізації процесів виробництва, зростання або зниження цін на виробничі матеріали та паливе, умов поставок, наявності або відсутності кваліфікованих фахівців з логістики, стану логістичної інфраструктури, рівня розвитку національної і регіональної інституційної інфраструктури, рівня транспортної і дорожньої інфраструктури, наявності або відсутності автоматизованого та механізованого обладнання транспорту, рівня національної та регіональної ринкової інфраструктури, стану банківської системи України, кількості логістичних підприємств на логістичному ринку України, рівня конкурентоспроможності продукції та надаваного логістичного сервісу, рівня матеріальної бази підприємства тощо.

Визначено найбільш значні фактори зовнішнього впливу на управління якістю логістичної діяльності підприємства, серед яких можна зазначити наступні: політико-правові фактори та георинкові або фізичні фактори.

Протягом 2019 року у зв'язку із поширенням у світі гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, країни стали запроваджувати закриття власних кордонів та припинення роботи підприємств, а також обмеження транспортних перевезень як у міжнародному сполученні, так і міжобласному. Це призвело до суттєвого зниження рівня перевезень вантажів автомобільним транспортом у 2020 році у порівнянні із попереднім роком. Обсяг вантажних перевезень в 2020 р. до 2019 р. знизився з 190041,19 тис. т до 151920,35 тис. т і склав у відсотках 20%.

Ключові слова: якість логістичної діяльності, механізми управління якістю, реалізація, фактичні та бажані цілі логістичної діяльності, збалансованість цілей логістичної діяльності.

ROZOVA ANASTASIIA

Kherson National Technical University, Ukraine

FEATURES OF FORMATION OF THE LOGISTICS MANAGEMENT MECHANISM OF THE ENTERPRISE

Quality management of logistics activities directly depends on a number of external factors, namely: the level of information infrastructure, the presence or absence of modern logistics information systems, the level of technical and technological support of the production process, the level of automation and mechanization of production processes, fuel, terms of supply, presence or absence of qualified logistics specialists, state of logistics infrastructure, level of development of national and regional institutional infrastructure, level of transport and road infrastructure, presence or absence of automated and mechanized transport equipment, level of national and regional market infrastructure, state of banking system of Ukraine, the number of logistics companies in the logistics market of Ukraine, the level of competitiveness of products and logistics services, the level of material base of the enterprise, etc. The most significant factors of external influence on the quality management of logistics activities of the enterprise are identified, among which are the following: political and legal factors and geo-market or physical factors. During 2019, due to the spread of the acute respiratory disease COVID-19 caused by the SARS-CoV-2 coronavirus, countries began to close their borders and shut down businesses, as well as restrict transportation both internationally and interregionally. This has led to a significant reduction in the level of road haulage in 2020 compared to the previous year. The volume of freight traffic in 2020 to 2019 decreased from 190041.19 thousand tons to 151920.35 thousand tons and accounted for 20%.

Key words: quality of logistics activity, quality management mechanisms, realization, actual and desired goals of logistics activity, balance of goals of logistics activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Управління якістю логістичної діяльності підприємства безпосередньо залежить від ряду зовнішніх факторів, а саме: рівня розвитку інформаційної інфраструктури, наявності або відсутності сучасних логістичних інформаційних систем, рівня техніко-технологічного забезпечення виробничого процесу, рівня автоматизації та механізації процесів виробництва, зростання або зниження цін на виробничі матеріали та паливе, умов поставок, наявності або відсутності кваліфікованих фахівців з логістики, стану логістичної інфраструктури, рівня розвитку національної і регіональної інституційної інфраструктури, рівня транспортної і дорожньої інфраструктури, наявності або відсутності автоматизованого та механізованого обладнання транспорту, рівня національної та регіональної ринкової інфраструктури, стану банківської системи України, кількості логістичних підприємств на логістичному ринку України, рівня конкурентоспроможності продукції та надаваного логістичного сервісу, рівня матеріальної бази підприємства тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

В. С. Пономаренко пропонує наступну класифікацію зовнішніх макрофакторів, які здатні впливати на результати логістичної діяльності: економіко-демографічні фактори (розподіл та використання різних

ресурсів у рамках суспільства в цілому), соціально-культурні фактори (рівень розвитку суспільства, в якому функціонує підприємство), політико-правові фактори (залежність економіки від політичного впливу й ідеології), науково-технічні фактори (рівень технічного та технологічного розвитку країни і можливість підприємства запровадження у свою діяльність технологічних змін), георинкові або фізичні фактори (місце розташування підприємства, матеріальних ресурсів та кінцевого споживача, а також вплив змін природних умов), екологічні фактори (обмеження дій підприємства, що ґрунтуються на захисті навколишнього середовища) [9].

Осовська Г. В. та Осовський О. А. відносять вищезазначені фактори впливу на логістичну діяльність підприємства до сфери віддаленого впливу. Крім того, науковці пропонують розглядати ще 2 сфери зовнішнього впливу на діяльність підприємства: виробничий та оперативний вплив, що охоплюють в собі власне виробничу структуру, конкурентоспроможність підприємства, образ та інтереси постачальників і споживачів, ринок робочої сили [8].

Згідно трирівневої моделі маркетингового середовища У. Стентона [11] усі фактори впливу на управління якістю логістичної діяльності підприємства можна поділити відповідно на три групи: 1) фактори зовнішнього макровпливу, до якого відносяться демографічні фактори, економічні фактори, фактори конкурентоспроможності, соціокультурні фактори, політико-правові фактори та технологічні фактори; 2) фактори зовнішнього мікровпливу, до якого, в свою чергу, відносяться фактори ринку, фактори посередників, фактори виробників; 3) фактори впливу внутрішнього середовища підприємства, де важливу роль відіграють фінансові ресурси, людські ресурси, місцезнаходження підприємства, імідж компанії, засоби виробництва, можливості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР).

В окремих літературних джерелах фактори зовнішнього впливу на ефективність логістичної діяльності підприємства поділяються згідно можливості керування ними, тобто на контрольовані фактори та неkontrolьовані фактори [7].

К. Фляйшер детально розглядає фактори зовнішнього середовища і спирається на категоризацію STEEP, яка охоплює соціальний, технологічний, економічний, екологічний і політико-юридичний сектори, кожен з яких функціонує в часовому просторі і географічному положенні та необов'язково має фіксовані межі [10].

І. Л. Акуліч пропонує розділяти фактори на окремі групи відповідно до середовища міжнародного маркетингу: політичні фактори, економічні фактори, правові фактори, соціально-культурні фактори, науково-технічні фактори, демографічні фактори, природні та географічні фактори [1].

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування напрямів Дослідження зовнішніх факторів впливу на управління якістю логістичної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу

Слід зазначити, що в усіх вище зазначених класифікаціях відсутній фактор, який відіграє надзвичайно важливу роль в здійсненні логістичної діяльності, а саме: фактори охорони здоров'я людини (обмеження дій логістичних підприємств, що ґрунтуються на захисті людського життя та здоров'я). Необхідність врахування цього фактору доводять дані, наведені в таблиці 2.3. За результатами видно, що перевезення вантажів автомобільним транспортом зросло з 2018 по 2019 рік. На протязі 2019 року у зв'язку із підвищенням рівня захворюваності у світі на коронавірусну хворобу COVID-19, країни стали запроваджувати закриття кордонів та обмеження транспортних перевезень як у міжнародному сполученні, так і міжобласному. Це призвело до суттєвого зниження рівня перевезення вантажів автомобільним транспортом, зокрема автотранспортними підприємствами, у 2020 році у порівнянні із 2019 роком. 3190041,19 тис. т знизилось до 151920,35 тис. т, що у відсотках становить 20%.

Слід також зазначити, що скорочення перевезення вантажів відбулось не тільки за рахунок закриття кордонів між областями, але і через закриття багатьох підприємств під час глибокого локдауну, тобто підприємства припинили або суттєво скоротили виробництво, що вплинуло на зниження перевезень сировини та готової продукції. Особливо це торкнулося таких видів вантажів як руди (знизилося з 72857,62 тис. т у 2019 р. до 49802,98 тис. т у 2020 р., що у відсотках становить 32%), продукція мінеральна неметалева інша (знизилося з 15767,30 тис. т у 2019 р. до 12340,39 тис. т у 2020 р., що у відсотках становить 22%), продукція сільськогосподарства (знизилося з 24366,22 тис. т у 2019 р. до 20737,34 тис. т у 2020 р., що у відсотках становить 15%).

Крім того, на зниження перевезення вантажів у 2020 році вплинуло закриття міжнародних кордонів, що було пов'язано із глибоким локдауном багатьох країн Європи та світу.

Експорт товарів з України знизився у 2020 р. порівняно з 2019 р. на 1,7 %, тобто з 50054,6 млн дол. до 49191,8 млн дол.

Імпорт товарів в Україну за 2020 р. порівняно із 2019 р. скоротився на 10,6 %, тобто з 60800,2 млн дол. до 54336,1 млн дол. Серед головних торговельних партнерів, які зменшили обсяги імпорту товарів в Україну, можна виокремити Китай (зменшилось з 9204,8 млн дол. у 2019 р. до 8318,4 млн дол. у 2020 р., що у відсотках становить 9,6%), Росію (зменшилось з 6985,0 млн дол. у 2019 р. до 4541,8 млн дол. у 2020 р., що у відсотках становить 35%) та країни-члени Європейського Союзу (зменшилось з 25012,2 млн дол. у 2019 р. до 23859,5 млн дол. у 2020 р., що у відсотках становить 4,6%).

Таблиця 1

Основні торговельні партнери України в експорті товарів у 2018-2020 році* (млн дол.)

Назва країни	Експорт товарів				
	2020 р.	Відхилення обсягів у 2020 р. у %		2019 р.	2018 р.
		до 2019 р.	до 2018 р.		
ЄС (28 країн)	18604,9	-10,3%	-7,7%	20750,7	20158,5
Китай	7099,9	97,6%	222,7%	3593,1	2200,3
Російська Федерація	2706,0	-16,6%	-25,9%	3242,8	3654,1
Туреччина	2436,3	-7,0%	3,6%	2619,0	2352,4
Індія	1972,1	-2,6%	-9,4%	2024,1	2175,9
Єгипет	1617,8	-28,2%	3,9%	2254,1	1557,1
Білорусь	1335,3	-13,8%	2,4%	1549,8	1304,5
США	983,9	0,5%	-11,5%	978,6	1111,5
Індонезія	735,6	0,1%	19,4%	735,2	616,2
Саудівська Аравія	719,0	-3,4%	-4,0%	744,4	749,1
Молдова	679,6	-6,5%	-13,9%	726,6	789,3
Всього	49191,8	-1,7%	3,9%	50054,6	47335,0

*Побудовано та удосконалено автором за даними [3, 4, 6]

Таблиця 2

Основні торговельні партнери України в імпорті товарів у 2018-2020 році* (млн дол.)

Назва країни	Імпорт товарів				
	2020 р.	Відхилення обсягів у 2020 р. у %		2019 р.	2018 р.
		до 2019 р.	до 2018 р.		
ЄС (28 країн)	23859,5	-4,6%	-2,2%	25012,2	24395,9
Китай	8318,4	-9,6%	9,3%	9204,8	7608,4
Російська Федерація	4541,8	-35,0%	-43,9%	6985,0	8090,4
США	3068,7	-6,6%	3,6%	3284,4	2962,4
Білорусь	2874,5	-23,4%	-24,1%	3751,9	3786,9
Туреччина	2418,8	2,7%	41,1%	2355,4	1714,3
Японія	1076,5	11,8%	46,0%	962,9	737,4
Швейцарія	876,0	-45,0%	-46,7%	1592,1	1644,9
Індія	721,9	-2,6%	17,1%	741,4	616,7
Республіка Корея	497,5	9,1%	13,9%	455,9	436,6
В'єтнам	460,5	7,0%	11,1%	430,5	414,6
Всього	54336,1	-10,6%	-5,0%	60800,2	57187,6

*Побудовано та удосконалено автором за даними [3, 4, 6]

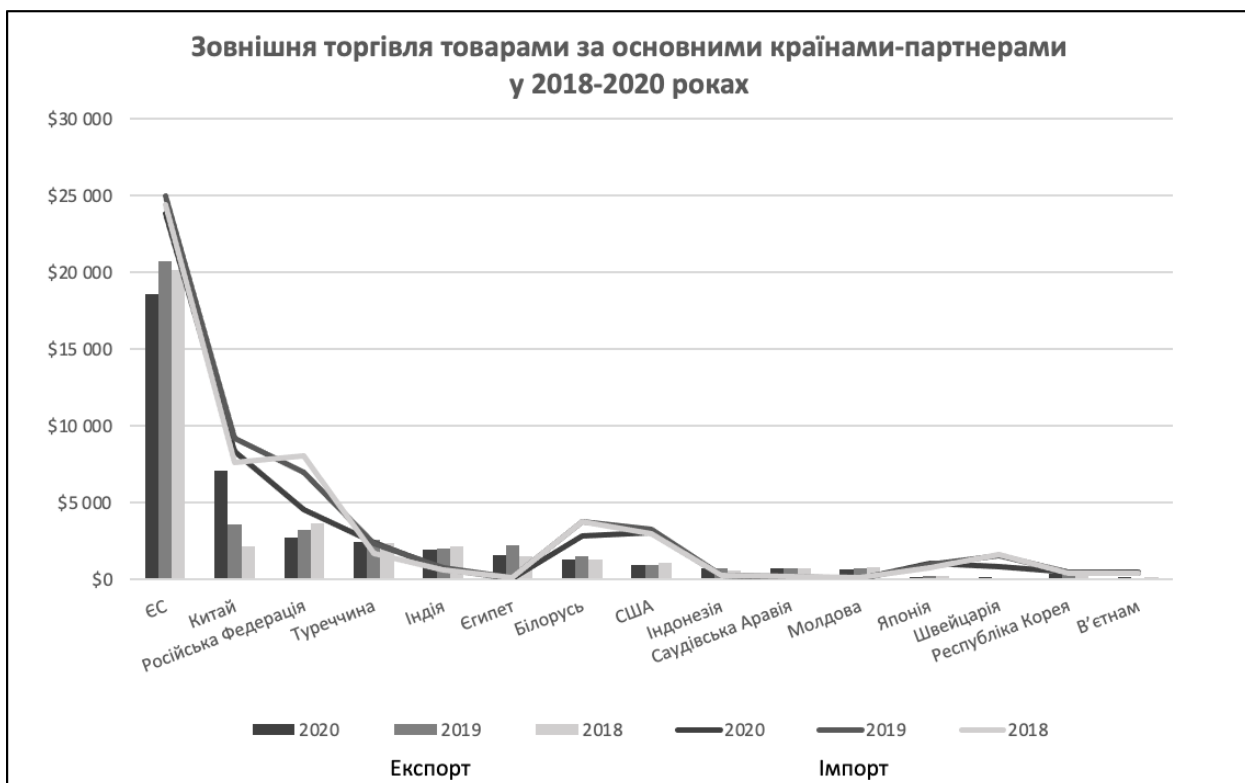


Рис. 1. Обсяг реалізованих товарів в експорті та імпорті у 2018-2020 роках*

*Побудовано автором за даними [3, 4, 6]

З точки зору видів вантажів зниження перевезень у міжнародному сполученні більшою мірою торкнулося харчових продуктів (знизилося з 1405,96 тис. т у 2019 р. до 1311,84 тис. т у 2020 р., що у відсотках становить 7%), групи продуктів, до якої входять деревина та вироби із деревини та корка (крім меблів), вироби з соломки та матеріали рослинних для плетіння, целюлози, папір і вироби з паперу, друковані матеріали й записані носії інформації (знизилося з 2300,48 тис. т у 2019 р. до 847,61 тис. т у 2020 р., що у відсотках становить 63%).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Підсумовуючі результати аналізу зовнішніх факторів впливу на управління якістю логістичної діяльності підприємства, можна зазначити наступне: 1) найбільш ваговими факторами являються політико-правові фактори та георинкові або фізичні фактори; 2) дія майже усіх факторів негативно відобразилась на управлінні якістю логістичної діяльності підприємств, тому що реалізація процесів, з яких складається управління якістю логістичної діяльності, піддається значному ризику з точки зору досягнення цілей логістичної діяльності.

УДК:338.330.631.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-46

БАГАН Н. В.

ORCID ID: 0000-0003-2843-5893

e-mail: bahan.pdaa@gmail.com

Полтавська державна аграрна академія

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретичні основи ефективності використання ресурсів аграрних підприємств. Досліджено погляди науковців щодо сутності поняття «ресурси» та надано власне твердження поняття «ресурси аграрного підприємства». Запропонована класифікація видів ресурсів аграрних підприємств, до складу якої входять матеріальні, нематеріальні, трудові, фінансові, природні, енергетичні, інформаційні та часові ресурси. Проведено дослідження видів ефективності використання ресурсів, котрі виділяють вітчизняні та зарубіжні науковці. Погляди науковців щодо видів ефективності суттєво різняться, зокрема, виділено чотирнадцять видів ефективності використання ресурсів. Враховуючи їх різноспрямованість та особливості типізації, запропоновано надалі провести дослідження економічної, екологічної та соціальної ефективності використання ресурсів аграрних підприємств.

Ключові слова: аграрне підприємство; ресурси; економічна ефективність; соціальна ефективність; екологічна ефективність.

NADIYA BAHAN

Poltava State Agrarian Academy

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article considers theoretical updates on the efficiency of resource use of agricultural enterprises. Researchers' views on the essence of the concept of "resources" and their own statement of the concept of "resources of the agricultural enterprise", which is a set of interconnected natural, tangible, intangible, financial, labor, time and information factors that interact with each other and taking into account the influence of external and internal environmental factors ensure the smooth operation of the agricultural enterprise in order to obtain maximum profits, taking into account the economic, environmental and social bases.

The classification of types of resources of the agricultural enterprises which structure includes material (includes raw materials, materials) is offered; intangible (including licenses, innovative technologies), labor (able-bodied population), financial (include equity and borrowed capital, cash), natural (natural forces and substances), energy (include power of mechanical engines), information (documents and document arrays) and time (ability to make quick decisions) resources. This classification is proposed in order to take into account the characteristics and distinctive characteristics of the types of resources of agricultural enterprises, and at the same time, in order not to overload the more detailed division of resources.

A study of the types of resource efficiency allocated by domestic and foreign scientists has been conducted. Scholars' views on the types of efficiency differ significantly, in particular, fourteen types of resource efficiency have been identified. Taking into account their diversity and peculiarities of typification, it is proposed to further conduct research on economic, environmental and social efficiency of the use of resources of agricultural enterprises.

Keywords: agricultural enterprise; resource; economic efficiency; social efficiency; environmental efficiency.

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

Продовольча безпека країни та її регіонів залежить, насамперед, від результативності здійснюваної аграрної політики, нарощування виробництва сільськогосподарської продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках, ефективної діяльності агропромислових підприємств різних форм власності та господарювання. Адаптація до ринкових умов господарювання неможлива без формування, ефективного і раціонального використання та відтворення всіх видів ресурсів аграрних підприємств. Тому забезпеченість аграрних підприємств ресурсами посідає провідне місце в умовах розвитку ринкових відносин, зокрема, забезпеченість аграрних товаровиробників матеріальними, нематеріальними, трудовими, фінансовими, земельними, інформаційними та часовими. Від їх наявності та ефективності використання залежить спроможність аграрного підприємства вести ефективну діяльність та бути конкурентоспроможним на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання теоретичного осмислення сутності ресурсів як основи економічного розвитку, виявлення їх джерел, розробка шляхів, форм і методів їх використання досить широко представлені в науковому доробку і досліджувались як видатними представниками економічної науки: Сміт А., Петті В., Рікардо Д., Мальтус Т., Міль С., Сей Ж.-Б., Маркс К., Менгер К., Візер Ф., Бем-Баверк О., Дуглас П., Кобб Ч. В., Маршалл А., Кларк Дж. Б., Шумпетер Й., Белл Д., Гелбрейт Дж., Тоффлер О., Друкер П. та ін., – так і представниками економічних течій сучасності: Березіна Л., Абалкін Л., Родніков А., Розенберг Д., Гончаров С., Прохоров А., Мочерний С. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень, в сучасних умовах виникає потреба визначення теоретичних основ ефективності використання ресурсів аграрних підприємств

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є визначення теоретичних основ ефективності використання ресурсів аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу

Не дивлячись на досить тривалу еволюцію наукових уявлень про ресурсну проблематику, основним проблемним питанням в теорії пізнання ресурсів є неузгодженість термінологічного апарату та ототожнення сутності понять «ресурси». Категорія «ресурс» походить від французького *resource* – засіб, запас, джерело доходу та має універсальний, міждисциплінарний та багатоаспектний характер.

Слід зазначити, що існує велика кількість різних трактувань досліджуваного поняття. Розглянемо деякі з них (табл. 1).

Таблиця 1

Твердження науковців щодо сутності поняття «ресурси»

Науковець	Поняття
Абалкін Л. [1]	«Ресурси економічні – фундаментальне поняття економічної теорії, що означає джерела, засоби забезпечення виробництва».
Гончаров С. [2]	Описує ресурси як природні, сировинні, матеріальні, трудові, фінансові цінності, які можуть бути використані в разі потреби для створення продукції, надання послуг, одержання додаткової вартості.
Блек Дж. [3]	Ресурси (<i>resources</i>) – в це поняття включається все, що сприяє економічній діяльності: природні ресурси (наземні, копалини, підводні); людські ресурси, включаючи здібності і кваліфікацію; товари виробничого призначення, або вироблені людиною засоби виробництва.
Мамалуй О. [4]	Тлумачить ресурси як капітал фірми, благо, використання якого дає можливість збільшити майбутні блага
Мочерний С. [5]	Ресурси – основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку.
Новицький В. [6]	Характеризує ресурси як матеріальні й інформаційні об'єкти, джерела й передумови одержання необхідних людям матеріальних і духовних благ, які можна використати та реалізувати при існуючих технологіях і соціально-економічних відносинах.
Родніков А. [7]	«Ресурс (<i>scheduled operating time; anticipated working life</i>) – встановлений термін служби технічного пристрою, після закінчення якого він підлягає ремонту або списанню»
Розенберг Д. [8]	Ресурс (<i>resource</i> – спосіб; засіб; ресурси; допоміжний засіб; природні ресурси): 1) загальноживане – все, що країна використовує для виробництва товарів і послуг (робоча сила, мінерали, нафта). 2) У торгівлі – виробник або оптовий продавець, у якого роздрібний продавець купує товари для продажу».
Філіпенко А. [9]	Ресурси є складовими елементами виробничого потенціалу, якими володіє окрема країна чи світове співтовариство і які використовуються для економічного, соціального та науково-технічного розвитку.
Якимчук Т. [10]	Ресурс у матеріальному плані є найважливіший речовий компонент, який забезпечує існування людських спільнот у навколишньому природному середовищі в процесі його перетворення, використання та відтворення у спільному виробництві для задоволення потреб.

Як бачимо, це лише невелика частина тверджень вчених щодо поняття «ресурси» жодне з яких не є схожим і офіційно прийнятим. Таким чином, можна стверджувати про необхідність подальшого дослідження змісту поняття «ресурси аграрного підприємства».

На даний час існує доволі розгалужена класифікація ресурсів підприємства: за фізичним змістом, за призначенням в процесі виробництва, за ступенем використання у виробничому процесі тощо. Розглядаючи класифікацію ресурсів, крім природних, матеріальних, трудових та фінансових вже виділяють і наступні: нематеріальні, енергетичні, інформаційні ресурси та час, як ресурс підприємства. Зазначена класифікація запропонована з метою врахування особливостей та відмінних характеристик видів ресурсів, і в той же час, з метою не переобтяжування більш детального поділу ресурсів.

Розглянемо більш детально вище згадані групи ресурсів (рис. 1).

У сучасному світі конкурентоспроможність аграрних підприємств забезпечується шляхом ефективного використання наявних ресурсів, впровадження новітніх технологій та різноманітних інноваційних новинок. У ринковому середовищі впроваджують та набувають поширення нові, більш жорсткі правила, що стосуються підвищення ефективності використання наявних ресурсів; напрямів покращення ресурсного потенціалу підприємства в цілому; зниження виробничих витрат та підвищення якості вироблених товарів та послуг.

Розглянемо основні підходи до визначення видів ефективності використання ресурсів аграрних підприємств (табл. 2).

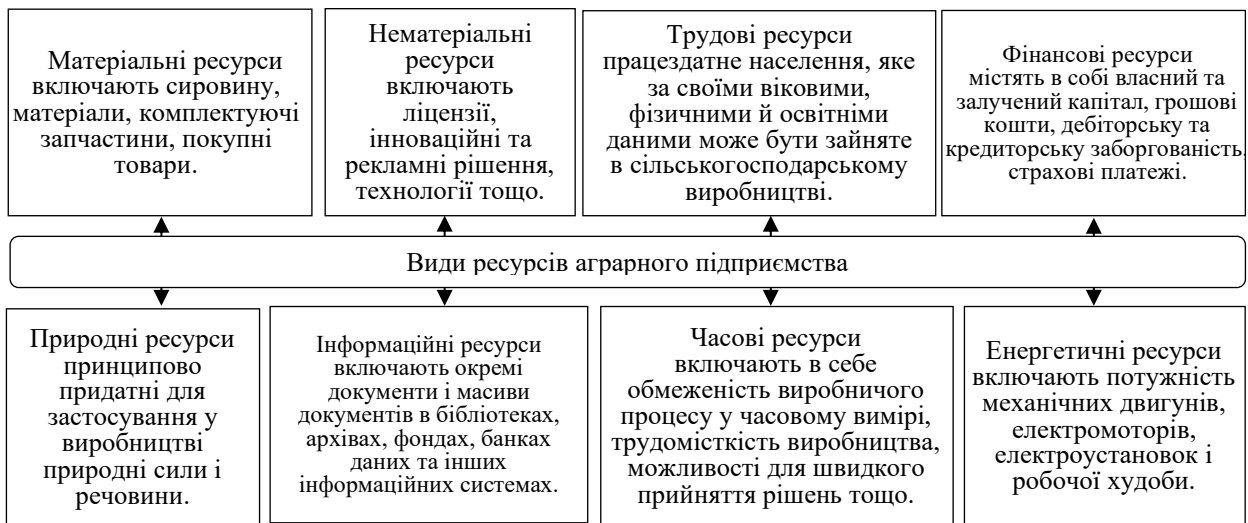


Рис. 1. Основні види ресурсів аграрного підприємства [узагальнено на основі 11–13].

Таблиця 2

Види ефективності використання ресурсів

Науковці	Види ефективності												
	Природна	структурна	Технічна	Технологічна	Економічна	Витратна	Соціальна	Екологічна	Енергетична	Інвестиційна	Соціально-економічна	Еколого-економічна	Виробничо-технічна
Андрійчук В. [15; 14]	+	+		+	+		+	+					
Будзак О. [16]	+												
Лаврук В. [17]				+				+					
Добровольська Н. [18]		+										+	
Черевко Г. [19]											+		+
Володін С. [20]				+									
Дем'яненко С. [21]			+										
Збарський В. [22]					+								
Мацибора В. [23]					+								
Яців І. [16]							+						
Лисенко С. [24]					+								
Чернецька О. [25]						+							
Мочерний С. [26]							+						
Дворецький А. [27]											+		
Ксенова Е. [28]							+						
Кісіль М. [29]													
Чогут В. [30]								+					
Васильков В. [31]													
Гуторов О. [32]										+			
Селиванова Л. [33]					+								
Іваницька Г. [19]											+		+
Гордієнко В. [34]												+	

Отже, погляди науковців щодо видів ефективності суттєво різняться, проте, враховуючи їх різноспрямованість та особливості типізації, ми пропонуємо надалі провести дослідження економічної, екологічної та соціальної ефективності використання ресурсів аграрних підприємств.

В умовах обмеженості ресурсів постає питання їх раціонального використання шляхом впровадження ресурсозберігаючих заходів, тож виникає необхідність в дослідженні екологічної ефективності використання ресурсів аграрних підприємств, що характеризується станом навколишнього природного середовища.

Розглянемо види ефективності використання ресурсів аграрних підприємств (рис. 2).

Перелік ресурсів аграрного підприємства, котрі визначають його ефективність, не є вичерпним, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть чинити істотний вплив інші фактори. Але для середньостатистичного аграрного підприємства, яке діє в умовах ринку, урахування зазначених факторів гарантує отримання найбільш адекватної оцінки стану справ у підприємстві.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Дослідження термінологічного апарату сутності поняття «ресурси» дозволило автору дати власне твердження поняття «ресурси аграрного підприємства» – це сукупність взаємопов'язаних природних, матеріальних, нематеріальних, фінансових, трудових, часових та інформаційних факторів, які при взаємодії один з одним та при врахуванні впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища забезпечують безперерйну діяльність аграрного підприємства з метою отримання максимального прибутку беручи до уваги економічну, екологічну та соціальну основи. Шляхом дослідження різних видів ефективності автором відокремлені три види ефективності використання ресурсів: економічна, соціальна та екологічна ефективність.



Рис. 2. Види ефективності використання ресурсів аграрних підприємств [авторська розробка]

В сучасних умовах господарювання важливе значення має оцінка ефективності використання ресурсів аграрних підприємств. Саме тому подальші дослідження доцільно спрямувати на оцінку ефективності використання ресурсів аграрних підприємств за допомогою показників економічної, соціальної та екологічної ефективності використання по кожному виду ресурсу аграрного підприємства.

Література

1. Экономическая энциклопедия. Гл. ред. Л.И. Абалкин. М. : Экономика, 1999. 1022 с.
2. Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник. За ред. проф. С.М. Гончарова. К. : Центр навчальної літератури, 2009. 264 с.
3. Экономика: Толковый словарь. Англо-русский. Под ред. Дж. Блэк. М. : Весь Мир, 2000. 840 с.
4. Мамалуй О.О., Гриценко О.А., Дарнопих Г.Ю. Основи економічної теорії. За заг. ред. О.О. Мамалуй. К. : Юрінком Інтер. 2003. 480 с.
5. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник. Львів : Світ, 2006. 568 с.
6. Новицький В.С. Економічні ресурси цивілізованого розвитку : навч. посіб. К. : НАУ. 2004. 286 с.
7. Логистика: Терминологический словарь. Под ред. А. Н. Родников. 2-е изд., испр. и доп. М. : ИНФРА-М, 2000. 352 с.
8. Бизнес и менеджмент. Терминологический словарь. Под ред. Д. М. Розенберг. М. : ИНФРА-М, 1997. 464 с.
9. Філіпенко А.С. Економіка зарубіжних країн. К. : Либідь. 1998. 416 с.

10. Якимчук Т.В. Ефективний розвиток текстильного виробництва на основі ресурсного забезпечення : дис. ... канд. екон. наук 08.07.01 – економіка промисловості. Херсон. 2005.
11. Вяткін П.С. Фактори забезпечення потреб в ресурсах сільськогосподарських підприємств. URL : <https://cutt.ly/kE9k9Jr>.
12. Довгань О.Д. Інформаційні ресурси: національні та державні, зміст, поняття. Інформація і право. Вип 3 (15), 2015. С. 85–91.
13. Руснак П.П. Економіка сільського господарства : підручник для студ. екон. спец. вищ. аграрних закладів освіти I-II рівнів акредитації. К. : Урожай, 1998. 319 с.
14. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. 2-е вид., доп. і перероблене. К. : КНЕУ, 2002. 624 с. URL : <https://cutt.ly/8E9lko4>.
15. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія. 2-е вид., без змін. К. : КНЕУ, 2006. 292 с.
16. Яців І. Соціальна ефективність сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка. 2015. № 1. С. 26–33.
17. Лаврук В. Методика оцінки ефективності та аналізу інноваційної діяльності в сільському господарстві. URL : <https://cutt.ly/UYPRO21>.
18. Добровольська Н. До питання визначення еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів у землеробстві. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. С. 407–409.
19. Черевко Г., Іваницька Г. АПК: оцінка реформування та перспективи розвитку. Вісник аграрної науки. 2001. № 14(1). С. 14–19.
20. Володін С. Інноваційний провайдинг на наукоємному аграрному ринку: теоретико-методологічні аспекти. Економіка АПК. 2006. № 8. С. 9–20.
21. Дем'яненко С. Менеджмент аграрних підприємств : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2005. 347 с.
22. Збарський В., Мацибора В., Чалий А. Економіка сільського господарства : навч. посібник. К. : Каравела, 2009. 264 с.
23. Мацибора В. Економіка сільського господарства: підручник. К. : Вища школа, 1994. 415 с.
24. Лысенко Е. Эколого-экономические основы устойчивого развития земледелия. Экономика сельского хозяйства России. 2002. № 3. С. 29–38.
25. Чернецька О. Методичні підходи до визначення ефективності витрат сільськогосподарських підприємств в управлінському обліку. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2011. Вип. 7(1). С. 188–195. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7\(1\)_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7(1)_35).
26. Економічна енциклопедія : у 3-х т. за ред. С. Мочерного. К. : Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
27. Дворецкий А. Методичний підхід до визначення соціально-економічної ефективності використання земельних ресурсів. Ефективна економіка. 2013. № 5.
28. Ксенова Е. Методологические основы диагностики внутренней социальной эффективности сельскохозяйственного производства. Материалы Международной научнопрактической конференции «Молодёжь в науке». Минск : НАН Беларуси, 2013. С. 37–41.
29. Кісіль М. Критерій і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі. Економіка АПК. 2001. № 8. С. 12–19.
30. Чогут Г. Определение эколого-экономической эффективности использования сельскохозяйственных земель. «Вестник ВГУ. Серия: «Экономика и управление». 2005. № 2. С. 74–78.
31. Васильков В. Організація виробництва: навч. посібник. К. : КНЕУ, 2003. 524 с.
32. Гуторов О. Оцінка земельних ресурсів та ефективності інвестицій : монографія. Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Х., 2006. 368 с.
33. Селиванова Л. Экономический механизм рационального использования сельхозземель. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2002. № 8. С. 28–37.
34. Гордієнко В. Еколого-економічна ефективність використання земель сільськогосподарського призначення : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування». Сумський Державний університет. Суми, 2010. 241 с.

References

1. Ekonomicheskaya enciklopediya. Gl. red. L.I. Abalkin. M. : Ekonomika, 1999. 1022 s.
2. Honcharov S.M., Kushnir N.B. Tlumachnyi slovnyk. Za red. prof. S.M. Honcharova. K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2009. 264 s.
3. Ekonomika: Tolkovyj slovar. Anglo-russkij. Pod red. Dzh. Blek. M. : Ves Mir, 2000. 840 s.
4. Mamalui O.O., Hrytsenko O.A., Damopykh H.Iu. Osnovy ekonomichnoi teorii. Za zah. red. O.O. Mamalui. K. : Yurinkom Inter. 2003. 480 s.
5. Mochernyi S.V., Larina Ya.S., Ustynko O.A., Yurii S.I. Ekonomichni entsyklopedychnyi slovnyk. Lviv : Svit, 2006. 568 s.
6. Novytskyi V.Ie. Ekonomichni resursy tsyvilizovanoho rozvytku : navch. posib. K. : NAU. 2004. 286 s.
7. Lohystyka: Terminologicheskij slovar. Pod red. A. N. Rodnykov. 2-e yzd., yspr. y dop. M. : YNFRA-M, 2000. 352 s.
8. Biznes i menedzhment. Terminologicheskij slovar. Pod red. D. M. Rozenberg. M. : INFRA-M, 1997. 464 s.
9. Filipenko A.S. Ekonomika zarubizhnykh krain. K. : Lybid. 1998. 416 s.
10. Yakymchuk T.V. Efektyvnyi rozvytok tekstylnoho vyrobnytstva na osnovi resursnoho zabezpechennia : dys. ... kand. ekon. nauk 08.07.01 – ekonomika promyslovosti. Kherson. 2005.

11. Viatkin P.S. Faktory zabezpechennia potreb v resursakh silskohospodarskykh pidpriemstv. URL : <https://cutt.ly/kE9k9Jr>.
12. Dovhan O.D. Informatsiini resursy: natsionalni ta derzhavni, zmist, poniattia. Informatsiia i pravo. Vyp 3 (15), 2015. S. 85–91.
13. Rusnak P.P. Ekonomika silskoho hospodarstva : pidruchnyk dlia stud. ekon. spets. vyshch. ahrarnykh zakladiv osvity I-II rivniv akredytatsii. K. : Urozhai, 1998. 319 s.
14. Andriichuk V.H. Ekonomika ahrarnykh pidpriemstv : pidruchnyk. 2-e vyd., dop. i pereroblene. K. : KNEU, 2002. 624 s. URL : <https://cutt.ly/8E9lko4>.
15. Andriichuk V.H. Efektyvnist diialnosti ahrarnykh pidpriemstv: teoriia, metodyka, analiz : monohrafiia. 2-e vyd., bez zmin. K. : KNEU, 2006. 292 s.
16. Yatsiv I. Sotsialna efektyvnist silskohospodarskykh pidpriemstv. Efektyvna ekonomika. 2015. № 1. S. 26–33.
17. Lavruk V. Metodyka otsinky efektyvnosti ta analizu innovatsiinoi diialnosti v silskomu hospodarstvi. URL : <https://cutt.ly/UYPRO21>.
18. Dobrovolska N. Do pytannia vyznachennia ekoloho-ekonomichnoi efektyvnosti vykorystannia zemelnykh resursiv u zemlerobstvi. Materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. Kh. : KhNU imeni V.N. Karazina, 2013. S. 407–409.
19. Cherevko H., Ivanytska H. APK: otsinka reformuvannia ta perspektivy rozvytku. Visnyk ahrarnoi nauky. 2001. № 14(1). S. 14–19.
20. Volodin S. Innovatsiinyi provaidynh na naukoiemnomu ahrarnomu rynku: teoretyko-metodolohichni aspekty. Ekonomika APK. 2006. № 8. S. 9–20.
21. Demianenko S. Menedzhment ahrarnykh pidpriemstv : navch. posibnyk. K. : KNEU, 2005. 347 s.
22. Zbarskyi V., Matsybora V., Chalyi A. Ekonomika silskoho hospodarstva : navch. posibnyk. K. : Karavela, 2009. 264 s.
23. Matsybora V. Ekonomika silskoho hospodarstva: pidruchnyk. K. : Vyshcha shkola, 1994. 415 s.
24. Lysenko E. Ekologo-ekonomicheskie osnovy ustojchivogo razvitiya zemledeliya. Ekonomika selskogo hozyajstva Rossii. 2002. № 3. S. 29–38.
25. Chernetska O. Metodychni pidkhody do vyznachennia efektyvnosti vytrat silskohospodarskykh pidpriemstv v upravlynskomu obliku. Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu. 2011. Vyp. 7(1). S. 188–195. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7\(1\)_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7(1)_35).
26. Ekonomichna entsyklopediia : u 3-kh t. za red. S. Mochernoho. K. : Akademiia, 2000. T. 1. 864 s.
27. Dvoretzkyi A. Metodychni pidkhid do vyznachennia sotsialno-ekonomichnoi efektyvnosti vykorystannia zemelnykh resursiv. Efektyvna ekonomika. 2013. № 5.
28. Ksenova E. Metodologicheskie osnovy diagnostiki vnutrennej socialnoj effektivnosti selskohozyajstvennogo proizvodstva. Materialy Mezhdunarodnoj nauchnoprakticheskoi konferentsii «Molodyozh v nauke». Minsk : NAN Belarusi, 2013. S. 37–41.
29. Kisel M. Kryterii i pokaznyky ekonomichnoi efektyvnosti maloho i serednoho biznesu na seli. Ekonomika APK. 2001. № 8. S. 12–19.
30. Chogut G. Opredelenie ekologo-ekonomicheskoi effektivnosti ispolzovaniya selskohozyajstvennykh zemel. «Vestnik VGU. Seriya: «Ekonomika i upravlenie». 2005. № 2. S. 74–78.
31. Vasylykov V. Orhanizatsiia vyrobnytstva: navch. posibnyk. K. : KNEU, 2003. 524 s.
32. Hutovor O. Otsinka zemelnykh resursiv ta efektyvnosti investytsii : monohrafiia. Khark. nats. ahrar. un-t im. V.V. Dokuchaieva. Kh., 2006. 368 s.
33. Selivanova L. Ekonomicheskij mehanizm racionalnogo ispolzovaniya selhozzemel. Ekonomika selskohozyajstvennykh i pererabatyvayushih predpriyatij. 2002. № 8. S. 28–37.
34. Hordiienko V. Ekologo-ekonomichna efektyvnist vykorystannia zemel silskohospodarskoho pryznachennia : dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.06 «Ekonomika pryrodokorystuvannia». Sumskyi Derzhavnyi universytet. Sumy, 2010. 241 s.

Надійшла / Paper received : 08.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 330.341:332.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-47

OKSANA DUVANOVA

ORCID ID: 0000-0003-2406-5637

e-mail: o.ponomarenko@uabs.sumdu.edu.ua

Sumy State University

THE IMPACT OF INTER-MUNICIPAL COOPERATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES ON LOCAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article confirms that inter-municipal cooperation is a factor influencing the determinants of sustainable local development. The relationship between the number of communities that have concluded agreements on inter-municipal cooperation and a set of indicators of the indicators of sustainable development of territorial communities is formalized based on the use of the correlation-regression analysis toolkit using the STATA software package.

There is a positive impact of increasing the number of communities that have concluded agreements on inter-municipal cooperation on the indicators of the economic component of sustainable development: gross regional product, agricultural output, exports of goods per capita; on the environmental component of sustainable development: reducing the growth rate of pollutant emissions from stationary sources of pollution and reducing the amount of fuel and energy resources consumed in the region. Regarding the indicators of the social component of sustainable development, there is a positive impact on the regional human development index, the share of graduates of secondary schools who received 160 points and above according to the results of external independent evaluation of Ukrainian language and literature, the planned capacity of outpatient clinics, average life expectancy at birth and reduction of a number of criminal offenses committed against human life and health.

Dissemination of inter-municipal cooperation is a promising area for the development of territorial economic systems. It is not only an alternative to the consolidation of communities but also an effective means of ensuring the economic viability of communities in the context of decentralization. Today, inter-municipal cooperation of territorial communities in Ukraine is one of the important directions of local self-government reform.

Keywords: decentralization; inter-municipal cooperation (IMC); cooperation; sustainable development; territorial communities; amalgamated territorial community (ATC).

ДУВАНОВА О. С.

Сумський державний університет

ВПЛИВ МІЖМУНІЦИПАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД НА СТАЛИЙ МІСЦЕВИЙ РОЗВИТОК

У статті доведено, що міжмуніципальне співробітництво є фактором, що впливає на детермінанти сталого місцевого розвитку. Формалізовано взаємозв'язок між кількістю громад, що уклали договори міжмуніципального співробітництва та набором показників сталості розвитку території на основі використання інструментарію кореляційно-регресійного аналізу зі застосуванням програмного комплексу STATA.

Підтверджено позитивний вплив збільшення чисельності громад, що уклали договори міжмуніципального співробітництва на показники економічної складової сталого розвитку: на валовий регіональний продукт, обсяг виробництва продукції сільського господарства, обсяг експорту товарів у розрахунку на одну особу населення; на екологічну складову сталого розвитку: зниження темпи зростання викидів забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення та зменшення обсягів паливноенергетичних ресурсів, спожитих у регіоні. Щодо показників соціальної складової сталого розвитку, то підтверджено позитивний вплив на індекс регіонального людського розвитку, частку випускників загальноосвітніх навчальних закладів, які отримали за результатами зовнішнього незалежного оцінювання з української мови та літератури 160 балів і вище, планову ємність амбулаторно-поліклінічних закладів, середню очікувану тривалість життя при народженні та на зниження кількості кримінальних правопорушень вчинених проти життя та здоров'я людини.

Ключові слова: децентралізація; міжмуніципальне співробітництво; кооперація; сталий розвиток; територіальна громада; об'єднана територіальна громада (ОТГ).

Problem setting

The strategic course of Ukraine at the current stage of development of society is the acquisition of full membership in the European Union. Having defined the European vector of development as its priority, Ukraine declared its intention to implement the principles of sustainable development. The Strategy for Sustainable Development of Ukraine 2020 became a document that reflects the priorities of state development. One of its priority tasks is the reform of decentralization and public administration. The aim of decentralization policy is to move away from the centralized model of governance, to ensure the capacity of local self-government, and to build an effective system of territorial organization of power in Ukraine.

As part of the decentralization reform, amalgamated territorial communities have been established, and various models of interaction between them are being developed.

However, the uneven socio-economic development of territorial communities and their lack of financial capacity led to the search for alternative tools to ensure quality services and the proper quality of life for inhabitants. The European experience of territorial organization of local government offers other solutions than amalgamation. One of such solutions is inter-municipal cooperation.

Recent publications analysis

The research of many domestic and foreign scientists is devoted to cooperation of territorial communities. Ukrainian scholars Burkinsky B.V., Laiko O.I., and Talpa V.P. study the tools of economic cooperation of communities as a means of ensuring the economic capacity of communities in terms of decentralization, as well as an alternative to the process of amalgamation of territorial communities [1]. Sirik Z.S. studied the effectiveness of mechanisms of horizontal cooperation of territorial communities in the context of decentralization [2]. Tolkanov V.V. studied the legislative, institutional, financial aspects of the IMC, as an innovative mechanism for local sustainable growth, and as one of the priorities of local government reform in Ukraine [3].

Many foreign scholars have studied inter-municipal cooperation as an effective tool in the field of public services. Bel G. and Warner M. [3], Baba H. and Asami Y. [4], Niaounakis T. [5] conducted parametric empirical research on the impact of inter-municipal cooperation on some aspects of community development.

Previously unsolved parts of the general problem to which the article is devoted

Despite the significant amount of research in the field of IMC of territorial communities, the mechanism of IMC as a tool for achieving sustainable development of territorial communities in the context of influencing certain determinants of sustainable development requires a comprehensive study. Researchers have looked at some aspects of the IMC's impact on some economic or social indicators, or studied the institutional aspect of the IMC from a management perspective, or the financial aspects of the IMC.

However, the IMC as a mechanism of sustainable development stimulation in the context of decentralization reform remains unresolved.

Formulation of the goals of the article

The aim of the article is to substantiate the impact of inter-municipal cooperation on the determinants of sustainable development of territorial communities.

Key research findings

Firstly, to study IMC as a form of cooperation of territorial communities, it is important to understand the context of the concept of inter-municipal cooperation. For the purposes of our study, 2019 year was chosen because we are interested in IMC as a form of cooperation in territorial communities, and as much as cooperation involves voluntary association to achieve common goals, we chose the period of the decentralization reform phase, during which voluntary amalgamation took place.

Inter-municipal cooperation is relations between two or more territorial communities, carried out on an agreement basis in certain forms in order to ensure socio-economic, cultural development of territories, improving the quality of services based on common interests and goals, effective implementation of local authorities [6]. Inter-municipal cooperation is the result of a conscious decision of local residents and authorities, and the nature of the association is mostly voluntary.

Sustainable development is a development that enables the needs of present generations to be met and allows future generations to meet their needs. It is a balanced development of the country and regions, in which economic growth, material production, and consumption, as well as other activities of society, occur within the limits determined by the ability of ecosystems to recover, absorb pollution and sustain present and future generations [7].

There are three integral components of sustainable development: economic growth, social progress, and environmental protection.

The Ministry of Regional Development monitors the implementation of state regional policy and monitors the socio-economic development of the regions by monitoring the list of relevant indicators according to the relevant Methodology. That is why the data of the database for monitoring the socio-economic development of the regions for 2019 were used to form a list of indicators that characterize sustainable local development [8, 9].

For the purposes of our study, indicators for monitoring the socio-economic development of regions were formed according to three main determinants of sustainable development: social, economic, and environmental, grouping was carried out according to the methodology for determining UN Sustainable Development Indicators. So explained variable presented in second columns of table 1, 2, and 3.

Since we are interested in the impact of IMC of territorial communities on sustainable local development, as an explanatory variable we chose the number of territorial communities used IMC. To form a list of exogenous variables, we used data from the Rural Development Monitor mountain, ATC for 2019 [10], which forms an indicative list of indicators of socio-economic development of the united territorial community according to the methodological recommendations of the Ministry of Regional Development.

Exogenous variables of model are The number of permanent residents aged 16–59 years; Natural increase (decrease) in population; Number of employed (working) population; Contingent in need of social support; Volume of capital investments per 1 person; Number of small and medium enterprises per 1,000 people; Number of cooperatives per 1,000 people; Total length of paved roads; Volume of funding for regional development projects implemented in the ATC; Revenues of the budget of the ATC (without transfers) per 1 person; Capital expenditures of the ATC budget (without transfers) per 1 person; Share of expenditures for the maintenance of the ATC financial resources; Level of budget subsidies; The share of development budget expenditures in total OTG expenditures (excluding own revenues of budgetary institutions); The amount of revenues to the ATC budget from personal income tax per capita; The amount of ATC budget revenues from fees for land per 1 person; The amount of revenues to the

budget of the ATC from the payment of a single tax per 1 person; The amount of revenues to the budget of the OTG from the payment of excise tax per 1 person; the amount of revenues to the budget of the OTG from the payment of real estate tax per 1 person; Share of local budget expenditures on financing benefits, social services; Number of general practitioners - family doctors per 1,000 population; Average occupancy of ATC preschool group; Average occupancy of secondary school classes; Proportion of households that have concluded credit agreements under the mechanisms of support for energy efficiency measures in the housing sector at the expense of the state; Share of settlements of the ATC in which agreements on solid waste disposal have been concluded between households and the service enterprise; Share of settlements agreements with service organizations for the removal of solid waste; Number of individual entrepreneurs per 1000 population.

We use correlation analysis to identify key factors influencing the determinants of sustainable local development. Correlation analysis will also eliminate multicollinearity between input indicators and will identify those that are most closely related to performance variables. The value of the correlation coefficient should not exceed 0.7. Thus, indicators with a high level of correlation: the amount of revenues to the OTG budget from personal income tax, land fees, single tax, excise tax, and real estate tax per 1 person and the share of settlements that have concluded agreements with service organizations for the removal of solid waste are removed from the model.

To establish the impact of IMC on indicators of sustainable local development, regression analysis is used by constructing multifactor spatial regression. The modeling is carried out, which representatively reflects its individual manifestations, but is characterized by limited statistics. The generalized smallest squares method was used for modeling. The model specification is as follows:

$$SD = b_0 + b_1x_1 + \dots + b_qx_q + \varepsilon \quad (1)$$

де SD – indicators of sustainable local development;

x_q – socio-economic indicators of territorial communities which affect sustainable local development;

b_q – regression coefficient;

ε – random error.

The results of modeling the impact of IMC on the economic component of sustainable development are shown in Table 1.

Table 1

Impact of the IMC on the economic determinant of sustainable local development

Hypothesis	Indicators to test the hypothesis	Coef.	R2	P	t	The result of the hypothesis test
1. Contributes to economic growth	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Gross regional Product	280.5667	0.8736	0.003	4.12	Confirmed **
2. Contributes to the growth of agricultural production	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on the Agricultural Production Index	0.0180	0.6790	0.56	0.61	not Confirmed
	Impact of the number of communities that concluded IMC on the volume of agricultural production per 100 hectares of agricultural land	1.5329	0.8486	0.046	2.24	Confirmed *
3. Contributes to improving the investment climate	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Volume of capital investments (except investments from the state budget) per capita, UAH	-62.3126	0.8860	0.108	-1.84	not Confirmed
	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Volume of foreign direct investment per capita, USD USA	-1.7467	0.8923	0.134	-1.65	not Confirmed
4. Contributes to the improvement of foreign trade relations	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on The volume of exports of goods per capita, USD USA	2.2044	0.8562	0.076	1.94	Confirmed +

Note: Coef. - estimates of the coefficients b obtained by MNCs; R2 - coefficient of determination; P - the level of significance of the t criterion; t - t statistics.

Probability of error: + p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

Sources: developed by the authors

The results of the analysis empirically confirmed the hypothesis of a positive impact of IMC on economic growth: there is a positive statistically significant relationship between the number of communities that concluded IMC agreements with the level of gross regional product with a probability of error of 1%. The hypothesis of an increase in agricultural production was partially confirmed (with a probability of error of 4.6%), the hypothesis of improved foreign trade relations was confirmed with a probability of 92.4%.

Thus, an increase in the number of communities concluded IMC agreements by 1 lead to:

- growth of GRP per person by 280.57 UAH;

- an increase in the volume of agricultural production (per 100 hectares of agricultural land) by UAH 1.53 thousand;

- an increase in the volume of exports of goods per person by \$ 2.2. USA.

The hypothesis of contributing to the improvement of the investment climate has not been confirmed, due to the fact that a significant part of IMC agreements is concluded for the provision of municipal services related to social, educational, and medical spheres. This shows a significant underestimation of the IMC mechanism to improve the investment attractiveness of territories.

The results of assessing the impact of IMC on the ecological determinant of sustainable local development are presented in the table 2.

Table 2

Impact of the IMC on the ecological determinant of sustainable local development

Hypothesis	Indicators to test the hypothesis	Coef.	R2	P	t	The result of the hypothesis test
1. Contributes to the separate collection of solid and household waste	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on The share of settlements in which separate collection of solid household waste has been implemented	-0.018	0.7198	0.419	-0,84	not Confirmed
2. Contributes to sustainable use of natural resources and environmental quality: control of air pollution levels	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Growth (reduction) of pollutant emissions from stationary sources of pollution per capita	-0.191297	0.6515	0.063	-2.03	Confirmed +
	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Growth (reduction) of pollutant emissions from mobile sources of pollution per capita	0.0320	0.8032	0.167	1.52	not Confirmed
3. Contributes to the efficient use of fuel and energy resources	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Volumes of fuel and energy resources consumed in the region during the reporting period per capita of the region, tons of oil equivalent	-0.009963	0.8997	0.036	-2.59	Confirmed *
4. Contributes to the spread of alternative or renewable energy sources	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on The share of heat produced in the region from alternative fuels or renewable energy sources for the reporting period, the percentage of total heat produced in the region for the reporting period, %	-0.0967	0.8304	0.153	-1.65	not Confirmed

Note: Coef. - estimates of the coefficients b obtained by MNCs; R2 - coefficient of determination; P - the level of significance of the t criterion; t - t statistics.

Probability of error: + p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

Sources: developed by the authors

The results of the regression analysis partially confirmed the positive impact of the increase in the number of IMC on environmental quality indicators and efficient use of fuel and energy resources. Thus, increasing the number of communities that concluded IMC agreements by 1 leads to:

- reduction of growth rates of pollutant emissions from stationary sources of pollution per capita by 0.19% compared to the previous year;

- reduction of the volume of fuel and energy resources consumed in the region, for the reporting period per capita of the region by 0.009963 tons of oil equivalent.

These results are associated with the optimization of the use of fixed assets of the communal and social sphere of the territorial communities. After all, one of the main forms of IMC in Ukraine is the joint maintenance of utilities and the formation of common infrastructure facilities, medical institutions, and schools.

This result indicates that in the framework of the inter-municipal cooperation project, not enough attention is paid to joint projects of communities on the introduction of alternative fuels. Due to the European experience, it can become an effective direction for the development of IMC in Ukraine.

The results of regression analysis for the third determinant of sustainable development are presented in table 3.

Thus, the number of communities concluded IMC agreements is a statistically significant factor that contributes to the level of human development of territories, improves the level of educational services, activation leads to improved security and quality of educational services. IMS is a driver of social development of territories, with the growing number of communities that concluded a contract IMC on 1:

- The regional human development index increases by 0.0007547 points (with a probability of 95.6%);
- proportion of graduates of secondary schools who received 160 points and above according to the results of external independent evaluation of Ukrainian language and literature increases by 0.0153% (with a probability of 97.3%);

- the planned capacity of outpatient clinics per 10 thousand people increases by 0.5503 visits per shift (1% confidence interval);

- life expectancy at birth increases by 0.0364 years;

- The number of criminal offenses committed against the life and health of a person decreases by 0.1082 per 10 thousand population.

Table 3

Impact of the IMC on the social determinant of sustainable local development

Hypothesis	Indicators to test the hypothesis	Coef.	R2	P	t	The result of the hypothesis test
1. Contributes to human development	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Index of regional human development	0.0007547	0.7339	0.044	2.22	Confirmed *
2. Helps to increase employment	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on The level of employment of the population aged 15-70 years (according to the methodology of the International Labor Organization), the percentage of the economically active population of the relevant age, %	0.0153	0.0602	0.332	1.03	not Confirmed
3. Helps to improve the level of educational services	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Proportion of graduates of secondary schools who received 160 points and above according to the results of external independent evaluation of Ukrainian language and literature, percent of the total number of students who took tests in Ukrainian language and literature, %	0.0243	0.8302	0.027	2.55	Confirmed *
4. Helps to improve the level of health services	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Planned capacity of outpatient clinics per 10 thousand people, visits per shift	0.5503	0.8834	0.003	4.82	Confirmed **
	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Average life expectancy at birth, years	0.0364	0.8049	0.098	1.82	Confirmed +
5. Helps to improve the level of public safety	Impact of the number of communities that concluded an IMC agreement on Number of criminal offenses committed against the life and health of a person per 10 thousand population, units	-0.1082	0.9442	0.04	- 2.52	Confirmed *

Note: Coef. - estimates of the coefficients b obtained by MNCs; R2 - coefficient of determination; P - the level of significance of the t criterion; t - t statistics.

Probability of error: + p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

Sources: developed by the authors

Conclusions from this study and prospects for further exploration in this direction

Summing up the results of the study, we note that the expected result of changes in the level of sustainable local development in the context of decentralization from the spread of cooperation in the form of IMC should be predicted over a longer period of time. However, it should be noted that the overall effect is positive, which indicates the effectiveness of the IMC instrument. In view of these results, recommendations for the dissemination of IMC practices should be reflected in strategies of the territorial community's development.

The processes of voluntary formation of amalgamated territorial communities and decentralization of the administrative-territorial system in Ukraine did not bring the expected growth of economic development of local territorial economic systems. This necessitates the formation of a comprehensive policy to promote the economic development of local areas.

A promising direction for the development of territorial economic systems is to support economic cooperation in communities. The development of inter-municipal cooperation is not only an alternative to the consolidation of communities but also an effective means of ensuring the economic capacity of communities in the context of decentralization. Inter-municipal cooperation projects as a tool to pool resources to improve public service delivery and achieve a clearly defined goal can continue to be the basis for optimizing the administrative and territorial structure of the country, overcoming the depression of individual territories, and creating effective growth centers.

Acknowledgment. The work was performed within the framework of the state budget research development "Convergence of economic and educational transformations in the digital society: modeling the impact on regional and national security" (state registration number: 0121 U 109553)

Література

- Буркинський Б. В. Податкові інструменти забезпечення економічного розвитку і співробітництва територіальних громад / Б. В. Буркинський, О. І. Лайко, В. П. Талпа. // Економічні інновації. – 2020. – № 2 (75). – С. 7–16.
- Сірик З. О. Ефективність використання механізмів співробітництва територіальних громад в умовах децентралізації влади / З. О. Сірик // Регіональна економіка. – 2020. – № 2. – С. 17–32.
- Толканов В. В. Співробітництво територіальних громад (міжмуніципальне співробітництво – ММС) як інноваційний інструмент для забезпечення місцевого економічного розвитку та муніципальної консолідації / В. В. Толканов // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 1(9). ч. 2. – С. 76–80.
- Bel G. Factors explaining inter-municipal cooperation in service delivery: a meta-regression analysis / G. Bel, M. Warner // Journal of Economic Policy Reform. – 2016. – № 19 (2). – P. 91–115.

4. Baba H. Municipal Population size and the benefits of inter-municipal cooperation: panel data evidence from Japan / H. Baba, Y. Asami // *Local Government Studies*. – 2020. – № 46(3). – P. 371–393.
5. Niaounakis T. Inter-municipal cooperation, economies of scale and cost efficiency: an application of stochastic frontier analysis to Dutch municipal tax departments / T. Niaounakis, J. Blank // *Local Government Studies*. – 2017. – № 43(4). – P. 533–554.
6. Про співробітництво територіальних громад [Електронний ресурс] : Закон України від 17.06.2014 р. №1508-VII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.
7. Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року [Електронний ресурс] : Проект Закону України. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html.
8. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2019 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/rejtyngova-oczinka-za-2019-rik-prezentacijni-materialy-2.pdf>.
9. Розрахунок індексу регіонального людського розвитку за 2019 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/10/rozrahunok-indeksu-regionalnogo-lyudskogo-rozvytku-za-2019-rik.pdf>.
10. Інформація про моніторинг розвитку сільських територій (гірських, ОТГ). Інформація щодо показників соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад у 2018-2019 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehional-na-polityka/monitorynh/informatsiya-pro-monitoring-rozvitku-silskih-teritoriy-girskih-otg/informatsiya-pro-monitoring-rozvitku-silskih-teritoriy-girskih-otg-2/>.

References

1. Burkynskyi B. V. Podatkovi instrumenty zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku i spivrobitnytstva terytorialnykh hromad / B. V. Burkynskyi, O. I. Laiko, V. P. Talpa. // *Ekonomichni innovatsii*. – 2020. – № 2 (75). – S. 7–16.
2. Siryk Z. O. Efektyvnist vykorystannia mekhanizmv spivrobitnytstva terytorialnykh hromad v umovakh detsentralizatsii vlady / Z. O. Siryk // *Rehionalna ekonomika*. – 2020. – № 2. – S. 17–32.
3. Tolkanov V. V. Spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad (mizhmunitsypalne spivrobitnytstvo – MMS) yak innovatsiyni instrument dlia zabezpechennia mistsevoho ekonomichnoho rozvytku ta munitsypalnoi konsolidatsii / V. V. Tolkanov // *Naukovyi visnyk Polissia*. – 2017. – № 1(9). ch. 2. – S. 76–80.
3. Bel G. Factors explaining inter-municipal cooperation in service delivery: a meta-regression analysis / G. Bel, M. Warner // *Journal of Economic Policy Reform*. – 2016. – № 19 (2). – P. 91–115.
4. Baba H. Municipal Population size and the benefits of inter-municipal cooperation: panel data evidence from Japan / H. Baba, Y. Asami // *Local Government Studies*. – 2020. – № 46(3). – P. 371–393.
5. Niaounakis T. Inter-municipal cooperation, economies of scale and cost efficiency: an application of stochastic frontier analysis to Dutch municipal tax departments / T. Niaounakis, J. Blank // *Local Government Studies*. – 2017. – № 43(4). – P. 533–554.
6. Pro spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad [Elektronnyi resurs] : Zakon Ukrainy vid 17.06.2014 r. №1508-VII. – Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.
7. Pro Stratehiu staloho rozvytku Ukrainy do 2030 roku [Elektronnyi resurs] : Proekt Zakonu Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html.
8. Monitorynh sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv za 2019 rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/rejtyngova-oczinka-za-2019-rik-prezentacijni-materialy-2.pdf>.
9. Rozrahunok indeksu rehionalnogo liudskoho rozvytku za 2019 rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/10/rozrahunok-indeksu-regionalnogo-lyudskogo-rozvytku-za-2019-rik.pdf>.
10. Informatsiia pro monitorynh rozvytku silskykh terytorii (hirskykh, OTH). Informatsiia shchodo pokaznykiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad u 2018-2019 rokakh [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehional-na-polityka/monitorynh/informatsiya-pro-monitoring-rozvitku-silskih-teritoriy-girskih-otg/informatsiya-pro-monitoring-rozvitku-silskih-teritoriy-girskih-otg-2/>.

Paper received : 19.01.2021

Printed : 10.03.2021

УДК 658.8:338

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-48

ШАПОРЕНКО О. О.

ORCID ID: 0000-0001-7332-9999

e-mail: shea2282827@gmail.com

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПОРІВНЯЛЬНА ДІАГНОСТИКА МЕТОДІВ ПРОСУВАННЯ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ ЛІДЕРІВ ОРГАНІЧНОГО РИНКУ

У статті розглянуто та проаналізовано методи просування органічної продукції у мережі Інтернет, які використовують лідери українського ринку. Досліджено характерні відмінності обраних векторів роботи зі споживачами користувачами мережі. Ідентифіковано основні проблеми, які стають на заваді коректної взаємодії з цільовими аудиторіями. З урахуванням існуючих даних розроблено низку рекомендацій щодо роботи у мережі у контексті сучасних умов ринку

Ключові слова: стратегія розвитку, органічні продукти, органічний ринок, маркетинг, інструменти просування

OLENA SHAPORENKO

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

COMPARATIVE DIAGNOSTICS OF METHODS OF PROMOTION OF ORGANIC MARKET LEADERS ON THE INTERNET

The article considers and analyzes the methods of promoting organic products on the Internet, which are used by leaders of the Ukrainian market. Over the past five years, the form of interaction between producers and consumers of organic products has changed radically, in particular, communication has come to a straight line without unnecessary intermediaries due to the latest opportunities on the Internet. The use of tools that have become more accessible to all market players - this question remains open, as well as the question of consumer readiness for direct interaction with the manufacturer. Characteristic differences of the selected vectors of work with consumers by users of a network are investigated. One of the trends of today is the great transition of retail to the Internet; over the past two years, the picture has changed radically. Of course, lockdown played a big role in this transition in 2020, but after its completion it became clear that manufacturers who did not pay enough attention to such a sales channel, when online sales were almost one of the opportunities to sell goods, far behind those who worked online and build relationships with its customers using all the capabilities and tools of the network. The main problems that hinder the correct interaction with the target audiences are identified. Organic product promotion tools such as brand ambassadors, lack of work with bloggers and opinion leaders, virtually no elements of loyalty programs for regular and potential customers are not used at all. Even the simplest gamification tools are missing. Taking into account the existing data, a number of recommendations for networking in the context of modern market conditions have been developed

Keywords: development strategy, organic products, organic market, marketing, promotion tools

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

Сучасний стан ринку органічної продукції потребує удосконалення стандартних інструментів просування товарів та створення нових форм та методів роботи зі споживачами у мережі Інтернет, з урахуванням реалій світового ринку товарів та послуг. Пошук новітніх можливостей та пристосування існуючих, створення клієнтоорієнтованих форматів, що сприятимуть персоналізації роботи та підвищенню лояльності вимагають додаткового вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням дослідження даної проблематики, формуванням стратегій та систем просування товарів, удосконаленням маркетингових комунікацій в онлайн та офлайн середовищі займалися провідні вітчизняні науковці, серед яких можна зазначити А. Павленка, С. Ілляшенка, Т. Лук'янець, О. Севонькаєву, А. Войчака, М. Сабурову, А. Примака, А. Старостіну, В. Королька, В. Пелішенка, В. Онищенка, Л. Балабанову, Н. Гончарову, О. Некрасову, Е. Голубкова, О. Возняк, Г. Паничкину. Зокрема, шляхи удосконалення інструментів просування органічних товарів були розглянуті Я. Ларіною, С. Ковальчук, І. Перезовою та іншими вченими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Протягом останніх п'яти років докорінно змінилась форма взаємодії виробників та споживачів органічних продуктів, зокрема спілкування вийшло на пряму лінію без зайвих посередників завдяки новітнім можливостям роботи у мережі Інтернет. Та чи використовують інструменти, які стали більш доступними, усі гравці ринку – це питання залишається відкритим, як і питання готовності споживачів до прямої взаємодії з виробником.

Формулювання цілей статті

Основною метою статті є ідентифікація та порівняння методів просування органічної продукції у мережі Інтернет, які використовують лідери українського ринку.









Виклад основного матеріалу

За результатами моніторингу діяльності у сфері органічного виробництва, проведеного

Міністерством економіки України, за 2020 рік нараховується 462 тисячі гектарів земель, зайнятих під органічне виробництво (у показниках враховано як органічні землі, так і землі, що перебувають у перехідному періоді), 549 операторів органічного виробництва, 1,1% відсоток земель сільськогосподарського призначення, зайнятих під органічне виробництво від загальної кількості земель [1]. Враховуючи показники за минулі роки, з 2017 року відбувся суттєвий приріст земель сільськогосподарського призначення, зайнятих під органічне виробництво, загальна кількість збільшилась з 289 у 2017 році до 462 у 2020 році. Виріс загальний відсоток земель сільськогосподарського призначення, зайнятих під органічне виробництво, від загальної кількості земель з 0,7% у 2017 році до 1,1% у 2020 році. А показник загальної кількості операторів зазнав коливань: з 529 у 2017 році збільшився у 2018 році до 635, зменшився у 2019 році до 617, а у 2020 році зменшився до 549 [1].

Таблиця 1

Методи просування виробників органічної продукції в мережі інтернет

					
Місце у рейтингу	5	4	3	2	1
Бренд	Старий Порицьк	Garna Organica	Сквирянкa	Дунайський аграрій	Organic Milk
Компанія виробник	ТОВ «Старий Порицьк»	Компанія «UKROLIYA»	«Сквирянський комбінат Хлібопродуктів»	Господарство «Дунайський аграрій»	ТОВ «Organic Milk» 2013
Рік заснування	ТОВ існує з 2009 року	Компанія існує з 2001 року Торгова марка Garna Organica створена у 2018 році	Господарство існує з 1931 року З 2014 випускають органіку	Господарство існує з 2013 року	ТОВ існує з 2013 року
Кількість продуктів	14	4	13	25	32
Сайт компанії	https://porytsk.com/ua/	https://www.ukroliya.com/uk/	https://skviranka.com.ua/uk/	http://dunagrarian.com/ua/	https://organic-milk.com.ua/
Соціальна мережа Facebook	 https://www.facebook.com/symakarta/ 1922 підписника	 https://www.facebook.com/UKROLIYA 4 737 підписника	 https://www.facebook.com/skviranka/ 12 804 підписника	 https://www.facebook.com/people/%D0%94%D1%83%D0%BD%D0%B0%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D0%90%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%80%D1%96%D0%B9/100050355700333 791 підписник	 https://www.facebook.com/organicmilk/O/ 15 807 підписників
Соціальна мережа Instagram	 https://www.instagram.com/staryi_porytsk/ 1297 підписників \ 53 публікації	 https://www.instagram.com/garna_organica/?hl=ru 1245 підписника 184 публікації	 https://www.instagram.com/skviranka/ 2215 підписника 259 публікацій	 https://www.instagram.com/danubeagrarian/ 4 844 підписники 100 публікацій	 https://www.instagram.com/organic_milk_o/ 2125 підписники 521 публікацій
Сертифікаційний орган	Органік Стандарт	Органік Стандарт	Органік Стандарт	Global Gap. Organic Standard	Органік стандарт
Стандарт органічного виробництва	Європейський Союз: Постанова Ради (ЄС) 834/2007	ТОВ "Органік Стандарт"	Європейський Союз: Постанова Ради (ЄС) 834/2007	Європейський Союз: Постанова Ради (ЄС) 834/2007, Швейцарія: BioSuisse	Європейський Союз: Постанова Ради (ЄС) 834/2007
Види сертифікованої діяльності	Рослинництво Тваринництво Експорт Імпорт Переробка	Експорт Імпорт Переробка	Експорт Імпорт Переробка	Рослинництво Тваринництво Експорт Імпорт	Експорт Імпорт Заготівля дикорослих продуктів Переробка
Види продукції	Молочна продукція рослинництво	Олійна продукція шрот	Хлібопродукти	Фреш група (свіжі овочі, фрукти та ягоди) Яйця	Молочна продукція

Джерело: розроблено автором на основі джерел [4–18]

Основними споживачами української органічної продукції є країни ЄС. Більше 10% від усієї органічної агропродовольчої продукції, що ввезено у ЄС, походить з України. Протягом останніх трьох років серед 123 країн експортерів органічної агропродовольчої продукції Україна з 4 міста у 2018 році піднялась на друге місце у 2019 році, а у 2020 знову посіла 4 місце [2]. На фоні безумовного успіху на зовнішніх ринках, розглянемо загальний стан та перспективи розвитку внутрішнього ринку органічної продукції. На внутрішньому ринку залишається близько 20% від загальної кількості здобутої органічної агропродовольчої продукції. Ці продукти можна зустріти у вільному доступі на полицях супермаркетів, у невеличких спеціальних магазинах, на ярмарках та придбати через мережу Інтернет на маркетплейсах та напряду у виробників.

Одним з трендів сьогодення є великий, масштабний перехід ритейла у мережу інтернет, при цьому протягом останніх двох років картинна докорінно змінилась. Звичайно, у 2020 році велику роль у такому переході відіграв локдаун, але після його закінчення стало абсолютно зрозуміло, що виробники, які не приділяли достатньої уваги такому каналу збуту, коли продажі через Інтернет були практично однією з можливостей реалізації товарів, значно поступаються тим, хто працював у мережі та будував відносини зі своїми споживачами, використовуючи усі можливості та інструменти мережі.

За щорічним рейтингом найбільш впізнаваних органічних брендів від спільного моніторингу BrandStory та «Органік Стандарт» [3] розглянемо виробників першої п'ятірки та порівняємо їх методи просування у мережі Інтернет (таблиця 1).

З таблиці 1 видно, що в усіх лідерів виробників у наявності є сайти, у Organic Milk на сайті є форма зворотного зв'язку зі споживачами у вигляді анкети. Також в усіх виробників є профілі у соціальних мережах Facebook та Instagram, та на жаль, практично усі публікації просто дублюються, хоча як відомо, ці мережі мають чітке розподілення за цільовими аудиторіями. Наприклад, користувачі Facebook – це переважно люди віком 30-40 років, достатньо платоспроможні, а контент мережі пропорційно розділено на діловий та розважальний, пости містять багато текстових повідомлень, а користувачі Instagram – це переважно споживачі до 35 років, контент, переважно, складається з фото та відео. У виробників органічної продукції абсолютно відсутня робота з такими мережами, як Telegram та Twitter. Telegram – це кросплатформенний месенджер з унікальними можливостями клієнтської підтримки, роботою з необмеженою кількістю файлів, умовною анонімістю, та роботою з ботами, рівень платоспроможності аудиторії мережі вважається достатнім. Twitter – це потужний представник мікроблогінга, що широко використовується у Європі та Сполучених Штатах Америки, а з урахуванням сьогоденних світових реалій розширення клієнтської мережі є площадкою з достатньо платоспроможною аудиторією.

У комунікаційній діяльності виробників органічних продуктів не задіяні навіть такі месенджери, як WhatsApp та Viber, хоча аудиторія їх користувачів доволі потужна, сьогодні в Україні налічується найбільша аудиторія користувачів Viber різних вікових категорій, платоспроможність аудиторії цих месенджерів дуже різноманітна, а інструменти роботи доволі прості: групи, розсилки повідомлень, публік-чати та публік-аккаунти.

На жаль, абсолютно не використовуються такі інструменти просування органічних продуктів, як бренд-амбасадорінг, відсутня робота з блогерами та лідерами думок, майже відсутні елементи програм лояльності для постійних та потенційних клієнтів. Відсутні навіть найпростіші інструменти гейміфікації.

Аналізуючи змістовне наповнення постів та проміжки між публікаціями, стає зрозумілим факт відсутності плану публікацій, тобто у просуванні органічного продукту через соціальні мережі не всі інструменти використовують належним чином. Такий стан речей свідчить про відсутність чіткої SMM стратегії просування загалом, що ускладнює, а у окремих випадках унеможливорює зустріч споживачів органічного продукту безпосередньо з продуктом.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Враховуючи результати дослідження порівняльної діагностики методів просування у мережі Інтернет сучасного стану ринку органічної продукції та інструменти просування на прикладах лідерів, стає очевидним, що виникає необхідність не просто удосконалення старих інструментів просування товарів, а створення абсолютно нових стратегій форм та методів роботи зі споживачами органічних продуктів, з урахуванням реалій світового ринку товарів та послуг. Дослідження уподобань цільової аудиторії стане вдалим стартом створення стратегії просування органічних продуктів у мережі, складовими якого стануть розробка SMM стратегії, створення програм лояльності для постійних споживачів, залучення блогерів та відомих людей, які можуть стати амбасадорами органічних брендів та сприяти просуванню органічних продуктів, залучаючи та активізуючи своїх підписників, доречним та сучасним інструментом може стати гейміфікація, яка сприятиме росту персоналізації роботи з споживачами та підвищить мотиваційну зацікавленість до органічних продуктів.

Література

1. Сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.me.gov.ua/documents/detail?lang=uk-ua&id=ed6463ce-f338-4ef0-a8a8-e778d3d0ffd1&title=organichnevrobnitstvovukraini>

2. BIOFACH Newsroom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.biofach.de/en/news/press-releases/2021-biofachespecial-strongshow-gzq2isx2oi_pireport
3. Названо ТОП-15 органічних брендів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://agroportal.ua/ua/news/novosti-kompanii/nazvany-top15-organicheskikh-brendov-ukrainy/>
4. «Старий Порицьк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://porytsk.com/ua>
5. «Garna Organica» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukroliya.com/uk/>
6. «Сквирянкa» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://skviryanka.com.ua/uk/>
7. «Дунайський аграрій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dunagrarian.com/ua>
8. «Organic Milk» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://organic-milk.com.ua/>
9. «Старий Порицьк» // Facebook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/syrnakarta/>
10. «Garna Organica» // Facebook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/UKROLIYA>
11. «Сквирянкa» // Facebook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/skviryanka/>
12. «Дунайський аграрій» // Facebook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/people/%D0%94%D1%83%D0%BD%D0%B0%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D0%90%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%80%D1%96%D0%B9/100050355700333>
13. «Organic Milk» // Facebook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/organicmilk.O/>
14. «Старий Порицьк» // Instagram [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.instagram.com/staryi_porytsk/
15. «Garna Organica» // Instagram [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.instagram.com/garna_organica/?hl=ru
16. «Сквирянкa» Instagram [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.instagram.com/skviryanka/>
17. «Дунайський аграрій» // Instagram [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.instagram.com/danubeagrarian/>
18. «Organic Milk» // Instagram [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.instagram.com/organic_milk_o/

References

1. Sait Ministerstva ekonomiky Ukrainy. URL: <https://www.me.gov.ua/documents/detail?lang=uk-ua&id=ed6463ce-f338-4ef0-a8a8-e778d3d0ffd1&title=organichnevirobnistvovukraini>
2. BIOFACH Newsroom. URL: https://www.biofach.de/en/news/press-releases/2021-biofachespecial-strongshow-gzq2isx2oi_pireport
3. Nazvano TOP-15 orhanichnykh brendiv Ukrainy. URL: <https://agroportal.ua/ua/news/novosti-kompanii/nazvany-top15-organicheskikh-brendov-ukrainy/>
4. «Staryi Porytsk». URL: <https://porytsk.com/ua>
5. «Garna Organica». URL: <https://www.ukroliya.com/uk/>
6. «Skvyrianka». URL: <https://skviryanka.com.ua/uk/>
7. «Dunaiskyi ahrarii». URL: <http://dunagrarian.com/ua>
8. «Organic Milk». URL: <https://organic-milk.com.ua/>
9. «Staryi Porytsk» // Facebook. URL: <https://www.facebook.com/syrnakarta/>
10. «Garna Organica» // Facebook. URL: <https://www.facebook.com/UKROLIYA>
11. «Skvyrianka» // Facebook. URL: <https://www.facebook.com/skviryanka/>
12. «Dunaiskyi ahrarii» // Facebook. URL: <https://www.facebook.com/people/%D0%94%D1%83%D0%BD%D0%B0%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D0%90%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%80%D1%96%D0%B9/100050355700333>
13. «Organic Milk» // Facebook. URL: <https://www.facebook.com/organicmilk.O/>
14. «Staryi Porytsk» // Instagram. URL: https://www.instagram.com/staryi_porytsk/
15. «Garna Organica» // Instagram. URL: https://www.instagram.com/garna_organica/?hl=ru
16. «Skvyrianka» Instagram. URL: <https://www.instagram.com/skviryanka/>
17. «Dunaiskyi ahrarii» // Instagram. URL: <https://www.instagram.com/danubeagrarian/>
18. «Organic Milk» // Instagram. URL: https://www.instagram.com/organic_milk_o/

Надійшла / Paper received : 02.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 338.246.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-49

ТКАЧЕНКО А. М.

ORCID ID: 0000-0002-1823-2579

e-mail: alla0676128584@gmail.com

Національний університет «Запорізька політехніка»

БУГРИМ О. Ю.

e-mail: albugrim@ukr.net

Національний університет «Запорізька політехніка»

ЕКОЛОГІЧНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток підприємств будівельної галузі передбачає наявність належних екологічних стратегій. Екологічна стратегія є способом досягнення цілей суб'єкта господарювання, котрий відрізняється від других способів своєю новизною, насамперед для цього підприємства, для галузі, покупців, держави в цілому тощо. Саме розбіжність у підходах дає змогу менеджерам націлити пильну увагу на використання належного методичного забезпечення, котре враховує основні вимоги, які мають бути задіяні в процесі стратегічного планування. Завдяки отакому підходу забезпечується розробка чіткої і життєздатної стратегії, спроможної забезпечити підприємству стійкі та тривалі конкурентні привілеї. Наразі на території України чимало будівельних підприємств мають зацікавленість в тому, щоб домогтись належної екологічної продуктивності, прагнуть контролювати вплив на довкілля. Для дієвої реалізації стратегії будівельного підприємства, враховуючи його екологічну відповідальність, повинно бути окреслено перелік критеріїв, за котрими може бути сформований прийнятний її рівень. Суперечлива природа формування ефективної екологічної стратегії продукує розв'язання задач за виваженням підходом, а також оптимізації механізмів існування міжнародних товарних ринків. Екологічна стратегія безпосередньо має розглядатись у взаємозв'язку із фронтальною специфікою, тенденціями, динамікою наявності екологічної свідомості здійснення господарських ухвал у всіх царинах та на всіх щаблях їх діяльності. Передовий досвід розвинутих держав щодо інтеграції екологічної політики в усі галузі економіки та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління демонструє те, що сталий розвиток держави неможливий без екологічного складника. Наразі будівельні підприємства впроваджують у виробництво нові стандарти екологічного менеджменту, що актуально для вітчизняних підприємств задля підвищення їх конкурентоспроможності. Екологічний менеджмент спирається на сукупність форм, методів, засобів управління виробничими процесами для досягнення екологічної та економічної ефективності з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств. Відповідно, досягнення конкурентної переваги підприємства базується не лише на нижчій собівартості продукції порівняно з конкурентами, але й на ефективній управлінській системі, активному впровадженні інновацій, у тому числі й екологічно чистих технологій. Стратегія екологічної політики має визначати не лише пріоритетні цілі та напрями, але і відповідні заходи та засоби для їх реалізації з урахуванням реального стану довкілля та тенденцій до змін у ньому, потреб соціального та економічного розвитку країни на основі фундаментальних доктринальних положень. Виявлення можливих негативних екологічних наслідків ведення діяльності в будівельній галузі, превентивне усунення можливих загроз у цій сфері стають основою успішного функціонування компаній, які націлені на розвиток та визнання.

Ключові слова: екологічна стратегія, будівельна галузь, екологічний менеджмент, конкурентоспроможність.

ALLA TKACHENKO, ALEXSANDER BUGRIM

“Zaporizhzhia Polytechnic” National University

ECOLOGICAL STRATEGY OF CONSTRUCTION ENTERPRISE DEVELOPMENT

The development of construction companies requires appropriate environmental strategies. Environmental strategy is a new way to achieve the goals of the business entity. Differences in approaches allow managers to pay attention to the use of appropriate methodological support. This methodological support takes into account the basic requirements that must be involved in the process of strategic planning. This approach ensures the development of a clear strategy to ensure sustainable and long-term competitive advantages of the enterprise. In Ukraine, construction companies are interested in controlling the environmental impact. For the effective implementation of the strategy of the construction company it is important to take into account its environmental component. The contradictory nature of the formation of an effective environmental strategy stimulates the optimization of the mechanisms of functioning of international commodity markets. Environmental strategy should be considered in conjunction with the specifics, trends and dynamics of economic decision-making. The best practices of developed countries confirm that sustainable development is impossible without the environmental component. Construction companies are introducing new environmental management standards into production. This is relevant for domestic enterprises to increase their competitiveness. Environmental management is based on a set of forms, methods, tools for managing production processes to achieve environmental and economic efficiency. The purpose of this is to increase the competitiveness of enterprises. Accordingly, the achievement of competitive advantage of the enterprise is based on lower production costs compared to competitors. In addition to this factor, competitiveness is based on an effective management system, active implementation of innovations (including environmentally friendly technologies). The strategy of environmental policy should take into account the real trends of environmental change, the needs of social and economic development of the country on the basis of fundamental doctrinal provisions. For the successful operation of companies, it is important to identify the negative environmental consequences of activities in the construction industry and prevent possible threats in this area.

Key words: ecological strategy, construction industry, ecological management, competitiveness.

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

Розвиток підприємств будівельної галузі передбачає наявність належних екологічних стратегій.

Формування подібної стратегії передусім передбачає дослідження її ролі для всебічного розвитку будівельних підприємств. Саме розбіжність у підходах дає змогу менеджерам націлити пильну увагу на використання належного методичного забезпечення, котре враховує основні вимоги, що мають бути задіяні в процесі стратегічного планування.

Новий трансформований погляд на це питання торкається всіх сфер виробничо-господарської діяльності та управління, який варто реалізовувати на кожному етапі життєвого циклу будівельних підприємств, що потребує повного ресурсного та організаційно-управлінського забезпечення здійснюваного на підґрунті симбіозу наукових та інтелектуальних здібностей та термінового запровадження у практичну діяльність.

Екологічна стратегія є способом досягнення цілей суб'єкта господарювання, котрий різниться від других способів своєю новизною, насамперед для цього підприємства, для галузі, покупців, держави в цілому тощо. Будь-яким стратегічним діям будівельного підприємства притаманна наявність інноваційного характеру, адже вони так чи інакше базуються на новаціях в економічній, виробничій, збутовій чи адміністративній сферах [1, с. 165].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питаннями формування екологічної стратегії розвитку суб'єктів господарювання займалось багато науковців, зокрема Божанова В.В., Глуха В.В., Кононова В.В., Козаченко Т.П., Лісовський С.А., Маруняк С.О., Руденко Л.Г., Хилько М.І. та ін.. В той же час існує нагальна потреба систематизації поглядів щодо даної проблематики.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є систематизація основних наукових підходів до розвитку будівельних підприємств в площині державної політики управління екологічною стратегією.

Виклад основного матеріалу дослідження

Формування екологічної стратегії розвитку будівельних підприємств базується на дослідженні зовнішніх факторів, які впливають на суб'єкт господарювання з урахуванням внутрішніх сильних та слабких сторонах. Завдяки такому підходу забезпечується розробка чіткої і життєздатної стратегії, спроможної забезпечити підприємству стійкі та тривалі конкурентні привілеї. Формування екологічної стратегії підприємств будівельної галузі знаходиться в площині загального стратегічного керування, спираючись на загальні підходи до стратегічного управління та використовуючи комплексний інтегрований підхід [2, с. 173].

Доцільність формування стратегії на рівні підприємства передбачає п'ять першочергових етапів:

1. Етап позиціонування. У межах загальної стадії варто окреслити мету розвитку суб'єкта господарювання, місію щодо стратегічного розвитку підприємства та місце щодо стратегічного розвитку підприємства в системі загального розвитку стратегії інших суб'єктів.

2. Етап дослідження показників розвитку суб'єкта господарювання. В межах зазначеного етапу доцільно оцінити: документальне забезпечення стратегічного керування, проаналізувати основні документи розвитку, порівнюючи їх з плановими та звітними даними.

3. Етап розроблення стратегії включає альтернативний вибір, розроблення цільових орієнтирів для кожного вектора економічної стратегії суб'єкта господарювання.

4. Етап запровадження екологічної стратегії передбачає виразне здійснення передбачуваних показників, а також моніторинг їх досягнення та встановлення відхилення.

5. Етап оцінювання продуктивності запровадження екологічної стратегії передбачає оцінювання порівняльних даних з попередніми показниками [4, с.56].

Охорона оточуючого середовища враховує збереження та регенерацію природних ресурсів з метою безпосереднього попередження явного та опосередкованого від'ємного впливу наслідків життєдіяльності людини на довкілля та здоров'я людей.

Наразі на території України чимало будівельних підприємств мають зацікавленість в тому, щоб домогтись належної екологічної продуктивності, прагнуть контролювати вплив на довкілля. Все це відбувається в умовах посилення та удосконалення законодавства, яке спрямоване на охорону довкілля. Екологічна політика має здійснюватись не окремими суб'єктами господарювання, а вирішуватись на рівні держави, залучаючи усіх, хто має вплив на довкілля. Екологічна політика держави повинна здійснюватись у межах чітко структурованої системи державного керування на всіх рівнях (суб'єктному, регіональному, галузевому та державному) [3, с.11].

Для дієвої реалізації стратегії будівельного підприємства, враховуючи його екологічну відповідальність, повинно бути окреслено перелік критеріїв, за котрими може бути сформований прийнятний її рівень. Усі критерії варто поділити на дві групи: ті, котрі відносяться до сфери беззаперечного дотримання екологічних зобов'язань, і ті, котрі припадають до особистого екологічного починання суб'єкта господарювання і позначаються як добровільні. До гурту критеріїв суб'єктивної екологічної ініціативи доречно включити дві підгрупи ознак: керування екологією будівельного виробництва та продуктивність спілкувань із зацікавленими суб'єктами. Тобто використовуючи ці еталони, можна стверджувати про факт дотримання сформованої концепції відповідальності конкретного суб'єкта господарювання в екологічній сфері. Таким чином, поряд з управлінськими і ринковими важелями регулювання природокористування

чималу роль відіграють також методи та інструменти реалізації екологічної політики, започатковані на добровільних укладах між органами державного управління, суб'єктами-природокористувачами, населенням стосовно забезпечення екологічної безпеки у площині виробництва і використання продукції, оздоровлення довкілля [5, с. 21].

Суперечлива природа формування ефективної екологічної стратегії продукує розв'язок задач за виваженим підходом, а також оптимізації механізмів існування міжнародних товарних ринків. Ключовою ланкою у даному процесі повинно стати запровадження глобальної стратегії їх екологізації. Тому саме вона має визначати пріоритетну мету, етапи, принципи, завдання, форми, методи, важелі, інструменти дієвого запровадження екологічних норм в межах певних ринків та загалом міжнародної спільноти. Тому варто аналізувати передумови формування стратегії екологізації міжнародних товарних ринків з окресленням конкретних завдань, необхідних для безпосередньої її реалізації.

Екологічна стратегія безпосередньо має розглядатись у взаємозв'язку із фронтальною специфікою, тенденціями, динамікою наявності екологічної свідомості здійснення господарських ухвал у всіх царинах та на всіх щаблях їх діяльності. Виходячи із визначення стратегії як сукупності інструментів, методів та реальних заходів тривалого характеру, цілеспрямованих на досягнення основоположної мети розвитку, варто використовувати комплексний підхід стосовно окреслення стратегічних векторів розвитку складових загальної системи світового господарства, спираючись на екологізаційний фактор. Доцільність його врахування не тільки продукує сучасні вектори розвитку міжнародних товарних ринків, вона стала неспростовним підніжжям інноваційних технологічних ухвал і модерних тенденцій їх взаємодіяння з довкіллям.

Стратегічна взаємодія постатей міжнародної системи спонукає вироблення колективного комплексу кроків, впливів, заходів, котрі б забезпечували її розвиток поряд зі скороченням від'ємного навантаження та на формування екологічних починань у реалізації векторів економічної взаємодії. Подібний процес обтяжується наявністю протиріч розвитку екологічних аспектів. Зокрема втілює вплив, з одного боку, на діяльність товарних ринків, а з іншого – породжує щільний зв'язок особливостей їх розвитку. Насамперед, варто зауважити, що інтенсифікація та нарощення торговельної співпраці зумовлює погіршення її екологізаційної домінанції та потребує розроблення важелів, які б дали змогу врахувати взаємовигідне співробітництво, враховуючи всі аспекти даного питання. З-поміж головних чинників, що позначаються на формуванні стратегії екологізації міжнародних товарних ринків, необхідно виокремити наступні: вичерпність сучасної ресурсної бази, розвиток новацій, екологічна ефективність, розвиток зв'язків між державами світу, підвищення до екологічності вимог світових ринків, позитивні зміни у структурі міжнародної торгівлі, суттєве зростання навантаження у площині економічної взаємодії на оточуюче середовище, екологічні канони до нинішніх умов виробництва та реалізації продукції [6, с.55].

До основних векторів розвитку нинішньої екологічної політики нашої країни можна віднести:

- формування модерного економічного та правового механізму регулювання стосовно впливу господарської, військової та другої діяльності на довкілля;
- поліпшення законодавства з охорони довкілля та його акомодацию до сучасної соціальної та економічної моделі;
- удосконалення підходів до формування стандартів з охорони довкілля;
- створення на державному рівні цілісного порядку екологічного моніторингу;
- стимулювання введення екологічно прозорих і ресурсозберігаючих технологій;
- піднесення інституцій екологічної експертизи;
- розвиток бізнесу у царині екології;
- розширення безпосередньої участі громадян у прийнятті ухвал у царині природоохоронної діяльності;
- зміцнення співробітництва з зарубіжними партнерами в сфері охорони довкілля;
- створення дієвої системи повсякденної екологічної освіти [3, с.12].

Досвід розвинутих держав показує, що результативне керування охороною довкілля дозволяє подальше формування соціального та економічного піднесення з мінімальним впливом. Прогресивний досвід цивілізованих країн стосовно інтеграції екологічної політики в провідні сфери економіки та вдосконалення цілісної системи екологічного керування показує те, що тривкий розвиток держави нездійснений без наявності екологічного компонента.

Нинішні тенденції, стратегічні основи та далекосяжні спрямування сталого розвитку нашої країни в глобальному оточенні на основі розгляду й оцінювання сучасних наукових концепцій в контексті всесвітніх господарських положень відповідно до існуючих стратегічних можливостей держави започатковано Інститутом економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України. Продуктивне керування охороною довкілля формує перспективу для соціального та економічного розвитку нашої країни без погіршення довкілля. Обрання найбільш дієвих векторів урядового регулювання у царині охорони довкілля є доволі актуальним вектором під час запровадження реформ.

Сучасна екологічна політика країни формується з врахуванням активності й супротивних громадських інституцій, знаходячись з ними в тісному співробітництві. Утім завершальний результат

урядової екологічної політики досягається безпосередньо завдяки діяльності не лише держави та її інституцій, але й других постатей, діяльність яких цілеспрямована на екологічну безпеку в площині чинного законодавства. Однак наявна нині законодавча база вирішення проблем екології, що регламентується Законом нашої країни «Про державне прогнозування та розроблення програм ергономічного і соціального розвитку України» повною мірою не відповідає канонам епохи [7, с. 92].

Наша країна намагається впроваджувати виразні напрацювання ЄС стосовно збереження довкілля, в тому числі і за допомогою екологізації на рівні територіального планування. Нинішній порядок територіального планування в нашій країні сформувався під дією низки чинників і наразі поєднує практику пострадянського, національного планування та окремі деталі європейських практик. Приміром, здійснено спроби інтеграції Основних положень сталого просторового розвитку Європи, а також поодиноких рішень СЕМАТ (Європейська конференція міністрів, відповідальних за регіональне планування). Втім, процес перетворення радянського планувального спадку проходить доволі поволі, передусім через серйозні відміни у підходах до реалізації та методології. Варто відзначити недоліки у царині індикації просторового розвитку. Наша країна не має затвердженого порядку відповідних індикаторів, крім ланцюга показників, котрими користуються в Генеральній схемі планування певної території. Доки що не запроваджено в діяльність і європейську систему розроблення стратегій просторового розвитку. Окрім того в нашій країні не започаткована Стратегія збалансованого розвитку. Тому, комплексне оцінювання соціальних та економічних процесів і впливів їх на довкілля майже не відбувається.

Наразі основи галузевого планування в нашій країні здійснюється в площині дії понад сотні нормативних актів (Конституція, Кодекси, Постанови Верховної Ради та Кабінету Міністрів, Закони, накази Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства). Узагалі нормативно-законодавчу базу в царині територіального планування можна в цілому вважати започаткованою, хоча питання погоджування поодиноких канонів, уніфікації правил та визначень, розмежування прав та обов'язків суб'єктів даного процесу лишаються болючими, і ця база містить багато недоліків. Разом з тим, в межах планування, дотепер не вдається розв'язати проблему збереження довкілля загалом. У країнах ЄС це питання усвідомлено давно, і свого часу було започатковано введення визначного для визначення поточного стану і перспектив розвитку процедури формування стратегічної екологічної оцінки (СЕО) [8, с. 7].

СЕО характеризують безперервний процес вираження та обліку чинників і потенціальних результатів політики, стратегій, платформ, котрі розробляються і запроваджуються. Спираючись на це, стратегічна екологічна оцінка є невід'ємною частиною нинішнього стратегічного планування та важелем екологічної політики, націленої на збалансування інтересів зацікавлених учасників у ході розроблення і здійснення планів, програм і стратегій.

Застосування процедур СЕО безпосередньо пов'язане з фундаментальною оцінкою взаємин між розвитком та довкіллям, котре зазнало помітних перемін з початку нинішнього екологічного руху. Доречно зауважити, що СЕО здобула міжнародне визнання як провідний важель інтеграції екологічних пріоритетів при здійсненні стратегічного планування та прийнятті стратегічних ухвал.

Отже першорядна задача, котра ставиться перед СЕО, полягає в забезпеченні вживання екологічних ініціатив при розробленні стратегічних документів, а результати реалізації подібних документів мають для довкілля бути мінімальними.

Вітчизняні вчені зазвичай у своїх роботах звертали увагу на проблематику імплементації СЕО в національну політику, утім питання покращення методичних підходів до запровадження СЕО лишаються нагальними і вимагають підвищеної опіки.

Практика проведення СЕО в нашій країні знаходиться на первинній стадії і носить характер порізаних пілотних проектів, але її розвиток вельми цінний для забезпечення інтегрованості екологічної політики. Саме стратегічна екологічна оцінка сприяє примноженню якості адміністративних рішень, пригальмувати рівень конфліктів між суспільством і владою та мінімізувати ризик появи вартісних похибок у майбутньому в ході виконання стратегічного документу [9, с. 99].

Останніми роками компанії-лідери світових ринків наполегливо сконцентрувалися на виконанні концепції сталого розвитку. Наразі все активніше задля підвищення конкурентоспроможності в Україні будівельні підприємства впроваджують у виробничу сферу нові норми екологічного управління. Розуміння екологічного управління доволі нове, оскільки його використання пов'язано з перетвореннями в національний економіці та її ринковим спрямуванням. Історичний розріст екологічного управління в розвинених країнах можна оцінити умовним виокремленням трьох його провідних стадій. Перша стадія розвитку екологічного управління – рання – триває з першої половини ХХ сторіччя до 1970 р. Для неї притаманним є брак законодавчо регламентованих правил та норм екологічної безпеки.

Екологічний менеджмент – це сукупність методів, форм, прийомів керування виробничими процесами задля успіху економічної та екологічної продуктивності з метою суттєвого підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Незалежно від підходу стосовно та трактування сутності екологічного менеджменту всі вони говорять про доцільність та закономірність вживання його для формування конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Конкурентні переваги, які мають підприємства, можуть бути технологічними, конструктивними,

інформаційними, кваліфікаційними, управлінськими, спадковими тощо. При цьому їх основним мірилом є ступінь продуктивності виробництва. Наразі конкурентні переваги фігурують тоді, коли суб'єкт господарювання може одержати прибутковість, вищу від посереднього показника за окресленим видом виробничої діяльності чи сегментом певного ринку. Таким чином, успіхи конкурентної переваги суб'єкта господарювання ґрунтуються на початковій собівартості відносно до конкурентів, продуктивній адміністративній системі, активному запровадженні нововведень. Як показує досвід цивілізованих держав, екологічно чисті виробництва панують у будь-якій галузі, є високо прибутковими. Завдяки запровадженню сучасних екологічних технологій досягається суттєве скорочення виробничих витрат суб'єкта господарювання, суттєве підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, а також безпосереднє досягнення стратегічних переваг [10, с. 118].

Г.І. Балюк наголошує, що державна екологічна політика – це винятковий вид державної політики. Акцентуючи увагу на такій основній рисі державної екологічної політики, як її державно-вольовий характер, необхідно підкреслити і низку її специфічних ознак. Вона побудована на праві та пов'язана з правом (і не лише з екологічним), водночас екологічне право є об'єктом державної екологічної політики і одночасно одним з найважливіших засобів її реалізації. Вона має різні рівні (загальнодержавний, регіональний, муніципальний, локальний), здійснюється правовими методами, спирається на примус, є публічною, офіційною. Держава як основний суб'єкт державної екологічної політики має виділяти пріоритетні цінності – гарантування екологічної безпеки, підтримання екологічної рівноваги на території України, збереження генофонду Українського народу [12, с.188].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Стратегія захисту довкілля має розкривати не тільки першочергові завдання та головні вектори, але й пріоритетні вектори та прийоми для їх здійснення з урахуванням конкретного стану та тенденцій щодо бажаних змін у ньому, вимог економічного та соціального розвитку нашої країни на основі розгорнутих доктринальних принципів. Оце і є наслідком здійснення фундаментальних досліджень, які пов'язані з ґрунтовним розглядом природи подій, з'ясуванням тенденцій та закономірностей розвитку. Ефективність екологічної політики на рівні держави напряму залежить від продуктивності інструментів її прагматичного здійснення. Нині законодавство України у площині захисту довкілля вимагає інтеграції в життя країни на рівні реформування системи належних законодавчих постанов. Система керування в сфері охорони довкілля цілеспрямована на здійснення та покращання політики в охорони оточуючого середовища, створення надійного виробничого середовища у кожного суб'єкта господарювання, охорону інтересів співробітників, котрі постраждали від забруднення довкілля, забезпечення результативного взаємодіяння постатей соціальних та трудових взаємовідносин у рішенні проблем охорони навколишнього середовища. Першорядним завданням нашої держави в нинішніх умовах є стрімке запровадження такого порядку регуляторів, котрі ґрунтуються на комбінації вигідних важелів заохочення та змушують адміністрацію підприємства запродати ресурсозберігаючі та природоохоронні заходи. Перспективним є впровадження сучасних регуляторів природокористування, таких як гнучкі екологічні податки, різні податкові пільги тощо. Задля забезпечення відповідного екологічного стану зловідомим лишається питання запровадження важелів проектно-орієнтованого керування. Наразі в нашій країні регулювання охорони довкілля відбувається за сприянням механізму адміністративних та правових форм керування. Важливими є екологічні стандарти, котрі розробляються на основі чинного законодавства з урахуванням нагальних вимог. Стандарти якості природного середовища — єдині вимоги, правила і нормативи, що відповідають сучасному рівню науково-технічного прогресу і висуваються до організацій з метою охорони природи на основі правильного співвідношення екологічних і економічних інтересів. Тому концепція політики в площині екології постійно удосконалюється, розкриваючи сучасні рішення проблем охорони довкілля. За останні два роки в Україні відбулися вагомі політичні зміни з усвідомленням політичною елітою неминучої децентралізації влади. Результатом проведення реформ, які відбуваються в Україні, повинно стати поліпшення соціально-економічних умов громадян, у тому числі й забезпечення екологічного розвитку. Під час подальшого реформування вітчизняні владні інститути мають розробити дієвий механізм сталого розвитку країни з урахуванням екологічного складника. А це залежить не стільки від формулювання на папері тієї чи іншої економічної політики, скільки від ефективного використання соціального капіталу на методологічних засадах проектного та програмного управління розвитком. Справа захисту довкілля набуває чималого розвитку на глобальному рівні. Будівельні підприємства зобов'язані мати виразне уявлення екологічних наслідків особистої діяльності. Вираження потенціальних від'ємних екологічних наслідків виробничої діяльності в сфері будівництва є основою вдалого функціонування суб'єкта господарювання.

Література

1. Pozhuieva T. O. (2010). Innovatsiina stratehiia pidpriemstva v suchasnykh umovakh [Innovative strategy of the enterprise in modern conditions]. Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy - Bulletin of Economic Science of Ukraine, 1(17), 163–167.
2. Шпатакова О.Л. Сутність поняття екологічної стратегії будівельного підприємства. Причорноморські економічні студії. Сер. Економіка та управління підприємствами, 2019. Випуск 43. С. 120–125.

3. Глуха В.В. Теоретичні засади розвитку державної екологічної політики України. Держава та регіони. Сер. Державне управління, 2016. № 1 (53). С. 11–15.
4. Божанова В.В., Кононова В.В., Шпатакова О.Л. Методологія формування екологічної стратегії будівельного підприємства. Економічна наука. Сер. Інвестиції: практика та досвід, 2019. № 28. С. 14–21.
5. Белобородова М. В. Особливості впровадження екологічної відповідальності в стратегію розвитку промислових підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер. Міжнародні економічні відносини та світове господарство, 2018. Випуск 17, частина 1. С. 20–24.
6. Цибуляк А.Г. Глобальні стратегії екологізації світових товарних ринків. Економічна наука. Економіка та держава. 2016. № 8. С. 54–57.
7. Якушев Д. Сучасні тенденції державної екологічної політики в Україні в контексті концепції сталого розвитку. Механізми державного управління. Сер. Державне управління та місцеве самоврядування, 2016. Вип. 4(31). С. 92–97.
8. Руденко Л.Г., Лісовський С.А., Маруняк Є.О. Досвід застосування стратегічної екологічної оцінки в процесі планування в Україні. Український географічний журнал. 2016. № 2. С. 3–12.
9. Козаченко Т. П. Стратегічна екологічна оцінка в Україні: проблеми та перспективи. Державне управління. Сер. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 16. С. 98–101.
10. Демяненко К.А. Сутність екологічного менеджменту та конкурентоспроможності підприємства. Економічний аналіз, 2015. Том 19. № 3. С. 114–121.
11. Коленов О.М. Стан правового забезпечення державної екологічної політики України. URL: [Visnyk_NUCZU_22_2016_2\(5\).pdf](#)
12. Марич Х. Співвідношення державної екологічної політики і екологічного законодавства України. Екологічне право. 2019. № 11. С. 187–191.

References

1. Pozhuieva T. O. (2010). Innovatsiina stratehiia pidpriemstva v suchasnykh umovakh [Innovative strategy of the enterprise in modern conditions]. Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy - Bulletin of Economic Science of Ukraine, 1(17), 163–167.
2. Shpatakova O.L. Sutnist poniattia ekolohichnoi stratehii budivelnoho pidpriemstva. Prychornomorski ekonomichni studii. Ser. Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy, 2019. Vypusk 43. S. 120–125.
3. Hlukha V.V. Teoretychni zasady rozvytku derzhavnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy. Derzhava ta rehiony. Ser. Derzhavne upravlinnia, 2016. № 1 (53). S. 11–15.
4. Bozhanova V.V., Kononova V.V., Shpatakova O.L. Metodolohiia formuvannia ekolohichnoi stratehii budivelnoho pidpriemstva. Ekonomichna nauka. Ser. Investytsii: praktyka ta dosvid, 2019. № 28. S. 14–21.
5. Bieloborodova M. V. Osoblyvosti vprovadzhennia ekolohichnoi vidpovidalnosti v stratehiu rozvytku promyslovykh pidpriemstv. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Ser. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo, 2018. Vypusk 17, chastyna 1. S. 20–24.
6. Tsybuliak A.H. Hlobalni stratehii ekolohizatsii svitovykh tovarnykh rynkiv. Ekonomichna nauka. Ekonomika ta derzhava. 2016. № 8. S. 54–57.
7. Yakushev D. Suchasni tendentsii derzhavnoi ekolohichnoi polityky v Ukraini v konteksti kontseptsii staloho rozvytku. Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia. Ser. Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia, 2016. Vyp. 4(31). S. 92–97.
8. Rudenko L.H., Lisovskyi S.A., Maruniak Ye.O. Dosvid zastosuvannia stratehichnoi ekolohichnoi otsinky v protsesy planuvannia v Ukraini. Ukrainnyi heohrafichnyi zhurnal. 2016. № 2. S. 3–12.
9. Kozachenko T. P. Stratehichna ekolohichna otsinka v ukraini: problemy ta perspektvy. Derzhavne upravlinnia. Ser. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2018. № 16. S. 98–101.
10. Demianenko K.A. Sutnist ekolohichnoho menedzhmentu ta konkurentospromozhnosti pidpriemstva. Ekonomichniy analiz, 2015. Tom 19. № 3. S. 114–121.
11. Kolienov O.M. Stan pravovoho zabezpechennia derzhavnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy. URL: [Visnyk_NUCZU_22_2016_2\(5\).pdf](#)
12. Marych Kh. Spivvidnoshennia derzhavnoi ekolohichnoi polityky i ekolohichnoho zakonodavstva Ukrainy. Ekolohichne pravo, 2019. № 11. S. 187–191.

Надійшла / Paper received : 21.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 656.13

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-50

РЕЗНИК Н. П.

ORCID ID: 0000-0001-9588-5929

e-mail: nadya-reznik@ukr.net

Національний авіаційний університет

ПІВЕНЬ А. В.

ORCID ID: 0000-0002-3795-1112

e-mail: alenapiven2017@gmail.com

Державний біотехнологічний університет

ВОЛОШИНА О. П.

e-mail: sashka.voloshka2001@gmail.com

Національний авіаційний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ

Стаття розкриває поняття, значення і суть логістичного сервісу, роботу з надання комплексу послуг (процес замовлення, купівлі, постачання і подальшого обслуговування продукції), показники якості. Категорію «логістична система» розкрито з використанням морфологічно-семантичного методу та узагальнено класифікаційні ознаки логістичного сервісу. Проаналізовано сервіс як вагомий складовий логістичного забезпечення діяльності підприємства. У результаті низького рівня розвитку логістичних послуг в Україні та зниження ефективності логістичної діяльності торговельних підприємств визначено передумови розвитку логістики в торгівлі, аргументовано доцільність дослідження змін зовнішнього середовища та обґрунтовано систему показників, що відображають стан й динаміку попиту на ринку оптової та роздрібною торгівлі, ефективність логістичних послуг, рівень конкуренції у сегменті підприємств торгівлі.

Обґрунтовано доцільність розгляду логістичних послуг з дотриманням процесно-функціонального підходу, що дало можливість визначити логістичну діяльність як сукупність процесів із реалізації функціональних завдань та управлінських рішень, сформованих з урахуванням цілей підприємств у сфері логістики. Визначено, що вирішальним інструментом маркетингу і стратегічним засобом поліпшення конкурентних позицій на товарному ринку є обслуговування споживачів в процесі реалізації замовлень. Зазначено, що вдосконалення сервісу повинно відбуватися у всьому логістичному ланцюгу, гармонізуючи взаємозв'язок між технологічними компонентами та елементами логістичних систем. Метою даної статті є аналіз сутності логістичного сервісу та особливостей логістики впродовж циклу товару.

Ключові слова: логістика, сервіс, послуга, об'єкти, критерії, поставки, рівень обслуговування, логістичний сервіс.

NADIA REZNIK

National Aviation University

ALONA PIVEN

State Biotechnological University

ALEXANDRA VOLOSHINA

National Aviation University

FEATURES OF LOGISTICS SERVICE

The article reveals the concept, meaning and essence of logistics service, work on providing a range of services (the process of ordering, purchasing, supply and subsequent maintenance of products), quality indicators. The category "logistics system" is revealed using the morphological - semantic method and the classification features of the logistics service are generalized. The service as an important component of logistical support of the enterprise is analyzed. As a result of low level of development of logistics services in Ukraine and reduction of efficiency of logistics activity of trade enterprises the preconditions of development of logistics in trade are defined, expediency of research of changes of external environment is proved and the system of indicators reflecting a condition and dynamics of demand in the wholesale and retail market is proved. , the level of competition in the segment of trade enterprises. The expediency of considering logistics services with compliance with process-functional approaches, which allowed to define logistics activities as a set of processes for the implementation of functional tasks and management decisions, formed taking into account the goals of enterprises in the field of logistics. It is determined that the decisive tool of marketing and strategic means of improving competitive positions in the commodity market is customer service in the process of order fulfillment. It is noted that the improvement of service should take place throughout the logistics chain, harmonizing the relationship between technological components and elements of logistics systems. The purpose of this article is to analyze the essence of logistics service and the features of logistics during the product cycle.

Key words: Logistics, service, service, objects, criteria, deliveries, level of service, logistic service.

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

Сьогодні підприємство підвищує свою конкурентоспроможність не тільки за рахунок капіталомісткого освоєння випуску нового товару, а в результаті поліпшення якості значимих для клієнта характеристик поставки. Але можливість різкого підвищення якості для більшості виробників продукції об'єктивно обмежена. Тому, щоб підвищити свою конкурентоспроможність, зростає кількість підприємств, які звертаються до логістичного сервісу. Адже коли на ринку є кілька постачальників ідентичного товару приблизно однакової якості, перевагу буде надано тому з них, хто спроможний забезпечити вищий рівень сервісу. Швидке економічне зростання підприємства забезпечить формування чіткої концепції системи

логістичного сервісу, основою якої є аналіз сервісу, що допоможе вирішити проблеми, з якими стикаються виробники у ринкових умовах господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій

Питанням логістичного забезпечення діяльності підприємства присвячено чимало досліджень та публікацій зарубіжних та вітчизняних авторів. Так, питання логістики та логістичного сервісу висвітлені у працях Анікіна Б.О. [10], Бутріна А.Г. [1], Гаджинського А.М. [2], Гайдабруса Н.В. [3], Гончарова В.В. [4], Кристофера М. [7] та Пэк Х., Лариної Р.Р. [5], Морозова О.Б. [9], Сергєєва В.І. [8], Скоробогатової Т.М. [12], Сміхова А.О. [13], Стока Дж. [14], Ламберта Д. та інших відомих вчених і практиків.

Мета та завдання статті

Цю роботу присвячено дослідженню самого поняття «логістичний сервіс», проаналізовано та систематизовано принципи, на яких базується формування системи логістичного сервісу споживачів, визначено послідовність дій, що дають змогу сформувати систему логістичного сервісу та показники, які мають вплив на вибір споживачами компанії з надання логістичних послуг.

Виклад основного матеріалу

Управління матеріальними потоками є істотною стороною господарської діяльності. Сьогодні воно набуло становище однієї з найбільш важливих функцій економічного життя. Основна причина – перехід від ринку продавця до ринку покупця, що викликав необхідність гнучкого реагування виробничих і торгівельних систем на швидкі зміни пріоритетів споживача.

Логістичне обслуговування споживачів у сучасних умовах функціонування логістичних систем має певні проблеми та недоліки. Пов'язано це передусім із відсутністю належної логістичної інфраструктури і техніки, браком кваліфікованих кадрів, відсутністю належного фінансування та, нарешті, недосконалим використанням принципів логістики в управлінні логістичним обслуговуванням. У наукових працях українських та зарубіжних економістів не має однозначного трактування поняття «логістичне обслуговування» (логістичного сервісу). Розглянемо найпоширеніші з них.

Логістичне обслуговування – це важливий складник обслуговування споживача, який дає можливість забезпечити необхідний рівень задоволення потреб клієнтів за якнайнижчих сукупних витрат та гарантованого отримання клієнтом відповідного товару, відповідної кількості та асортименту в певному місці, певний час і певною ціною.

Логістичне обслуговування – це процес, що відбувається між споживачем, продавцем та третьою стороною; результат роботи логістичної системи і компоненти «місце» в маркетинг-мікс компанії [14].

Логістичний сервіс – це комплекс нематеріальних послуг, що супроводжують постачання товарів для максимального задоволення споживачів найбільш оптимальним із точки зору витрат способом [3].

Логістичний сервіс нерозривно пов'язаний із розподілом і представляє собою комплекс послуг, що надаються в процесі поставки товарів [2].

Логістичний сервіс – це сукупність логістичних операцій, що здійснюються під час виконання замовлень для внутрішніх бізнес-процесів компанії і для підтримки лояльності зовнішніх клієнтів, або формування у споживачів певного способу організації як компанії, з якою приємно мати справу [11].

Логістичне обслуговування – це сукупність послуг, що надаються в процесі безпосередньої поставки товарів споживачам на завершальному етапі ланцюга [1].

Узагальнюючи вище сказане, можна дійти висновку:

- метою логістичного сервісу є забезпечення доставки потрібних товарів необхідної якості, у необхідній кількості, у потрібний час, у потрібному місці, необхідному клієнтові, з максимальною зручністю для нього та з мінімальними для підприємства-постачальника витратами;

- об'єктом логістичного сервісу може бути як безпосередньо сам товар, так і споживачі матеріального потоку;

- предметом логістичного сервісу є певний набір логістичних послуг.

В основу сучасного логістичного сервісу покладені наступні принципи:

- максимальна відповідність запитам і очікуванням споживачів;
- нерозривний зв'язок з основними принципами і задачами маркетингу;
- ринкова орієнтація сервісу, його гнучкість;
- постійне підвищення якості послуг, що надаються, їх оптимізація.

Природа логістичної діяльності передбачає можливість надання споживачеві матеріального потоку у супроводі різноманітних логістичних послуг. Сервіс нерозривно пов'язаний з розподілом і є комплексом послуг, які надаються в процесі замовлення, купівлі, постачання і подальшого обслуговування продукції. Обслуговування споживачів – це процес створення суттєвих вигод, які містять додану вартість за умови підтримки ефективного рівня витрат у ланцюзі постачань.

Підсумовуючи вище викладене, сформулюємо загальну класифікацію всіх робіт й операцій в сфері логістичного сервісу:

1. За часом здійснення:

- послуги передпродажного характеру – робота й операції з формування попиту на логістичне обслуговування; до них відносять консультації, демонстрації (у деяких випадках пробне використання);
- логістичні послуги процесу реалізації – надаються в процесі реалізації товарів; сюди можна

віднести наявність товарних запасів на складі, підбір та комплектацію партій постачань, пакування, маркування, формування вантажних одиниць, надання інформації про проходження вантажів, роботу із забезпечення надійності постачань;

- логістичні послуги післяпродажного характеру; до них відносять послуги із гарантійного обслуговування, послуги із забезпечення запасними частинами, зобов'язання щодо розгляду претензій покупців, забезпечення зворотних потоків, забезпечення обміну продукції тощо.

2. За змістом робіт:

- жорсткий сервіс включає послуги, пов'язані з забезпеченням працездатності, безвідмовності й погоджених параметрів експлуатації товару;
- м'який сервіс – послуги, зв'язані з більш ефективною експлуатацією товарів в конкретних умовах роботи споживача, а також розширенням сфери його використання.

3. По відношенню до споживача:

- прямий сервіс включає послуги, спрямовані на безпосереднього споживача;
- непрямий сервіс – послуги, які безпосередньо не стосуються такого споживача.

4. За сферою використання:

- сервіс споживчого попиту, який передбачає послуги, що надаються на всіх етапах і визначають термін поставки, комплектність, якість, обсяг, готовність і частоту поставки, завантаження і розвантаження, спосіб замовлення;

- виробничий сервіс, який передбачає надання послуг, спрямованих на ефективне використання продукції та виявлення її можливостей (добробка та модифікація, усунення помилок, випробування, монтаж і налагодження, організація експлуатації, навчання персоналу);

- сервіс інформаційного обслуговування, який визначається обсягом і різноманітністю інформації, що надається потенційному споживачу про продукцію фірми та її сервісне обслуговування (рекламна діяльність, каталоги та прейскуранти, технічна документація, правила гарантії, експлуатаційна документація);

- фінансово-кредитний сервіс – надання покупцю різноманітних варіантів оплати товару (оплата за фактом, у розстрочку, варіантність системи знижок і пільг, можливість банківських, комерційних, товарних та інших форм кредиту).

5. Залежно від форми оплати:

- безкоштовний (тимчасовий) сервіс – це комплекс послуг, врахованих при калькуляції витрат обігу, вартість яких входить у ціну поставки. Зазвичай, сюди відносять гарантійні послуги післяпродажного обслуговування;

- платний логістичний сервіс – це сукупність послуг, оплату за які споживач здійснює за окремо виставленим рахунком.

6. За видом послуги:

- матеріальні послуги спрямовані безпосередньо на потоки товарно-матеріальних цінностей;
- нематеріальні послуги, пов'язані з диспетчеризацією потоків, наданням консультацій. Останнім часом їх частка різко збільшується.

7. За ступенем адаптивності до потреб:

- стандартизований сервіс включає в себе пакет послуг, потребу в яких найбільш часто відчують клієнти;

- індивідуальне обслуговування вимагає, з одного боку, глибоких знань клієнта і його проблем, з іншого – оптимальних способів задоволення потреб, що передбачають наявність гнучких технологій обслуговування, відповідного обладнання та персоналу.

8. За формою організації:

- децентралізований – вид логістичного сервісу, що реалізується власними силами;
- самообслуговування – вид логістичного сервісу, за яким споживач організовує сервіс від свого імені і за свій рахунок.

9. За масштабом:

- локальний логістичний сервіс реалізується на локальному ринку підприємства;
- регіональний логістичний сервіс надається в рамках конкретного регіону;
- національний логістичний сервіс діє в межах національного ринку;
- міжнародний логістичний сервіс надається в межах міжнародного ринку.

10. За типом обслуговуючого продукту:

- сервіс продукції збутового призначення;
- сервіс продукції виробничо-технічного призначення.

11. За метою пропозиції послуг:

- для залучення нових споживачів;
- для утримання існуючих споживачів.

12. За стадією життєвого циклу товару:

- на стадії розробки;

- на стадії виробництва;
- на стадії продажу;
- на стадії споживання;
- на стадії утилізації.

Логістичне сервісне обслуговування споживачів може здійснюватися як самим виробником, так і торгово-посередницькою структурою, а також спеціалізованими транспортно-експедиційними фірмами. Це залежить від виду логістичної системи, рівня вимог споживачів і стратегії постачальника (виробника, торгового посередника). Пакет логістичних послуг повинен бути націлений на конкретного споживача. Здатність комерційної організації індивідуалізувати логістичне обслуговування споживача зумовлює його прихильність до конкретного посередника. Гнучкість логістичного сервісу, по суті, є компенсатором ризиків, що виникають у процесі реалізації продукції, якісні характеристики якої дозволяють гарантувати споживачам стійко оптимальний режим експлуатації.

Так, за Смаховим А.А. [13] можливі наступні шість основних варіантів організації системи сервісу:

1. Сервіс ведеться виключно персоналом виробника.
2. Сервіс здійснюється персоналом філій підприємства-виробника.
3. Для сервісу створюється консорціум виробників окремих видів устаткування, а також деталей і вузлів.
4. Сервіс доручається незалежній спеціалізованій фірмі.
5. Для виконання сервісних робіт залучають посередників, що несуть повну відповідальність за якість і задоволення претензій по сервісу.

6. Роботи, пов'язані з технічним обслуговуванням, доручаються персоналу підприємства-покупця. Початковий етап планування ланцюга поставок є дуже важливим. Компанія повинна підходити до потреб в продукті стратегічно та забезпечувати інтеграцію всіх елементів ланцюга.

Виділимо основні особливості логістичного забезпечення на етапі виведення нового товару:

1. Адаптивність. Оскільки фірма не має у своєму розпорядженні достовірних даних про рух запасів у попередні роки, необхідна здатність логістики швидко реагувати на зміни в навколишньому середовищі та адаптуватися до них.
2. Доступність запасів. Головна мета на даному етапі – закріпитися на ринку. Саме тому, на цій стадії дуже важливою є наявність запасів, які легко доступні для поновлення. Якщо продукт зустрічається прихильністю покупців, важливим є швидке поповнення запасів. Перебої в поставках в цей час здатні підірвати маркетингову стратегію.
3. Наявність ризику, який є високим для нового товару та логістичних операцій, пов'язаних з ним.

Можна виділити наступні методи обмеження логістичного ризику на підприємстві: страхування, розподіл ризиків між партнерами, диверсифікація, хеджування, придбання додаткової інформації про конкурентів, оптимізація запасів, прогнозування попиту на продукцію, резервування коштів на випадок непередбачуваних подій тощо.

4. Високі витрати, які обумовлюються відсутністю в інноваційному товарі надійних ринкових позицій. За таких умов розміри поставок, зазвичай, є невеликими, а замовлення нерегулярними. Таким чином, підприємства і їх споживачі захищаються від можливості стати обтяженими запасами непотрібних товарів. Внаслідок цього, особливості витрат на логістичне забезпечення на цій стадії впровадження, зазвичай, високі.

За сучасних умов бізнесу, кожній фірмі важливо розуміти які саме логістичні послуги, якої якості та в якій кількості необхідно надавати своїм клієнтам. Іншими словами, логістичний сервіс являє собою управління потоками послуг. Підприємству-постачальнику необхідно грамотно визначити стратегію логістичного обслуговування споживачів.

Рівень логістичного сервісу, надійність обслуговування споживачів, загальні витрати, пов'язані з утриманням запасів, собівартістю товару. Послуги залежать від обраної фірмою-постачальником стратегії маркетингової логістики, яка, в свою чергу включає планування, впровадження та контроль матеріальних потоків, починаючи з пунктів походження і закінчуючи пунктами призначення, з метою задоволення потреб покупців.

Варто зазначити, що Мартін Крістофер [6], один з основоположників поняття «маркетингова логістика» зазначає, що маркетингова логістика зосереджена на тому, яким чином обслуговування клієнтів може бути використано для отримання конкурентних переваг. Вона прагне керувати взаємодією між маркетингом і логістикою, з метою узгодження перспективних стратегій в контексті більш широкого ланцюжка поставок. В той же час, основні сфери діяльності в розрізі маркетингової логістики пов'язані з переміщенням готової продукції і взаємодією з клієнтами.

За час розвитку логістики в промислово розвинених країнах сформувалася система показників, що загалом оцінюють її ефективність і результативність. До них відносяться:

- економія загальних логістичних витрат;
- підвищення якості логістичного сервісу;
- скорочення тривалості логістичного циклу;

- підвищення продуктивності праці в логістичній системі;
- повернення інвестицій в логістичну інфраструктуру, тощо.

Логістичний сервіс характеризується трьома найважливішими показниками: корисністю, оперативністю, якістю. Логістичні витрати і логістичний сервіс, як правило, перебувають у прямо пропорційній залежності. Якісний сервіс завжди є досить дорогим і зростання витрат, зазвичай, тільки поліпшує його. Для оцінки якості логістичного обслуговування застосовуються наступні критерії: надійність поставки, повний час від отримання замовлення до поставки партії товарів, гнучкість поставки, наявність запасів на складі постачальника, можливість надання кредитів, а також ряд інших послуг.

Проаналізувавши всі завдання і принципи логістичного сервісу, можна зробити висновок, що обслуговування споживачів в процесі реалізації замовлень є вирішальним інструментом маркетингу і стратегічним засобом поліпшення конкурентних позицій на товарному ринку.

Завдання маркетингу полягають в розробці політики обслуговування на базі стандартів логістичних послуг запропонованих логістикою. Однак, для розробки стандартів, маркетинг повинен надати логістиці оцінку ринку конкурентів і ринку споживачів. Маркетинг, проводячи аналіз ринку споживачів, групує всю потенційну базу клієнтів по затребуваності послуг і визначає, які послуги є найбільш затребуваними, і якими групами споживачів. Аналізуючи ринок конкурентного середовища, маркетинг визначає перелік послуг, які позиціонуються компаніями-конкурентами, а також намагається порівняти умови надання послуг та їх вартість на ринку. Логістика розраховує всі можливі варіанти для різних рівнів логістичного сервісу, що відображається в процедурі формування системи логістичного сервісу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Логістичний сервіс створює нові властивості традиційних товарів та дозволяє підвищити продуктивність використання ресурсних потоків і збільшити рівень задоволеності споживачів фактично за рахунок нової якості, високої якості товарів або підвищення рівня обслуговування.

Тому питанням логістичного обслуговування необхідно надавати першочергового значення, адже установка на вдосконалення сервісу повинна діяти у всьому логістичному ланцюгу, гармонізуючи взаємозв'язки між технологічними компонентами та елементами логістичних систем.

Література

1. Бутрин А.Г. Совершенствование управления процессом реализации продукции промышленного предприятия на базе логистической концепции / И.А. Баев, А.Г. Бутрин, Л.Ш. Морозова // Вестник УГТУ-УПИ. – 2006. – № 1 (72). – С. 130–136.
2. Гаджинский А.М. Логистика : [учебник для высших и средних специальных учебных заведений] / А.М. Гаджинский. – 2-е изд. – М. : Маркетинг, 1999. – 228 с.
3. Гайдабрус Н.В. Аналіз сервісу як складової логістичного забезпечення інноваційної діяльності підприємства / О.А. Біловодська, Н.В. Гайдабрус // Проблеми науки. – 2013. – № 2(146). – С. 37–44.
4. Гончаров В. В. Руководство для высшего управленческого персонала : в 2 т. Т. 1 / В. В. Гончаров. – М. : МНИИПУ, 1997. – 768 с.
5. Ларіна Р.Р. Оптимізація логістичної діяльності на засаді визначення потенціалу регіонального ринку збуту / Р.Р. Ларіна // Проблеми науки. – 2006. – № 8. – С. 40–43.
6. Маркетинг для магістрів : навчальний посібник / за заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2007. – 928 с.
7. Мартин Кристофер. Маркетинговая логистика / Кристофер Мартин Кристофер, Пэк Хелен Пэк. – М. : Издательский Дом «Технологии», 2005. – 200 с.
8. Миротина Л.Б. Основы логистики : [навчальний посібник] / Миротина Л.Б., Сергеева В.І. – М. : ИНФРА-М, 2000.
9. Морозов О.Б. Основы логистической теории в практике успешного ведения современного бизнеса / О. Б. Морозов. – СПб : СПбГУ, 2006.
10. Практикум з логістики : учеб. посібник / за ред. Б.А. Анікіна. – М. : ИНФРА-М, 2002.
11. Сергеев В.И. Управление качеством логистического сервиса / В.И. Сергеев // Логистика сегодня. – 2010. – № 1. – С. 10–16.
12. Скоробогатова Т.Н. Логистика : учебное пособие / Т.Н. Скоробогатова. – 2-е изд. – Симферополь : ООО «ДиАйПи», 2005. – 116 с.
13. Смехов А. А. Введение в логистику / А. А. Смехов. – М. : Транспорт, 1993.
14. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт. – М. : Инфра-М, 2005. – 830 с.
15. Bernard J. LaLonde, Martha C. Cooper, Thomas G. Noordewier. Customer Service: A Management Perspective. Oak Brook, Ill: The Council of Logistics Management. 1988. 640 p.
16. Резнік Н.П. Логістика : навчальний посібник / Н.П. Резнік / Національний університет біоресурсів і природокористування України. – Київ, 2021. – 146 с.

References

1. Butrin A.G. Sovershenstvovanie upravleniya processom realizatsii produkcii promyshlennogo predpriyatiya na baze logisticheskoy koncepcii / I.A. Baev, A.G. Butrin, L.Sh. Morozova // Vestnik UGTU-UPi. – 2006. – № 1 (72). – S. 130–136.
2. Gadzhinskij A.M. Logistika : [uchebnik dlya vysshih i srednih specialnyh uchebnyh zavedenij] / A.M. Gadzhinskij. – 2-e izd. – M. : Marketing, 1999. – 228 s.
3. Haidabrus N.V. Analiz servisu yak skladovoi lohistychnoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva / O.A. Bilovodska, N.V. Haidabrus // Problemy nauky. – 2013. – № 2(146). – S. 37–44.
4. Goncharov V. V. Rukovodstvo dlya vysshego upravlencheskogo personala : v 2 t. T. 1 / V. V. Goncharov. – M. : MNIIPU, 1997. – 768 s.
5. Larina R.R. Optymizatsiia lohistychnoi diialnosti na zasadi vyznachennia potentsialu rehionalnogo rynku zbutu / R.R. Larina // Problemy nauky. – 2006. – № 8. – S. 40–43.
6. Marketynh dlia mahistriv : navchalnyi posibnyk / za zah. red. S. M. Illiashenka. – Sumy : Universytetska knyha, 2007. – 928 s.
7. Martin Kristofer. Marketingovaya logistika / Kristofer Martin Kristofer, Pek Helen Pek. – M. : Izdatelskij Dom «Tehnologii», 2005. – 200 s.
8. Myrotyna L.B. Osnovy lohistyky : [navchalnyi posibnyk] / Myrotyna L.B., Serhieieva V.I. – M. : YNFRA-M, 2000.
9. Morozov O.B. Osnovy logisticheskoy teorii v praktike uspešnogo vedeniya sovremennogo biznesa / O. B. Morozov. – SPb : SPGU, 2006.
10. Praktikum z lohistyky : ucheb. posibnyk / za red. B.A. Anikina. – M. : YNFRA-M, 2002.
11. Sergeev V.I. Upravlenie kachestvom logisticheskogo servisa / V.I. Sergeev // Logistika segodnya. – 2010. – № 1. – S. 10–16.
12. Skorobogatova T.N. Logistika : uchebnoe posobie / T.N. Skorobogatova. – 2-e izd. – Simferopol : OOO «DiAjPi», 2005. – 116 s.
13. Smehov A. A. Vvedenie v logistiku / A. A. Smehov. – M. : Transport, 1993.
14. Stok Dzh.R. Strategicheskoe upravlenie logistikoj / Dzh.R. Stok, D.M. Lambert. – M. : Infra-M, 2005. – 830 s.
15. Bernard J. LaLonde, Martha C. Cooper, Thomas G. Noordewier. Customer Service: A Management Perspective. Oak Brook, Ill: The Council of Logistics Management. 1988. 640 p.
16. Reznik N.P. Lohistyka : navchalnyi posibnyk / N.P. Reznik / Natsionalnyi universytet bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. – Kyiv, 2021. – 146 s.

Надійшла / Paper received : 19.02.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 338.48

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-51

МОІСЄЄВА Н. І.

ORCID ID: 0000-0001-6349-7892

e-mail: n.i.moiseeva1@gmail.com

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

КРУПІЦА І. В.

ORCID ID: 0000-0003-1438-5039

E-mail: krupichka@ukr.net

Одеська національна академія харчових технологій

БАЙРАЧНА О. К.

ORCID ID: 0000-0003-2401-3685

Одеська національна академія харчових технологій

АКТУАЛЬНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті встановлено, що за сучасних умов економічного розвитку України туризм є однією з найперспективніших галузей. Виявлена позитивна тенденція надання ринку туристичних послуг, яка свідчить про те, що кількість іноземних туристів, які відвідують країну, скоротилася, водночас різко збільшився виїзний туризм. Крім того, дослідження свідчать про серйозне незадоволення внутрішнього попиту на туристичні продукти. Встановлено, що для забезпечення попиту на туристичний продукт у країні та за кордоном Україна запропонувала окремі напрямки розвитку туристичних послуг. Слід зауважити про впровадження нових методів розвитку туризму, удосконалення традиційних форм туристичної діяльності, повне використання туристичного потенціалу туристичних дестинацій. З економічної та соціальної точок зору перспективним є напрямок розвитку індустрії туристичних послуг країни в сучасних умовах. У роботі висвітлена поточна ситуація та актуальні проблем розвитку галузі, а також розглянуто можливі напрямки розвитку туристичних послуг. Туризм може допомогти збільшити доходи на всіх рівнях бюджету, збільшити можливості працевлаштування та залучити внутрішні та іноземні інвестиції. Водночас сучасний розвиток туристичної галузі України характеризується глибокими протиріччями в її організаційній структурі, напрямі розвитку, якісних та кількісних характеристиках.

Ключові слова: ринок туристичних послуг, попит на туристичний продукт, туристичні послуги, туристичні локації, активний туризм.

NATALIIA MOISIEIEVA

Doctor of Economics, Associate Professor,

Petro Vasylenko Kharkiv National Technical University of Agriculture

IRYNA KRUPITSA

Odessa National Academy of Food Technologies

OKSANA BAIRACHNA

Odessa national academy of food technologies

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF TOURIST SERVICES OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

The article establishes that in the current conditions of economic development of Ukraine tourism is one of the most promising industries. There is a positive trend in the provision of tourist services, which indicates that the number of foreign tourists visiting the country has decreased, while sharply increased outbound tourism. In addition, research shows a serious dissatisfaction with domestic demand for tourism products. It is established that in order to meet the demand for the tourist product in the country and abroad, Ukraine has proposed certain areas of development of tourist services. We can say about the introduction of new methods of tourism, improvement of traditional forms of tourism, full use of the tourist potential of tourist destinations. From the economic and social point of view the direction of development of the industry of tourist services of the country in modern conditions is perspective. The paper highlights the current situation and current issues of industry development, as well as possible areas of development of tourist services. Tourism can help increase revenues at all levels of the budget, increase employment opportunities and attract domestic and foreign investment. At the same time, the modern development of the tourism industry of Ukraine is characterized by deep contradictions in its organizational structure, direction of development, qualitative and quantitative characteristics.

Key words: market of tourist services, demand for tourist product, tourist services, tourist locations, active tourism.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Туризм є потужною базою зайнятості та джерелом наповнення державного бюджету, це дозволяє розвивати всі сфери, пов'язані з виробництвом туристичної продукції, підвищувати загальний культурний рівень, стимулюючи таким чином країну до розвитку цієї сфери послуг. Проте туристична галузь має певні особливості, які необхідно враховувати при формуванні моделей та прогнозів розвитку окремих регіонів. Наприклад, туризм має мультиплікаційний вплив на інші сфери економічної діяльності: транспорт, сільське господарство, торгівлю, громадське харчування, впливає на соціальне, культурне та екологічне середовище.

Туризм забезпечує життя мільйонам людей і дає мільярдам можливість дізнатися про культурні особливості свого народу та інших народів світу та багатство природи. Світовий досвід свідчить, що важливою особливістю туристичної галузі є її відносна стійкість в умовах економічного спаду, геополітичної нестабільності та швидкого відновлення після криз, що виникають.

Туризм є одним із перспективних напрямів соціально-економічного розвитку, він є джерелом валютних надходжень, визначає розвиток інших галузей, впливає на зайнятість населення, є чинником сталого розвитку сільської місцевості, формуючи позитивний імідж особистості, регіону та країни в цілому. Україна має всі умови для розвитку туризму: мальовничі природні краєвиди, різноманітні ландшафти, багата історія, архітектура та культурна спадщина, сприятливі умови для відпочинку та ресурси, але можливість туризму стати рушійною силою економічного розвитку ще не повністю використана. Для ефективної роботи туристичної галузі та виконання пріоритетних завдань у сфері туризму необхідно забезпечити національну підтримку та допомогу галузі, реалізувати стратегії розвитку туризму, сформулювати регіональні плани розвитку туризму, підвищити конкурентоспроможність українського туристичного продукту, стимулювати інвестиції тощо.

Аналіз досліджень та публікацій

Питаннями в галузі туризму займалися такі зарубіжні дослідники, як Г. Харріс, Дж. Річі, Дж. Боуен, Н. Реймерс, Ф. Котлер та ін. Серед вітчизняних вчених, які зробили великий внесок, Бейдик О.О., Гудзь П.В., Мальська М.П., Любимцева О.О., Кіфяк В.Ф. та інші. Проте, незважаючи на величезний науковий інтерес, залишається багато невирішених проблем, які гальмують розвиток внутрішнього туризму. До цих проблем можна віднести недосконалість нормативно-правової бази в туристичній сфері, відсутність коштів на трансформацію та будівництво існуючих туристичних об'єктів, основний напрямок розвитку туристичних послуг.

Мета та завдання статті

Метою даної статті є вивчення напрямку розвитку ринку туристичних послуг України в сучасних умовах з економічної та соціальної точки зору. У роботі завданням є висвітлення особливостей та актуальні проблеми галузі, а також розгляд можливих напрямків розвитку ринку туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу

Сьогодні туризм є одним із найперспективніших напрямків економічного та соціального розвитку країни. В Україні функціонування туристичного ринку суттєво вплинуло на роботу трохи більше 40 галузей економіки та 10–15% населення України. З цього можна зробити висновок, що туризм може стати ефективним напрямком подолання нинішньої економічної кризи, спричиненої глобальною пандемією коронавірусу. Найважливіше те, що туризм – це сфера діяльності з постійно зростаючою кількістю працівників. Нині в українському туристичному секторі працює близько 10% населення країни. Однак вартість створення робочих місць у цій галузі оцінюється в 20 разів нижчою, ніж у галузі, а окупність інвестицій у 4 рази вища [5]. Незважаючи на всі політичні та соціально-економічні проблеми, які виникли в останні роки, внутрішній туризм став однією з галузей національної економіки України, без участі державних коштів випуск туристичної продукції з кожним роком збільшувався.

Основними факторами, що гальмують розвиток туристичної галузі України, є:

- ✓ політична ситуація в Україні нестабільна, на сході відбуваються військові конфлікти;
- ✓ недоліки у сфері регіонального нагляду за туристичною сферою;
- ✓ відсутність якісної рекламної інформації про потенціал закордонного туризму України;
- ✓ велике податкове навантаження, яке є перешкодою для потенційних інвестицій у цій сфері;
- ✓ низька якість персоналу в туристичній сфері;
- ✓ нестача готелів, які відповідають світовим стандартам.

Крім того, однією з головних перешкод для ефективного розвитку українського туризму в останні роки залишається слабка туристична інфраструктура [3]. Формування нових авіарейсів і залізничних маршрутів може стати стимулом для формування нових туристичних об'єктів. Ще одна дуже серйозна проблема – відстала технологія туристичної галузі. В Україні на практиці стало звичним невикористання сучасних туристичних технологій, які вже існують у розвинених країнах: це, зокрема, електронні інформаційні каталоги в туристичній сфері (за винятком кількох великих міст – Києва, Одеси, Львова тощо). Наявність готелю та вільні місця, маршрути транспортування, а також перелік та опис наданих послуг. Хоча останнім часом в Україні можна спостерігати деяке пожвавлення у сфері інформаційних технологій, необхідно активно використовувати цю можливість, щоб наблизитися до рівня світового туристичного обслуговування. Як зазначалося раніше, Україна ухвалила «Стратегію розвитку туризму та курортів до 2026 року» у 2017 році. Основними напрямками, які оголосили про реалізацію стратегії, є: забезпечити безпеку роботи відділу туризму; удосконалити нормативно-правову базу у сфері туризму; розвиток людського потенціалу туристичних підприємств (затвердження експертно-кваліфікаційних вимог, професійна підготовка експертів, інноваційний розвиток у сфері туризму та забезпечення наукових досліджень) та розвиток туристичної інфраструктури; впроваджувати маркетингову політику розвитку туризму (створювати та підтримувати позитивний імідж України, розвивати та демонструвати туристичний потенціал України та за кордоном, розвивати та запускати туристичний портал, який може надавати інформацію про туристичні

можливості в Україні, її регіонах та інших регіонах). Тому потреба розвитку нових туристичних послуг цілком назріла. Давайте окреслимо деякі з них.

Наразі в Україні налічується понад 4500 місць розміщення туристів і відпочиваючих, ними користується 620 тис., але майже всі потребують модернізації відповідно до міжнародних стандартів. Крім того, рекреаційні зони України, пам'ятки культури та архітектури та багато інших туристичних та туристичних послуг потребують хорошої підтримки. Для значного зростання туризму необхідно покращити дорожню інфраструктуру: побудувати нові кемпінги, кафе, заправки, придорожні ресторани та зони відпочинку. На цей час індустрія туризму сформувала до 8% ВВП і 20% зовнішньої торгівлі України. Сьогодні кожен іноземний турист, який приїжджає до нашої країни, в середньому залишається тут на 3 дні і залишає близько 500 доларів США [6]. Використовуйте маркетингові інструменти як напрямок покращення туристичних послуг. Також буде дуже корисно вивести національну туристичну індустрію на вищий рівень якості в українських туристичних об'єктах PR-компанії, адже багато туристів можуть навіть не знати, які послуги Україна може їм надати в комплексі. Видно, що низька поінформованість про туристичні курорти, сільський туризм та туристичні послуги також є важливими несприятливими факторами, що впливають на розвиток етнічного туризму. Основними моментами, необхідними для формування сучасної стратегії просування туристичних продуктів на міжнародний та міжнародний ринки, є наступні [3]:

- масштабне впровадження рекламно-інформаційних компаній у ЗМІ України та інших країн;
- розвиток виставок та виставкової діяльності у сфері туризму;
- запровадити туристичні можливості в Україні для національних організацій, які відправляють туристів в Україну;
- створити мережу інформаційних центрів для іноземних туристів у місцях з найбільшим туристичним потоком;
- формувати сучасну туристичну статистику тощо.

Це також відкриває величезні можливості для розвитку будь-якого підприємства та електронної комерції. Це нова форма ринкових відносин, заснована на використанні передових телекомунікаційних технологій та електронного Інтернету. Зараз в Україні необхідно розвивати електронні процедури бронювання та обігу. Використання цих програм дозволяє не тільки знизити витрати на зв'язок, але й служити офісом для всіх учасників туристичного ринку. Агенти зможуть в будь-який час і в будь-якому місці отримувати своєчасну та достовірну інформацію про ціни та кількість вакансій, а також стежити за ходом виконання всіх етапів виконання замовлення в режимі реального часу. Український туристичний ринок повинен наслідувати Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan та інші найпопулярніші шоу у світі.

Для підвищення привабливості українських туристичних послуг необхідно також запроваджувати інновації або так звані організаційні інновації. Ми вважаємо, що в Україні необхідно розвивати такі види інноваційного туризму:

1) Ділова подорож. Він з'явився наприкінці 1990-х років, але швидко розвивався у всьому світі. Такий туризм включає участь у наукових конференціях і конференціях, з'їздах, виробничих конференціях і семінарах, виставках, експозиціях, салонах, а також поїздки для укладання переговорів і підписання контрактів. Такий туризм слід розвивати в містах з найбільш сприятливим бізнес-середовищем в Україні (Київ, Одеса, Львів, Харків, Дніпропетровськ);

2) Аграрний туризм (сільський туризм, сільський туризм). Сюди входять туристи, які відвідують екологічно чисті (порівняно з міськими поселеннями) території для відпочинку та розваг. Одноденні поїздки вже поширені в Канаді та Сполучених Штатах. Наприклад, ви можете організувати подібні рекреаційні заходи на заході та півночі України. З цієї причини необхідно впроваджувати характерні «туристські села», проектувати проживання та харчування «сільський туризм» у сільських будинках (сім'ях) в екологічно чистих районах;

3) Пригодницький та екстремальний туризм. Десять років тому пригодницький туризм став важливим нововведенням у сфері туризму. Ще одним видом туризму, який можна розвивати в Україні, є медичний туризм. За даними Global Health Tourism Conference-GWTC, в останні роки медичний туризм розвивається відносно високими темпами в усьому світі. Згідно з цими оцінками, за останні 10 років сектор міжнародного медичного туризму зріс у середньому на 9,9% на рік, що майже вдвічі перевищує темпи зростання всієї туристичної галузі [6]. Очікується, що протягом наступних 10 років цей сегмент ринку буде рости приблизно на 20% щорічно. До 2025 року його загальний оборот може досягти 3 трлн доларів США. [4]. У Німеччині, Швейцарії, Ізраїлі, Туреччині та інших країнах розвинений медичний туризм, щороку лікуються понад 600 тис. пацієнтів з інших країн. Тому в Туреччині річний дохід від медичного туризму досяг 4,2 млрд доларів США [5]. Представники країн-учасниць Всесвітньої асоціації медичного туризму заявили, що моя країна має можливість активно брати участь у цьому процесі. Зростання цін на лікування в розвинених країнах призвело до нового попиту на пацієнтів, які тепер вважають за краще отримувати високоякісне лікування за нижчими цінами і бажають відвідати нові країни. Проте Україні досі важко конкурувати зі світовими лідерами у сфері медичного туризму – США, Німеччиною, Туреччиною, Ізраїлем та Францією [7].

Навпаки, Україна має дуже багатий ресурс природних курортів з лікувальною цінністю, тому останнім часом європейські туроператори цікавляться українськими оздоровницями, але лише наявності

природних ресурсів недостатньо для залучення великої кількості туристів. Великі інвестиції мають бути спрямовані на реконструкцію існуючих закладів медичного туризму та нових закладів медичного туризму: будинків престарілих, медичних центрів, реабілітаційних клінік. Проте знадобиться сучасне медичне обладнання та висококваліфікований персонал. Серед найбільш переважних видів туристичної діяльності, які можуть забезпечити високу конкурентоспроможність туристичних продуктів на міжнародному ринку, слід також виділити активний туризм як форму туризму. Основними передумовами його подальшого розвитку є ландшафтно-географічне положення України. Надає широкі можливості, а також традиційні види активного дозвілля: катання на лижах, альпінізм і піші прогулянки, розвиток нових видів, таких як рафтинг, яхтинг, полювання, дайвінг. Функціонування цих механізмів у туристичній сфері можна налагодити шляхом впровадження таких заходів:

1. Розробка та законодавчий нагляд за правовими аспектами розвитку кожного окремого елемента активного туризму.
2. Створити максимально сприятливі умови для ведення бізнесу в сфері активного відпочинку.
3. Проводити широкий спектр рекламних кампаній, щоб потенційні туристи з різних країн дізналися про нові можливості для позитивних, а часом і екстремальних розваг в Україні [6].

Система заходів базується на класифікації окремих підвидів активних розваг в Україні та виборі найбільш перспективних регіонів для розвитку кожного виду в нашій країні. Активні види подорожей включають: 1) рафтинг; 2) яхти; 3) подорожі на всюдиході; 4) похід на полювання; 5) сафари; 6) гірськолижні свята; 7) політ на повітряній кулі; 8) дайвінг. Регіони обрані, оскільки вони відповідають вимогам клімату, природи та рельєфу для ефективного розвитку цих видів активного туризму. Взагалі кажучи, найкращими напрямками, які мають бути пріоритетними для розвитку цього виду розваг, є Закарпаття та Львівська області, Південь України, Асканія-Нова. Модель розвитку активного туризму України також має показати свої переваги іноземним туристам. Порівняно з цінами на подібні послуги в інших країнах, ціни на послуги в нашій країні нижчі. Є можливість отримати незабутні враження та скористатися знижками для особистих подорожей.

Позитивний вплив розвитку нового виду активного туризму на країну передбачає збільшення доходів від розвитку галузі, використання можливостей у різних регіонах України, збільшення зайнятості, збільшення попиту на внутрішні туристичні компанії, зростання туризму. можливості інформування в Україні. Важливе місце в розвитку сучасного туризму займає сільський зелений туризм, вид туризму з великими перспективами розвитку [7]. Це пов'язано з тим, що це позитивно вплинуло на економічний та соціальний розвиток окремих регіонів нашої країни. З одного боку, сільський туризм може використовувати наявне житло, продавати індивідуальне господарство та надавати супутні послуги в регіоні, що може генерувати значні доходи для місцевого та державного бюджетів та безпосередньо для населення, зайнятого на приватних підприємствах регіону. З іншого боку, розвиток сільського зеленого туризму дає можливість вирішувати великі соціальні проблеми. У зв'язку з цим необхідно побудувати модель зеленого туризму в українському селі, яка передбачає розвиток зеленого туризму в українському селі, поєднуючи комплекс заходів, необхідних для нормального розвитку туризму в регіоні, та вигідні економічні і соціальні наслідки їх впровадження.

Напрямки підвищення конкурентоспроможності такого туризму включають:

- 1) удосконалення правової бази розробки та функціонування;
- 2) надання підтримки органам місцевого самоврядування, які контролюють питання туризму;
- 3) створення умов для розвитку підприємницької діяльності у цій сфері, зокрема шляхом надання довгострокових пільгових кредитів на будівництво та реконструкцію житла для надання цих послуг;
- 4) створення єдиної інформаційної системи для забезпечення обміну інформацією та резервування розважальних закладів у сільській місцевості;
- 5) розробка спеціальних планів, курсів та тренінгів, які готуються власниками туристичних об'єктів з економічних, правових та адміністративних аспектів туристичної діяльності.

Системна діяльність у цих сферах позитивно вплине на розвиток сільського зеленого туризму в нашій країні. Важливу роль у підвищенні ефективності туристичної діяльності у сфері зеленого туризму відіграватимуть такі фактори:

- підвищити рівень життя та добробуту фермерів;
- створення нових можливостей працевлаштування для приміських жителів;
- сприяння розвитку регіональної інфраструктури;
- відродження культурних та духовних традицій українського народу тощо.

Загалом, оптимізація розвитку сільського зеленого туризму значною мірою залежить від впровадження відповідного механізму функціонування діяльності та формулювання організаційних засад сприяння розширенню цієї сфери дозвілля з чітким акцентом на конкретних позитивних результатах.

Крім того, планується розвивати традиційні туристичні послуги для основних туристичних напрямків. Наприклад, в Україні зараз запрошують іноземних туристів відвідати Чорнобиль, і є величезний попит на туристів. Але є й інші подібні місця в Україні, як-от Золочівський та Підгорецький замки на Львівщині, замок Паланок у Мукачеві, Соминське озеро в Уоррені, Київська область Сахора, «Бугайський трикутник» тощо. Виходячи з зарубіжного досвіду, ви можете почати створювати ресурси з попередньо

визначеними атрибутами та новими цільовими функціями або залучати нові ресурси для процесу подорожі. Необхідно розробляти маршрути різної тривалості та вартості, розподіляти туристів у різних напрямках, підвищувати ефективність усіх учасників цього процесу. Ці маршрути можуть бути як виключно в межах України, так і змішаними на українській та європейській залізницях. На одному маршруті можна використовувати будь-який тип колії (широкий, європейський та вузький). Рекомендується переобладнати потяг на туристичному маршруті в «готель на колесах», не стаціонарний готель, а розсуну кімнату з економ-класу в розкішний «люкс». Якість наданих послуг має бути ближче до Європи, і в цьому напрямку можна створити всі передумови для чесної конкуренції.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Сьогодні туризм є однією з найважливіших галузей світової економіки. Туризм сприяє зростанню доходів бюджету на всіх рівнях, збільшує можливості працевлаштування, залучає внутрішні та іноземні інвестиції. Водночас сучасний розвиток українського туризму характеризується глибокими протиріччями в його організаційній структурі, напрямках розвитку, якісних і кількісних характеристиках. Україна має всі об'єктивні передумови для того, щоб стати однією з найбільших туристичних країн світу. З цієї причини необхідно розробити окремі специфічні вектори розвитку туристичних послуг. Необхідно сформулювати комплекс заходів, спрямованих на розвиток туризму та вихід України на міжнародний ринок туристичних послуг, який безпосередньо включатиме цільові фонди, субсидії, покращення розважальних послуг, розвиток туризму в цілому. Для стимулювання розвитку туристичних підприємств необхідно надавати економічну та фінансову підтримку їх розвитку, удосконалювати кадрове забезпечення, налагоджувати ефективні партнерські відносини між країнами та підприємствами, впроваджувати інновації у розвитку туристичних продуктів та інфраструктури.

Література

1. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р.
2. Атаманчук З. А. Розвиток міжнародного туризму в умовах пандемії COVID-19: тенденції та очікування. Бізнес Інформ. 2020. № 5. С. 94–99. DOI : <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-94-99>
3. Панова І. О. Туризм під час пандемії: наслідки та перспективи. Бізнес Інформ. 2020. № 5. С. 226–232. DOI : <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-226-232>
4. Михайліченко Г., Клімова А. Світовий туристичний ринок: трансформації після пандемії. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2020. № 2. С. 21–37. DOI : [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)02](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)02)
5. Мартиненко М. Туристичний бізнес в Україні – проблеми та перспективи. 2017. Бізнес Арена. URL : <https://eopac.org.ua/turystychnyj-biznes-v-ukrayini-problemy-ta-perspektyvy/>
6. Коpecь Г. Р., Кулиняк І. Я. Сучасні напрями розвитку підприємств у сфері туризму в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2020. Вип. 4. № 2. С. 37–48.
7. Туристический бизнес в Украине: трудности и перспективы. Информационный портал о финансах и кредитовании. URL : <http://www.dpa.cv.ua/ekonomika/turisticheskij-biznes-v-ukraine-trudnosti-i-perspektivy.html>
8. Прокопишин-Рашкевич Л. М., Шадурська Б. О., Петрович Й. М. Індустрія туризму в Україні: перспективні напрями та виклики сучасності. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2020. Т. 4. № 1. С. 72–82. DOI : <https://doi.org/10.23939/semi2020.01.072>
9. Про туризм : закон України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>
10. Туристичні потоки. Державна служба статистики України. 2017. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm
11. Богуш Д. Міжнародний імідж України: проблеми і перспективи. Всеукраїнська Експертна Мережа. URL : <http://www.experts.in.ua/inform/news/detail.php?ID=81606>
12. Темник І. О. Умови та чинники розвитку міжнародного туризму. Ефективна економіка : ел. наук. фах. вид. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua>
13. Цибух В. Туризм в Україні. Економіст. 2014. № 6 (June). С. 35–37.

References

1. Pro skhvalennia Stratehii rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku : rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 bereznia 2017 r. № 168-r.
2. Atamanchuk Z. A. Rozvytok mizhnarodnoho turyzmu v umovakh pandemii SOVID-19: tendentsii ta ochikuvannia. Biznes Inform. 2020. № 5. S. 94–99. DOI : <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-94-99>
3. Panova I. O. Turyzm pid chas pandemii: naslidky ta perspektyvy. Biznes Inform. 2020. № 5. S. 226–232. DOI : <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-226-232>
4. Mykhailichenko H., Klimova A. Svitovyi turystychnyi rynek: transformatsii pislia pandemii. Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. 2020. № 2. S. 21–37. DOI : [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)02](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)02)
5. Martynenko M. Turystychnyi biznes v Ukraini – problemy ta perspektyvy. 2017. Biznes Arena. URL : <https://eopac.org.ua/turystychnyj-biznes-v-ukrayini-problemy-ta-perspektyvy/>

6. Kopets H. R., Kulyniak I. Ya. Suchasni napriamy rozvytku pidpriemstv u sferi turyzmu v Ukraini. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Seriiia «Problemy ekonomiky ta upravlinnia». 2020. Vyp. 4. № 2. S. 37–48.
7. Turisticheskij biznes v Ukraine: trudnosti i perspektivy. Informacionnyj portal o finansah i kreditovanii. URL : <http://www.dpa.cv.ua/ekonomika/turisticheskij-biznes-v-ukraine-trudnosti-i-perspektivy.html>.
8. Prokopyshyn-Rashkevych L. M., Shadurska B. O., Petrovych Y. M. Industriia turyzmu v Ukraini: perspektivni napriamy ta vyklyky suchasnosti. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Seriiia «Problemy ekonomiky ta upravlinnia». 2020. T. 4. № 1. S. 72–82. DOI : <https://doi.org/10.23939/semi2020.01.072>
9. Pro turyzm : zakon Ukrainy. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-vr>.
10. Turystychni potoky. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. 2017. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm
11. Bohush D. Mizhnarodnyi imidzh Ukrainy: problemy i perspektivy. Vseukrainska Ekspertna Merezha. URL : <http://www.experts.in.ua/inform/news/detail.php?ID=81606>
12. Temnyk I.O. Umovy ta chynnyky rozvytku mizhnarodnoho turyzmu. Efektyvna ekonomika : el. nauk. fakh. vyd. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
13. Tsybukh V. Turyzm v Ukraini. Ekonomist. 2014. № 6 (June). C. 35–37.

Надійшла / Paper received : 16.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 65.013

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-52

ЧЕРЕП О. Г.

ORCID ID: 0000-0002-3098-0105

e-mail: Cherep2508@gmail.com

Запорізький національний університет

ТОМАРЕВА-ПАТЛАХОВА В. В.

ORCID ID: 0000-0001-8910-2641

Класичний приватний університет

КАБАНОВА О. О.

Запорізький національний університет

ОЦІНКА І РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено рівень лояльності персоналу будівельних підприємств за допомогою комплексної методики та розроблено рекомендацій щодо її підвищення. Комплексна методика включає такі методи: оцінювання плинності кадрів, визначення ступеня згуртованості колективів, оцінювання стану морально-психологічного клімату, визначення рівня трудової дисципліни, оцінювання рівня мотивації на основі самооцінок та безпосередню оцінку рівня лояльності за методикою Л. Портера «Опитувальник організаційної лояльності», адаптованою В. Доміняком. Базою дослідження слугували п'ять підприємств м. Запоріжжя, основний вид господарської діяльності яких за КВЕД належить до групи 42.2 «Будівництво комунікацій». Серед досліджуваних організацій були середні і малі за розміром підприємства, загальна чисельність працівників яких становила 487 осіб. Застосування комплексної методики оцінювання рівня лояльності персоналу будівельних підприємств дозволило визначити, що середній показник відповідає задовільному рівню, що обумовлено: середнім рівнем групової згуртованості трудових колективів; незадовільним станом морально-психологічного клімату у малих виробничих групах; відсутністю на підприємствах будь-яких програм із забезпечення та підвищення трудової дисципліни персоналу; низьким рівнем мотиваційного впливу організаційної культури та прагнення до самореалізації робітників. Вирішення визначених проблем внутрішнього середовища підприємств дозволить суттєво підвищити рівень лояльності персоналу. При цьому основними напрямками організаційних змін повинні бути: проведення командоутворюючих заходів; контроль та покращення умов праці персоналу; моральне та матеріальне стимулювання персоналу; аналіз і прогнозування потенційної лояльності / нелояльності нових співробітників; розробка програми адаптації нових працівників; розробка методів роботи з нелояльним персоналом; розробка програми з розвитку і підвищення професійних компетенцій персоналу; вдосконалення й розвиток організаційної культури підприємств; формування лояльності персоналу підприємств через реалізацію програми соціальної відповідальності.

Ключові слова: лояльність, плинність кадрів, групова згуртованість, морально-психологічний клімат, трудова дисципліна, мотивація, організаційна культура

OLEKSNDR CHEREP

Zaporizhia National University

VIKTORIA TOMAREVA-PATLAKHOVA

Classic Private University

OLENA KABANOVA

Zaporizhia National University

ASSESSMENT AND RESERVES FOR INCREASING LOYALTY OF ENTERPRISE STAFF

The article deals with the level of loyalty of the personnel of construction enterprises. The comprehensive methodology, recommendations for its improvement are developed. The comprehensive methods include the following methods: assessing staff turnover, determining the degree of team cohesion, assessing the state of moral and psychological climate, determining the level of work discipline, assessing the level of motivation based on self-esteem and direct assessment of loyalty by L. Porter's method "Organizational Loyalty Questionnaire" V. Dominyak. The base of the study was five enterprises of Zaporizhia, the main type of economic activity of which according to the NACE belongs to group 42.2 "Construction of communications". Among the surveyed organizations were medium and small enterprises, the total number of employees of which was 487 people. The application of a comprehensive methodology for assessing the level of loyalty of construction personnel allowed to determine that the average corresponds to a satisfactory level, due to: the average level of group cohesion of labor collectives; unsatisfactory state of moral and psychological climate in small production groups; the absence of any programs at enterprises to ensure and improve labor discipline of staff; low level of motivational influence of organizational culture and the desire for self-realization of workers. Solving certain problems of the internal environment of enterprises will significantly increase the level of staff loyalty. The main directions of organizational change should be: conducting team-building activities; control and improvement of working conditions of staff; moral and material incentives for staff; analysis and forecasting of potential loyalty / disloyalty of new employees; development of a program for adaptation of new employees; development of methods of working with disloyal staff; development of a program for the development and improvement of professional competencies of staff; improvement and development of organizational culture of enterprises; formation of loyalty of the personnel of the enterprises through realization of the program of social responsibility.

Key words: loyalty, staff turnover, group cohesion, moral and psychological climate, labor discipline, motivation, organizational culture

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

Узагальнюючи думки науковців та практиків, серед найбільш актуальних проблемам українських підприємств у сфері управління лояльністю персоналу можна зазначити: суперечливість підходів до визначення поняття «лояльність персоналу»; не визнання зв'язку між рівнем лояльності персоналу та економічною ефективністю підприємства; велика кількість методичних підходів до визначення рівня лояльності персоналу; обмежена кількість практичних прийомів управління лояльністю; відсутність загальноприйнятого алгоритму формування системи управління лояльністю персоналу. При цьому управління лояльністю персоналу потребує систематичного проведення діагностики лояльності співробітників та розроблення програми формування й розвитку лояльності на основі її результатів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблемам оцінювання та розвитку лояльності персоналу підприємств приділяють увагу як українські, так і іноземні автори. Безпосередньо методичні підходи до визначення рівня лояльності працівників запропонували такі науковці, як: Н. Бочарова, І. Федотова (матриця лояльності персоналу) [1, с. 45], Н. Назаров, Х. Чжан (анкета на основі опитувальника організаційної лояльності Л. Портера, шкали організаційної лояльності Дж. Мейєра і Н. Аллен та тесту К. Харського) [7, с. 151], Н. Пилат (методика, що враховує вплив мотиваційних чинників та корпоративної культури на рівень лояльності персоналу) [10, с. 606], Т. Позднякова (виокремлення чотирьох типів лояльності на основі побудови матриці, що враховує спрямування та об'єкт лояльності) [11, с. 100], І. Шпекторенко (методика оцінювання лояльності персоналу трудових колективів за п'ятибальною шкалою) [13], А. Никоненко (оцінювання лояльності персоналу до робочого місця, організації, трудового колективу на основі шкали Лайкерта) [8], Г. Квіта, К. Шіковець, В. Казнодій (застосування лінійної багатофакторної регресії для оцінювання рівня лояльності персоналу) [7, с. 97].

Кожна із зазначених методик має практичну цінність, але, на наш погляд, оптимальна методика, яка б враховувала увесь спектр проблем, пов'язаних з лояльністю персоналу, ще не розроблена, тому наукові пошуки у цьому напрямку є актуальними. Також актуальною є розробка практичних заходів щодо формування й розвитку лояльності персоналу.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення рівня лояльності персоналу будівельних підприємств за допомогою комплексної методики та розроблення рекомендацій щодо її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Поділяємо думку В. Доміняка стосовно розуміння сутності поняття «лояльність персоналу» як «доброзичливості, привітності, відкритості працівника як по відношенню до компанії у цілому, так і по відношенню до інших співробітників; чесності, принциповості; вірності, відданості, прихильності; дотримання правил, законів, відмови від негативних та ворожих дій» [3, с. 34].

Базою дослідження слугували п'ять підприємств м. Запоріжжя, основний вид господарської діяльності яких за КВЕД належить до групи 42.2 «Будівництво комунікацій». Серед досліджуваних організацій були середні і малі за розміром підприємства, загальна чисельність працівників яких становила 487 осіб. Безпосередню участь у опитуванні приймало 265 осіб, серед яких керівники складали 3,7%, службовці та інженерно-технічні працівники – 7,5%, основні й допоміжні робітники – 88,8%. Питома частка жінок у загальній чисельності респондентів становила 23%.

У якості напрямів діагностики лояльності персоналу нами було обрано: оцінювання плинності кадрів, визначення ступеня згуртованості колективів, оцінювання стану морально-психологічного клімату, рівня трудової дисципліни та рівня мотивації.

Показник плинності кадрів ($K_{пк}$) визначався за формулою:

$$K_{пк} = \frac{K_3}{\overline{q}_{сер}},$$

де K_3 – кількість звільнених за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни працівників за певний період; $\overline{q}_{сер}$ – середньооблікова чисельність працівників за відповідний період.

Для визначення показника групової згуртованості ми використовували методику Сішора, яка складається з п'яти питань та застосовується переважно для вже сформованих колективів, які мають певні проблеми з налагодженням міжособистісних стосунків [2].

Найбільш зручним інструментом для оцінки стану морально-психологічного клімату в трудових колективах досліджуваних підприємств, на нашу думку, є опитувальник «Аналіз та оцінка соціально-психологічного клімату в колективі», оскільки він передбачає розгляд певних характеристик роботи в житті

трудового колективу та враховує «бачення» членами колективу «реальних» і «ідеальних» показників клімату [4, с. 292-294].

Оцінка стану трудової дисципліни на досліджуваних підприємствах здійснювалась за формулою:

$$K_{\text{тд}} = \frac{Ч_{\text{сер}} - Ч_{\text{п}}}{Ч_{\text{сер}}} \times \frac{\Phi_{\text{пл}} - T_{\text{втр}}}{\Phi_{\text{пл}}},$$

де $Ч_{\text{сер}}$ – середньооблікова чисельність робітників за оцінюваний період, осіб; $Ч_{\text{п}}$ – чисельність працівників, що порушували трудову дисципліну, осіб; $\Phi_{\text{пл}}$ – плановий фонд робочого часу, люд.-год.; $T_{\text{втр}}$ – сума внутрішньо змінних і цілоденних втрат робочого часу через порушення трудової дисципліни, люд.-год. [13, с. 404].

Для оцінювання рівня мотивації персоналу підприємств ми обрали метод самооцінок, який передбачає підбір певних мотиваційних чинників та пропонування учасникам опитування оцінити їх мотиваційний вплив на результати праці за шкалою від 0 до 1. При цьому середні показники по групах чинників та загальний коефіцієнт мотивації розраховуються як середнє геометричне значення. Перелік чинників мотивації для керівників і робітників підприємств наведено у табл. 1.

Таблиця 1.

Перелік чинників мотивації для керівників і робітників підприємств*

Мотиваційні чинники для керівників		Мотиваційні чинники для робітників	
Група	Чинники	Група	Чинники
Особисті характеристики	Інтелектуальні здібності	Особисті характеристики	Цілеспрямованість
	Спеціальні знання і практичні навички		Спеціальні знання і практичні навички
	Фізичне і розумове здоров'я		Фізичне і розумове здоров'я
	Інтелектуальна та емоційна зрілість		Стресостійкість та емоційна рівноваженість
	Мотивування до самореалізації		Мотивування до самореалізації
	Упевненість в своїх здібностях		Упевненість в своїх здібностях
	Готовність брати на себе відповідальність		Самовдосконалення умінь і навичок
Умови праці	Матеріальні умови	Умови праці	Матеріальні умови
	Організація робочого місця		Організація робочого місця
	Інформаційне забезпечення		Зручність робочого графіку
	Потенціал підприємства		Потенціал підприємства
	Якість програмного забезпечення		Охорона праці
	Організаційна культура		Організаційна культура
	Відносини з колегами та підлеглими		Відносини з колегами та керівниками
	Кар'єрне просування		Ступінь контролю

*Складено автором

Завершальним етапом дослідження є визначення ступеня лояльності персоналу, для чого нами використовувалася методика «Опитувальник організаційної лояльності» («Organizational commitment questionnaire», OCQ), запропонована Л. Портером і співаторами у 1979 році. Існує декілька російськомовних варіантів опитувальника, наприклад, переклад М. Магури і М. Кубатової [6, с. 49] або переклад, опублікований в книзі К. Харського [13, с. 471-473], проте більш вдалим вважаємо варіант В. Домініака [9]. Методика не визначає причин нелояльності персоналу, а лише окреслює загальну картину та надає можливість відстежити динаміку показника лояльності. Для формулювання висновків отримані результати необхідно порівняти з нормативними, які наводить автор методики (табл. 2).

Таблиця 2

Нормативні значення для методики «Опитувальник організаційної лояльності» [9]

OCQ	Середнє	Стандартне відхилення
У цілому (n=560)	4,5	0,93
Чоловіки (n=130)	4,5	0,96
Жінки (n=297)	4,4	0,91
Рядові співробітники (n=278)	4,4	0,87
Менеджери середньої ланки (n=70)	4,6	0,81
Топ-менеджери (n=25)	5,0	0,93

Аналіз показників плинності кадрів показав, що особливих змін в структурі персоналу досліджуваних підприємств протягом 2017-2021 років не відбулося: найнижчий середній коефіцієнт плинності кадрів (4%) спостерігався у 2017 році, а найвищий (7%) – у 2021 році. Низький рівень плинності, на нашу думку, обумовлений небажанням робітників втрачати роботу в умовах кризового стану національної економіки, навіть за умов скорочення обсягу отримуваних доходів. Отже, низьку плинність кадрів не можна розглядати як показник, що свідчить про достатню лояльність персоналу досліджуваних підприємств.

Середній рівень групової згуртованості трудових колективів становить 8,5 балів, що є задовільним

результатом, який свідчить про наявність певної ціннісно-орієнтаційної єдності (рис. 1).

Діагности морально-психологічного клімату показала, що жодна з характеристик роботи в житті колективів не відповідає бажаній оцінці. Особливе занепокоєння викликають такі характеристики, як: задоволеність стосунками з керівником; визнання та схвалення колегами по роботі особистих якостей індивіда; можливість вибору тих співробітників, з ким хотілось би виконувати ту чи іншу роботу; визнання та схвалення керівником особистих якостей індивіда; ступінь нервового напруження, пов'язаного з роботою, з колегами по роботі, з керівником (рис. 2).

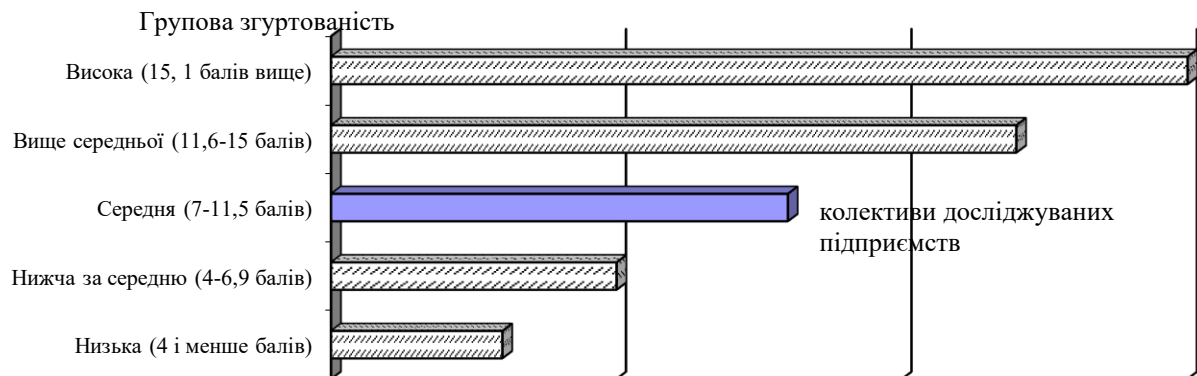


Рис. 1. Рівень групової згуртованості персоналу досліджуваних підприємств*

*Складено автором на основі обробки анкет респондентів

Абсолютні показники рівня трудової дисципліни за період 2017-2020 років свідчать про збільшення чисельності порушників на 9%, а непродуктивних втрат робочого часу – на 22%.

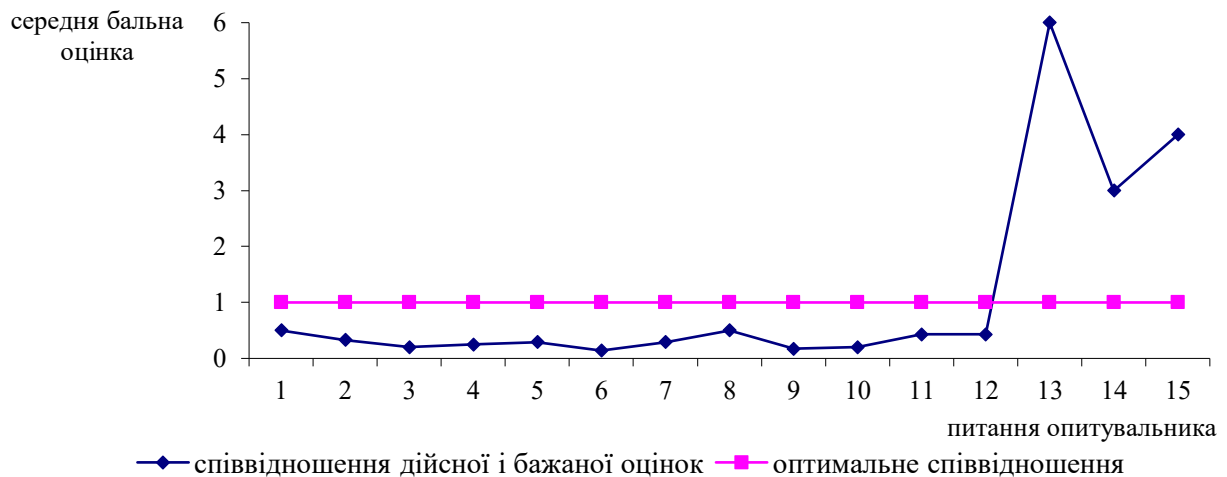


Рис. 2. Відхилення співвідношення дійсної і бажаної оцінок морально-психологічного клімату в колективах досліджуваних підприємств*

*Складено автором на основі обробки анкет респондентів

При цьому середній показник рівня трудової дисципліни протягом досліджуваного періоду мав різноспрямовану динаміку (рис. 3), що свідчить про відсутність на підприємствах будь-яких програм із забезпечення та підвищення трудової дисципліни персоналу.

Аналіз результатів самооцінювання рівня мотивації показав, що керівників, службовців і інженерно-технічних робітників досліджуваних підприємств мотивують до продуктивної праці більшою мірою особисті характеристики, ніж умови праці.

Майже зовсім ці категорії працівників не мотивує кар'єрне просування. Низький рівень мотивації пов'язаний також з інформаційним забезпеченням управлінської діяльності та якістю програмного забезпечення. Однак слід відзначити, що чинники потенціалу підприємства, відносини з колегами та підлеглими отримали порівняно високі оцінки серед чинників умов праці. Загальний рівень мотивації керівників, службовців і інженерно-технічних робітників склав 0,66, що є середнім показником.

Деяка інша ситуація спостерігалася для рівня мотивації основних і допоміжних працівників підприємств, хоча тенденція переважання серед чинників мотивації особистих характеристик зберігалася. Загальний рівень вмотивованості робітників становив 0,51. Однак при цьому умови праці для робітників є більш прийнятними (коефіцієнт 0,48 в порівнянні з 0,44 для керівників). Заслужують на увагу низькі оцінки

дії таких чинників мотивації як організаційна культура та прагнення до самореалізації робітників, що свідчить про незадовільний стан одразу декількох управлінських процесів, а саме: управління формуванням і розвитком організаційної культури, кар'єрою, професійним навчанням, а також незадовільне винагородження виконавців за високі трудові досягнення.



Рис. 3. Динаміка середнього показника рівня трудової дисципліни робітників досліджуваних підприємств протягом 2017-2021 років

Лояльність персоналу досліджуваних підприємств, відповідно обраній методиці, визначалась за окремими групами працівників, як-то: жінки, чоловіки, основні робітники, спеціалісти та керівники, а також був визначений загальний показник лояльності. Отримані результати свідчать про те, що лояльність персоналу до підприємства відповідає середньому рівню. Найменш лояльними є жінки, найбільш лояльними – керівники (рис. 4).

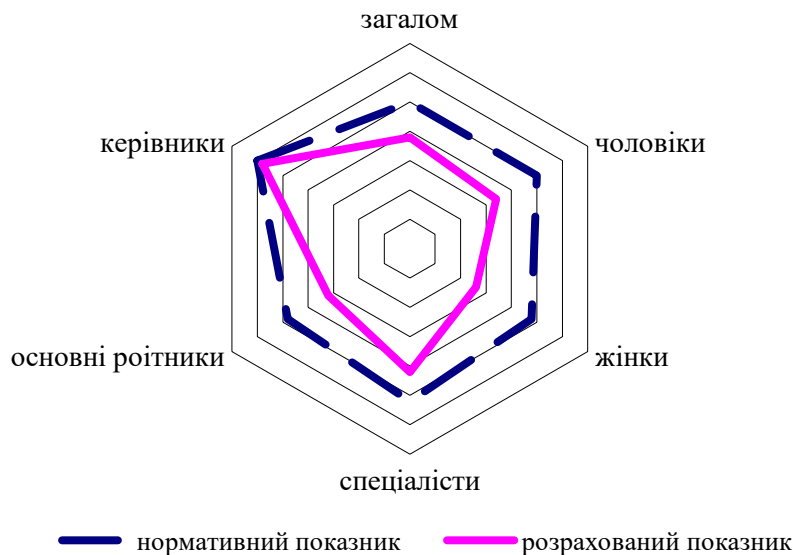


Рис. 4. Порівняння розрахованих та нормативних показників лояльності персоналу досліджуваних підприємств

Пояснити таку ситуацію можна наступним чином: жінки менш прихильні до організації, яка працює в будівельній галузі, з причини виконання ними допоміжних видів робіт, які цінуються організацією не дуже високо. Наслідками таких відносин є низька прихильність жінок та високий показник плинності для цієї категорії працівників. Керівники майже завжди є найбільш лояльними до підприємства, у якому працюють. Пояснюється це тим, що вони витрачають дійсно багато сил (розумових, психічних, фізичних) для виконання своїх обов'язків, і тому результат роботи підприємства їм не байдужий.

З огляду на отримані результати основними напрямками підвищення лояльності персоналу досліджуваних підприємств повинні бути: проведення командоутворюючих заходів; контроль та покращення умов праці персоналу; моральне та матеріальне стимулювання персоналу; аналіз і прогнозування потенційної лояльності / нелояльності нових співробітників; розробка програми адаптації нових працівників; розробка методів роботи з нелояльним персоналом; розробка програми з розвитку і підвищення професійних компетенцій персоналу; вдосконалення й розвиток організаційної культури підприємств; формування лояльності персоналу підприємств через реалізацію програми соціальної відповідальності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Застосування комплексної методики оцінювання рівня лояльності персоналу будівельних підприємств дозволило визначити, що середній показник відповідає задовільному рівню, що обумовлено: середнім рівнем групової згуртованості трудових колективів; незадовільним станом морально-психологічного клімату у малих виробничих групах; відсутністю на підприємствах будь-яких програм із забезпечення та підвищення трудової дисципліни персоналу; низьким рівнем мотиваційного впливу організаційної культури та прагнення до самореалізації робітників. Вирішення визначених проблем внутрішнього середовища підприємств дозволить суттєво підвищити рівень лояльності персоналу. При цьому основними напрямками організаційних змін повинні бути: проведення командоутворюючих заходів; контроль та покращення умов праці персоналу; моральне та матеріальне стимулювання персоналу; аналіз і прогнозування потенційної лояльності / нелояльності нових співробітників; розробка програми адаптації нових працівників; розробка методів роботи з нелояльним персоналом; розробка програми з розвитку і підвищення професійних компетенцій персоналу; вдосконалення й розвиток організаційної культури підприємств; формування лояльності персоналу підприємств через реалізацію програми соціальної відповідальності.

Перспективами подальших розвідок у даному напрямі можуть бути розроблення програми підвищення лояльності персоналу для кожного окремого підприємства, розроблення механізму вдосконалення організаційної культури і мотиваційної системи.

Література

1. Бочарова Н. А., Федотова І. В. Основні типи лояльності персоналу підприємства. Економіка транспортного комплексу. 2013. Вип. 22. С. 40-51.
2. Визначення індексу групової згуртованості Сішора. URL: <http://wjournal.com.ua/viznachennja-indeksu-grupovoi-zgurtovanosti.html>.
3. Доминяк В. Организационная лояльность: основные подходы. Менеджер по персоналу. 2006. №4. С. 34-40. URL: <https://ecsocman.hse.ru/text/33443420/>.
4. Карамушка Л. М. Психологія управління: навч. посіб. Київ: Міленіум, 2003. 344 с.
5. Квіта Г. М., Шиковець К. О., Казнодій В. О. Економіко-математичне моделювання рівня лояльності персоналу. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 45. С. 96-101. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/45-2020>.
6. Магура М. И., Курбатова М. Б. Современные персонал-технологии. Москва: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. 376 с.
7. Назаров Н. К., Чжан Х. Ю. Аналіз стану кадрової безпеки та лояльності персоналу промислових підприємств. Проблеми економіки. 2015. № 3. С. 149-155. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&_S21P03=FILE=&_S21STR=Pekon_2015_3_21.
8. Никоненко А. В. Методичні підходи до визначення сутності лояльності персоналу та її оцінки. Інтернаука. 2020. № 5. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-5-5969>.
9. Опросник организационной лояльности Л. Портера. Официальный сайт В. Доминяка. URL: <https://dominyak.com/methods.html#ocq>.
10. Пилат Н. І. Лояльність персоналу в умовах мотивації професійної діяльності. Проблеми сучасної психології. Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г. Костюка АПН України. 2010. Вип. 10. С. 601-612.
11. Позднякова Т. В. Лояльность персонала организаций: анализ теоретикометодологических и методических аспектов. Перспективы науки и образования. 2013. № 2. С. 95-103. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/loyalnost-personala-organizatsiy-analiz-teoretiko-metodologicheskikh-i-metodicheskikh-aspektov>.
12. Харский К. В. Благонадежность и лояльность персонала. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 496 с.
13. Шпекторенко І. В. Лояльність як якість персоналу: до проблеми формування та оцінювання. Публічне адміністрування: теорія та практика. 2013. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2013_1_21.
14. Щёкин Г. В. Менеджмент персонала: 6-е изд., стереотип. Киев: Межрегиональная Академия управления персоналом, 2020. 484 с. URL: <https://schokin.com.ua/assets/books/managment-personala.pdf>.

References

1. Bocharova N. A., Fedotova I. V. (2013). Osnovni typy lojalnosti personalu pidpryemstva. [The main types of loyalty of the company's staff]. Ekonomika transportnogo kompleksu. Vyp. 22. S. 40-51 (in Ukrainian).
2. Vyznachennja indeksu ghrupovoi zhurtovanosti Sishora. [Determining the index of group cohesion Sishora]. URL: <http://wjournal.com.ua/viznachennja-indeksu-grupovoi-zhurtovanosti.html> (in Ukrainian).
3. Dominjak V. (2006). Organizacionnaja lojal'nost': osnovnye podhody. [Organizational Loyalty: Basic Approaches]. Menedzher po personalu. №4. S. 34-40. URL: <https://ecsocman.hse.ru/text/33443420/> (in Russian).
4. Karamushka L. M. (2003). Psykhologhija upravlinnja: navch. posib. [Psychology of management]. Kyjiv: Milenium. 344 s. (in Ukrainian).
5. Kvitа Gh. M., Shikovec K. O., Kaznodij V. O. (2020). Ekonomiko-matematychne modeljuvannja rivnja lojalnosti personalu. [Economic and mathematical modeling of staff loyalty]. Infrastruktura rynku. Vyp. 45. S. 96-101. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/45-2020>

(in Ukrainian).

7. Nazarov N. K., Chzhan Kh. Ju. (2015). Analiz stanu kadrovoi bezpeky ta lojalnosti personalu promyslovykh pidpryjemstv. Problemy ekonomiky. № 3. S. 149-155. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Pekon_2015_3_21 (in Ukrainian).

8. Nykonenko A. V. (2020). Metodichni pidkhody do vyznachennja sutnosti lojalnosti personalu ta jiji ocinky. [Methodical approaches to determining the essence of staff loyalty and its evaluation]. Internauka. № 5. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-5-5969> (in Ukrainian).

9. Oprosnik organizacionnoj lojal'nosti L. Portera. [Questionnaire of organizational loyalty by L. Porter]. Oficial'nyj sajт V. Dominjaka. URL: <https://dominyak.com/methods.html#ocq> (in Russian).

10. Pylat N. I. (2010). Lojalnistj personalu v umovakh motyvaciji profesijnoji dijalnosti. [Loyalty of staff in terms of motivation of professional activity]. Problemy suchasnoji psykhologhiji. Zbirnyk naukovykh pracj Kamjanecj-Podil'sjckogho nacional'nogho universytetu imeni Ivana Oghijenka, Instytutu psykhologhiji imeni Gh. Kostjuka APN Ukrajinu. Vyp. 10. S. 601-612 (in Ukrainian).

11. Pozdnjakova T. V. (2013). Lojal'nost' personala organizacij: analiz teoretikometodologicheskix i metodicheskix aspektov. [Loyalty of the personnel of organizations: analysis of theoretical, methodological and methodological aspects]. Perspektivy nauki i obrazovanija. № 2. S. 95-103. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/lojalnost-personala-organizatsiy-analiz-teoretiko-metodologicheskix-i-metodicheskix-aspektov>. (in Russian).

12. Harskij K. V. (2003). Blagonadezhnost' i lojal'nost' personala. [Reliability and loyalty of staff]. Sankt-Peterburg: Piter, 496 s. (in Russian).

13. Shpektorenko I. V. (2013). Lojalnistj jak jakistj personalu: do problemy formuvannja ta ocinjuvannja. [Loyalty as a quality of staff: to the problem of formation and evaluation]. Publichne administruvannja: teorija ta praktyka. Vyp. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2013_1_21 (in Ukrainian).

14. Shhokin G. V. (2020). Menedzhment personala: 6-e izd., stereotip. [Personnel management]. Kiev: Mezhhregional'naja Akademija upravlenija personalom. 484 s. URL: <https://schokin.com.ua/assets/books/managment-personala.pdf> (in Russian).

Надійшла / Paper received : 11.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

УДК 336.71 (477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-294-3-53

ОЛІЙНИК А. В.

ORCID ID: 0000-0003-4144-6052

e-mail: oleynik_andrey@hotmail.com

Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ВТРАТ ВІД КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ТА МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

Проаналізовано підходи до визначення поняття банківський ризик. Встановлено, що банки працюють в умовах високих кредитних ризиків результатом яких є значні обсяги непрацюючих кредитів. Проведено оцінку втрат від кредитного ризику за сценаріями компромісної та агресивної позиції ризикового кредитування. Використано модель стрес-тестування ліквідності Ван Ден-Енда, як інструмент для виявлення негативного впливу ринку і фінансових шоків ліквідності. Визначено та обґрунтовано загальну тенденцію співвідношення буферу ліквідності до дефіциту ліквідності з врахуванням ризику та зроблено прогноз на майбутній період.

Ключові слова: банк, банківські ризики, кредитний ризик банку, непрацюючі кредити, ризик ліквідності банку, втрати від кредитного ризику, моделювання ризику ліквідності банку.

ANDRIY OLIINYK

Khmelnitskyi National University

ESTIMATION OF CREDIT RISK LOSSES AND MODELING OF BANK LIQUIDITY RISK

The recent crisis in the banking system has shown that the functions of banking risk management have not been given sufficient attention. This jeopardized the efficiency of the entire domestic banking system. Insufficient efficiency of the risk assessment and modeling system in domestic banks has led to a number of negative consequences for the Ukrainian economy as a whole. Therefore, the problem of developing scientific and methodological approaches to the assessment and modeling of banking risks is relevant and of practical importance. The purpose of the article is to assess credit risk losses, model liquidity risk of banks and develop practical recommendations for the introduction of modeling of liquidity risk in the activities of domestic banks. Approaches to defining the concept of banking risk are analyzed. It is established that banks operate in conditions of high credit risks which result in significant amounts of non-performing loans. Credit risk losses were assessed according to the scenarios of compromise and aggressive risk lending position. The Van Den-End liquidity stress testing model was used as a tool to identify negative market effects and financial liquidity shocks. The general tendency of the ratio of liquidity buffer to liquidity deficit taking into account the risk is determined and substantiated and the forecast for the future period is made. We found that the efficiency of the bank's loan portfolio is low. However, there is a dynamic increase in the efficiency of the bank's loan portfolio from 0.00982 at the beginning to 0.09447 at the end of the year. This trend is positive. According to the results of the simulation, we found that with a sufficient amount of liquidity buffers of assets in JSC "PrivatBank" their quality remains low, because the share of secondary reserves in the bank is critically low. The bank is state-owned and is constantly refinanced on the interbank credit market. This allows the bank to work only on the first stage of the scenario of this model. The bank is practically protected from risk shocks by government securities.

Keywords: bank, banking risks, bank credit risk, non-performing loans, bank liquidity risk, credit risk losses, bank liquidity risk modeling.

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

Фінансові кризи, що періодично охоплюють банківський сектор, постійно виявляють принципові недоліки в організації системи управління банківськими ризиками. Банківська система України, протягом двох криз 2008-2010 та 2014-2016 років, зазнавала суттєвих негативних фінансових наслідків, які виявилися в істотному зменшенні власного капіталу, збитковості банківської діяльності, зниженні ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності банків. Тільки протягом 2015-2016 років з ринку було виведено з ринку 93 банківських установи. Недостатня ефективність системи оцінки та моделювання ризиків у вітчизняних банках спричинила виникнення цілого ряду негативних наслідків для економіки України в цілому. Тому, проблема розвитку науково-методичних підходів до оцінки та моделювання банківських ризиків є актуальною і має практичне значення.

Кризові явища у фінансовій системі, які мали місце протягом останнього часу, показали, що функції управління банківськими ризиками не було приділено достатньої уваги, що й поставило під загрозу ефективність функціонування всієї вітчизняної банківської системи. Управління банківськими ризиками – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює моніторинг, моделювання, контролює ризикові позиції та враховує взаємозв'язки між різними категоріями банківських ризиків. Саме такі завдання має вирішувати банківська система України, у відповідності до вимог Базельського комітету, щоб згодом інтегруватися до європейських структур.

Проте, іноді банки зазнають фінансового краху у зв'язку з надзвичайно ризиковою політикою та відсутністю ефективних систем оцінки та моделювання ризиків. Слід зауважити, що часто вітчизняні банки до моделювання ризиків підходять формально, використовуючи лише імітаційний підхід. Неспроможність

таких банків нейтралізувати негативний вплив кризових явищ була головною причиною їхньої неплатоспроможності. Тому оцінка і моделювання банківських ризиків є одним із основних завдань у системі заходів щодо підвищення ефективності діяльності вітчизняних банків, забезпечення якої особливо актуальне з урахуванням кризового розвитку економіки України й утримання стійкої конкурентної позиції в ринковій економіці.

Аналіз досліджень та публікацій

Теоретичні аспекти управління банківськими ризиками розглянуто в наукових працях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців. Дослідженню економічної природи банківських ризиків, присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких В. Бобиль, Т. Васильєва, В. Вітлінський, А. Єпіфанов, С. Козьменко, О. Криклій, І. Сало. Характеристику, класифікацію та проблеми управління безпосередньо банківськими ризиками подано у працях В. Вітлінського, О. Дзюблюка, А. Єпіфанова, А. Мороза, Л. Примостки, М. Пуховкіної, М. Савлука та інших. Перспективи розвитку інструментів оцінки та моделювання банківських ризиків визначили О. Дзюблюк, В. Міщенко, В. Корнєєв, С. Науменкова, Л. Примостка, К. Цицик та інші.

Незважаючи на значну кількість ґрунтовних досліджень, ряд проблемних питань оцінки та моделювання банківських ризиків потребує подальшого уточнення підвищення дієвості таких інструментів.

Формулювання цілей статті

Тому метою статті є оцінка втрат від кредитного ризику, моделювання ризику ліквідності банків і розроблення практичних рекомендацій запровадження моделювання ризику ліквідності у діяльності вітчизняних банків.

Виклад основного матеріалу

Формування ресурсної бази шляхом залучення коштів від юридичних та фізичних осіб вимагає від банківських установ підвищеної надійності та високого рівня суспільної довіри. Тому підвищена увага до поняття банківського ризику є цілком виправданою, оскільки виконуючи роль фінансових посередників, банки здійснюють свої операції за рахунок коштів клієнтів. Крім того, банк як відкрита динамічна система постійно знаходиться під впливом значної кількості чинників середовища, дію яких можна прогнозувати з різним рівнем імовірності.

Як показує аналіз наукових джерел, у більшості випадків, поняття «банківський ризик» науковці намагаються адаптувати визначення категорії «ризик» до специфічних умов його виникнення у банківській діяльності. Так, Л. Бондаренко розрізняє такі підходи до визначення поняття «банківський ризик»: як ймовірність відхилення від очікуваного результату; загроза втрат; ймовірність отримання як збитків, так і прибутку; невпевненість передбачення результату; ситуативна характеристика діяльності банку, що відображає невизначеність її результату; діяльність банку, пов'язана із подоланням невизначеності [1].

Аналіз наукових джерел показав, що більшість науковців поняття «банківський ризик» визначають, акцентуючи увагу на його фінансовому характері та можливих ситуативних результатах (таблиця 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «банківський ризик»

Автор, джерело	Визначення
Л. Бондаренко, [1]	Банківський ризик – це можливість прийняття раціонального чи нераціонального управлінського рішення, в рамках якого можна дати вірогідну кількісну або якісну оцінку дії чинників і, як наслідок, отримати один з трьох економічних результатів: позитивний (прибуток), нульовий або негативний (збиток)
Положення про організацію системи управління ризиками, [2]	Банківський ризик – це ймовірність виникнення збитків або додаткових втрат або недоотримання доходів, або невиконання стороною договірних зобов'язань унаслідок впливу негативних внутрішніх та зовнішніх факторів
В. Бобиль, [3]	Банківський ризик – це ймовірність відхилення від запланованих (очікуваних) показників діяльності банку через здійснення активно-пасивних операцій, їх організацію, стан корпоративного управління та вплив чинників зовнішнього середовища, наслідки якої можуть бути негативними, нульовими або позитивними
Л. Примостка, [4]	Банківський ризик – це ймовірність недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх чи внутрішніх чинників
А. Мороз, М. Савлук, М. Пуховкіна, [5]	Банківський ризик – це ймовірність, а точніше загроза втрати банком частини своїх ресурсів, виникнення збитків, недоотримання доходів або здійснення додаткових витрат у результаті здійснення фінансових операцій у порівнянні з очікуваним варіантом
І. Сало, О. Криклій, [6]	Банківський ризик – це гіпотетична можливість настання збитку, понесення збитків або упущення вигоди в процесі прийняття управлінських рішень
А. Єпіфанов, Т. Васильєва, С. Козьменко, [7, с. 25]	Банківський ризик – це кількісно оцінена ймовірність невідповідності обсягових, просторових та часових параметрів фінансових потоків банку очікуваним, яка формується у результаті цілеспрямованої дії або бездіяльності зацікавлених суб'єктів економічних відносин, що відбивається на зміні його фінансового стану та динаміки розвитку
О. Дзюблюк, [8]	Банківський ризик – це ймовірність отримання доходів, менших від очікуваних, зниження вартості активів

У Положенні НБУ «Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» визначається досить загальною, як ризик в цілому. Банківський ризик – це ймовірність виникнення

збитків або додаткових втрат або недоотримання доходів, або невиконання стороною договірних зобов'язань унаслідок впливу негативних внутрішніх та зовнішніх факторів [2].

Проте у контексті нагляду, в методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків», Національний банк України уточнює та визначає банківський ризик за його впливом на капітал і надходження, а саме як «... ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал або надходження банку» [9].

Таким чином, переважна більшість науковців визначає фінансову складову банківських ризиків і схиляється до того, що банківські ризики – це перш за все фінансові ризики, які призводять до збитків чи втрат. Водночас В. Бобиль акцентує увагу також і на позитивному результаті. Так під «банківським ризиком» він розуміє ймовірність відхилення від запланованих (очікуваних) показників діяльності банку через здійснення активно-пасивних операцій, їх організацію, стан корпоративного управління та вплив чинників зовнішнього середовища, наслідки якої можуть бути негативними, нульовими або позитивними [3].

У роботах деяких науковців, наголошується на необхідності використання так званого «потокowego підходу» при вивченні певних фінансово-економічних відносин. Вони вважають, що дія банківських ризиків переважно проявляється у фінансових втратах банку, які зумовлюються порушенням ритмічності та збалансованості доходів та видатків у структурі його фінансових потоків за всіма видами діяльності [4; 5; 8]. Тобто, на відміну від ризиків у цілому, як основну сутнісну ознаку «банківських ризиків» можна виділити саме специфічний характер механізму його виникнення – через зміну обсягових, просторових та часових характеристик руху грошових коштів у фінансових потоках банківської системи.

Так, А. Єпіфанов, Т. Васильєва, С. Козьменко використовують узагальнюючий підхід до об'єкта та прояву банківських ризиків, і під ризиками банківської діяльності розуміють кількісно оцінену ймовірність невідповідності обсягових, просторових та часових параметрів фінансових потоків банку очікуваним, яка формується у результаті цілеспрямованої дії або бездіяльності зацікавлених суб'єктів економічних відносин, що відбивається на зміні його фінансового стану та динаміки розвитку [7, с. 25].

У той же час, банківські ризики разом із загрозою понесення відповідних фінансових втрат при несприятливому розвитку ситуації одночасно є потужним стимулятором банківського розвитку, що спонукає банки досягати успіху в конкурентному середовищі. Небажання тих чи інших банківських установ приймати на себе економічно доцільні обсяги ризиків призводить до їх відставання в розвитку, втрати конкурентоспроможності та поступового їх витіснення з ринку конкурентами, більш схильними до ризику.

Ми вважаємо, що специфіка банківських ризиків є свідченням нетотожності понять «банківський ризик» та «фінансові втрати банку». Так, визначення поняття «банківський ризик» тільки з позиції небезпеки фінансових втрат вступає в протиріччя з існуванням «спекулятивних ризиків» – валютного, процентного, інвестиційного – які передбачають отримання банками у результаті розвитку ризикових ситуацій не тільки негативного, а й позитивного результату у формі додаткового прибутку.

Враховуючи зазначене вище, можна сформулювати наступне визначення: «Банківський ризик – це кількісно оцінена ймовірність невідповідності обсягових, просторових і часових параметрів фінансових потоків банку очікуваним, яка формується у результаті управлінських рішень щодо ризику, і позначається на зміні його фінансового стану, власного капіталу та динаміці розвитку банку». У даному визначенні використано узагальнюючий підхід до об'єкта та дії банківських ризиків, сформульований з урахуванням розглянутих вище сутнісних аспектів як ризиків у цілому, так і специфічних аспектів їх прояву для банківської діяльності.

Отже, специфіка банківських ризиків тісно пов'язана з сутністю банківської діяльності, яка здійснюється у сфері обміну та платіжного обороту. Оскільки банки ризикують не тільки, і не стільки власними ресурсами, а переважно грошовими коштами клієнтів, то банківські ризики значною мірою характеризуються соціальною відповідальністю. Тому з урахуванням вказаних вище сутнісних особливостей банківських ризиків, управління ними має бути спрямоване не стільки на уникнення збитків при здійсненні банківських операцій, скільки на реалізацію заходів щодо формування системи, яка забезпечить оптимальну реалізацію інтересів банку та його клієнтів.

Як відомо, головними параметрами банківської діяльності виступають прибутковість і ризик. Саме за співвідношенням цих показників визначається ефективність діяльності будь-якого банку. Основна мета процесу управління банківськими ризиками полягає у забезпеченні максимальної дохідності за допустимого (помірного) рівня ризику.

Основними (значними) ризиками в діяльності вітчизняних банків є ризик ліквідності та кредитний ризик. Окрім того, кредитна діяльність банку схильна до всіх основних видів ризику: кредитному ризику, ризику ліквідності, процентного ризику тощо.

У відповідності до Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, що затверджене Постановою Правління НБУ від 30.06.2016 № 351, банки визначають кредитний ризик за кредитами, наданими юридичним та фізичним особам, визначивши ймовірність настання дефолту клієнта, який визначають за фінансовим станом клієнтів, за яким поділяють фізичних осіб на 5 класів (1 – фінансовий стан високий, 2 – фінансовий стан добрий, 3 – фінансовий стан задовільний, 4 – фінансовий стан незадовільний, 5 – фінансовий стан критичний), а юридичних – на 10 класів

(залежно від отриманого значення інтегрального показника фінансового стану боржника з урахуванням величини підприємства) [10].

На наш погляд доцільним є проведення оцінки та моделювання ризику ліквідності, як похідного ризику для найбільшого і соціально важливого банку в банківській системі України. Тому для прикладу розглянемо сьогодні державний банк АТ «ПриватБанк», який було націоналізовано з виникненням неплатоспроможності у 2016 році.

За методикою Національного банку України, розрахуємо та оцінимо інтегральний кредитний ризик АТ КБ «ПриватБанк». Згідно з положенням, вхідними показниками для розрахунку кредитного ризику банку є інформація про розподіл кредитів за класами боржника юридичних і фізичних осіб, яка введена до оприлюднення Національного банку з 01 січня 2018 року. За матеріалами статистичної звітності АТ КБ «ПриватБанк» складемо таблицю 2 про розподіл кредитів за класами боржників [11; 12].

Таблиця 2

Розподіл кредитів за класом боржника юридичної особи АТ КБ «ПриватБанк»

[складено за 11; 12]

Дата	Клас боржника юридичної особи, у млрд грн									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
01.02.18	1,6	0,32	0,2	0,78	0,19	0,1	0,44	0,01	0,003	209,8
01.03.18	1,6	0,38	0,24	0,1	0,22	0,12	0,45	0,02	0,003	175,2
01.04.18	2,0	0,37	0,42	0,22	0,07	0,02	0,45	0,01	0,14	202,9
01.05.18	2,2	0,46	0,45	0,28	0,1	0,04	0,42	0,01	0,19	202,9
01.06.18	2,5	0,47	0,41	0,31	0,15	0,21	0,43	0,005	0,041	202,8
01.07.18	2,7	0,61	0,4	0,5	0,13	0,23	0,42	0,003	0,58	203,2
01.08.18	2,6	0,56	0,49	0,44	0,17	0,25	0,44	0,007	0,044	204,5
01.09.18	2,65	0,58	0,57	0,57	0,26	0,24	0,44	0,008	0,041	206,9
01.10.18	2,7	0,67	0,77	0,73	0,25	0,3	0,43	0,006	0,028	215,2
01.11.18	2,7	0,73	0,85	0,94	0,28	0,27	0,01	0,47	0,04	215,5
01.12.18	2,73	0,75	0,91	0,97	0,35	0,31	0,15	0,53	0,06	215,9
01.02.19	3,31	0,74	2,49	0,96	0,57	0,04	0,09	0,03	0,25	216,6
01.03.19	3,27	1,03	2,4	0,97	0,55	0,05	0,09	0,03	0,13	215,9
01.04.19	3,54	0,9	2,4	1,23	0,55	0,1	0,16	0,01	0,21	216,8
01.05.19	3,76	0,96	2,28	0,98	1,22	0,46	0,03	0,01	0,19	216,1
01.06.19	3,94	0,82	2,34	1,05	1,35	0,15	0,09	0,01	0,22	216,4
01.07.19	4,22	0,86	2,58	0,97	1,37	0,05	0,12	0,01	0,25	215,5
01.08.19	3,93	0,63	2,52	0,86	1,63	0,09	0,09	0,01	0,29	214,0
01.09.19	4,01	1,53	2,05	0,46	1,77	0,09	0,02	0,05	0,22	214,5
01.10.19	4,01	1,37	2,33	0,86	1,22	0,13	0,01	0,01	0,25	212,8
01.11.19	3,93	1,61	2,29	0,99	1,15	0,13	0,02	0,01	0,27	214,6
01.12.19	4,31	1,59	2,06	1,19	0,58	0,73	0,02	0,01	0,24	213,3
01.01.20	4,35	1,61	2,22	1,18	0,55	0,03	0,03	0,01	0,22	212,9

За даними таблиці 2 робимо висновок, що найбільші обсяги кредитів було видано 10 класу боржника юридичних осіб, які характеризуються критичним фінансовим станом. Очевидно, що вони несуть великий ризик втрат для банку. Аналіз показує динамічне зростання цих показників: з 209,8 млрд грн станом на 01.02.2018 до 216,4 млрд грн на 01.06.2019. Це негативна тенденція, адже дані класи боржників класифікуються як непрацюючі кредити (NPL), а отже обсяги їх продовжують зростати у діяльності банку протягом 2018 – 2019 років. Упродовж другої половини 2019 року до 2020 маємо тенденцію до зменшення – 212,9 млрд грн на 01.01.2020.

Для розрахунку втрат за кредитним ризиком при кредитуванні юридичних осіб використаємо імовірність дефолту (PD) згідно з матеріалами «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» (таблиця 3).

Втрати за кредитним ризиком АТ КБ «ПриватБанк» при кредитуванні юридичних осіб розрахуємо для двох сценаріїв: компромісної позиції ризикового кредитування та агресивної позиції ризикового кредитування.

Таблиця 3

Діапазони значень коефіцієнта PD боржника - юридичної особи

Клас боржника – юридичної особи	Діапазони значень коефіцієнтів PD
1	0,005 - 0,009
2	0,01 - 0,019
3	0,02 - 0,03
4	0,04 - 0,06
5	0,07 - 0,10
6	0,11 - 0,17
7	0,18 - 0,32
8	0,33 - 0,59
9	0,60 - 0,99
10	1,0

Кредитний ризик АТ КБ «ПриватБанк» за кредитами, що надані юридичним особам за сценарієм компромісної позиції ризикового кредитування протягом аналізованого періоду вимірюється за мінімальними і максимальними показниками обсягом втрат від 175,456 млрд грн до 216,779 млрд грн (таблиця 4).

Таблиця 4

Ризик банку за кредитами, що надані юридичним особам за сценарієм компромісної позиції ризикового кредитування АТ КБ «Приватбанк» протягом 2018-2019 років

Дата	Втрати банку за кредитами, що надані юридичним особам за класами боржника – юридичної особи, у млрд грн										Втрати усього, млрд грн
	1 (0,5%)	2 (1,0%)	3 (2%)	4 (4%)	5 (7%)	6 (11%)	7 (18%)	8 (33%)	9 (60%)	10 (100%)	
01.02.18	0,008	0,003	0,004	0,031	0,001	0,011	0,079	0,003	0,002	209,8	209,942
01.03.18	0,008	0,004	0,005	0,004	0,015	0,13	0,081	0,007	0,002	175,2	175,456
01.04.18	0,01	0,004	0,008	0,009	0,005	0,02	0,081	0,003	0,084	202,9	203,124
01.05.18	0,011	0,005	0,009	0,011	0,007	0,004	0,077	0,003	0,114	202,9	203,141
01.06.18	0,012	0,005	0,008	0,012	0,011	0,023	0,077	0,002	0,025	202,8	202,975
01.07.18	0,014	0,006	0,008	0,02	0,009	0,025	0,077	0,001	0,35	203,2	203,836
01.08.18	0,013	0,006	0,01	0,018	0,012	0,028	0,079	0,002	0,026	204,5	204,694
01.09.18	0,014	0,006	0,011	0,023	0,018	0,026	0,079	0,003	0,025	206,9	207,105
01.10.18	0,014	0,007	0,015	0,029	0,018	0,033	0,077	0,002	0,017	215,2	215,43
01.11.18	0,014	0,007	0,017	0,038	0,02	0,03	0,002	0,155	0,024	215,5	215,807
01.02.19	0,017	0,007	0,050	0,038	0,040	0,004	0,016	0,010	0,15	216,6	216,933
01.03.19	0,016	0,010	0,048	0,039	0,039	0,006	0,016	0,010	0,078	215,9	216,162
01.04.19	0,018	0,009	0,048	0,049	0,039	0,011	0,029	0,003	0,126	216,8	217,132
01.05.19	0,019	0,010	0,046	0,039	0,085	0,051	0,005	0,003	0,114	216,1	216,472
01.06.19	0,020	0,008	0,047	0,042	0,095	0,017	0,016	0,003	0,132	216,4	216,779
01.07.19	0,021	0,009	0,052	0,039	0,096	0,006	0,022	0,003	0,15	215,5	215,896
01.08.19	0,020	0,006	0,050	0,034	0,114	0,010	0,016	0,003	0,174	214,01	214,438
01.09.19	0,020	0,015	0,041	0,018	0,124	0,010	0,004	0,017	0,132	214,47	214,851
01.10.19	0,020	0,014	0,047	0,034	0,085	0,014	0,002	0,003	0,15	212,8	213,170
01.11.19	0,020	0,016	0,046	0,040	0,081	0,014	0,004	0,003	0,162	214,59	214,975
01.12.19	0,022	0,016	0,041	0,048	0,041	0,080	0,004	0,003	0,144	213,26	213,658
01.01.20	0,022	0,016	0,044	0,047	0,039	0,003	0,005	0,003	0,132	212,85	213,162

Втрати від кредитного ризику за кредитами, що надані юридичним особам АТ КБ «Приватбанк» за сценарієм агресивної позиції ризикового кредитування за 2018 – 2019 роки розраховано в таблиці 5.

Таблиця 5

Ризик банку за кредитами, що надані юридичним особам за сценарієм агресивної позиції ризикового кредитування АТ КБ «Приватбанк» протягом 2018-2019 року

Дата	Втрати банку за кредитами, що надані юридичним особам за класами боржника – юридичної особи, у млрд грн										Втрати усього, млрд грн
	1 (0,9%)	2 (1,9%)	3 (3%)	4 (6%)	5 (10%)	6 (17%)	7 (32%)	8 (59%)	9 (99%)	10 (100%)	
01.02.18	0,144	0,006	0,006	0,047	0,019	0,017	0,141	0,006	0,003	209,8	210,189
01.03.18	0,144	0,007	0,007	0,006	0,022	0,02	0,144	0,012	0,003	175,2	175,565
01.04.18	0,18	0,007	0,013	0,013	0,007	0,003	0,144	0,006	0,139	202,9	203,412
01.05.18	0,198	0,009	0,014	0,017	0,01	0,007	0,134	0,006	0,188	202,9	203,479
01.06.18	0,225	0,009	0,012	0,019	0,015	0,036	0,138	0,003	0,041	202,8	203,334
01.07.18	0,243	0,012	0,012	0,03	0,013	0,039	0,134	0,002	0,574	203,2	204,247
01.08.18	0,234	0,011	0,015	0,026	0,017	0,043	0,141	0,004	0,436	204,5	205,427
01.09.18	0,239	0,011	0,017	0,034	0,026	0,041	0,141	0,005	0,041	206,9	207,455
01.10.18	0,243	0,013	0,023	0,044	0,025	0,051	0,138	0,004	0,028	215,2	215,769
01.11.18	0,243	0,014	0,026	0,056	0,028	0,046	0,003	0,28	0,039	215,5	216,235
01.02.19	0,030	0,014	0,075	0,058	0,057	0,007	0,029	0,018	0,248	216,6	217,134
01.03.19	0,029	0,020	0,072	0,058	0,055	0,009	0,029	0,018	0,129	215,9	216,318
01.04.19	0,032	0,017	0,072	0,074	0,055	0,017	0,051	0,006	0,208	216,8	217,332
01.05.19	0,034	0,018	0,068	0,059	0,122	0,078	0,010	0,006	0,188	216,1	216,683
01.06.19	0,035	0,016	0,070	0,063	0,135	0,026	0,029	0,006	0,218	216,4	216,997
01.07.19	0,038	0,016	0,077	0,058	0,137	0,009	0,038	0,006	0,248	215,5	216,127
01.08.19	0,035	0,012	0,076	0,052	0,163	0,015	0,029	0,006	0,287	214,01	214,685
01.09.19	0,036	0,029	0,062	0,028	0,177	0,015	0,006	0,030	0,218	214,47	215,070
01.10.19	0,036	0,026	0,070	0,052	0,122	0,022	0,003	0,006	0,248	212,8	213,384
01.11.19	0,035	0,031	0,069	0,059	0,115	0,022	0,006	0,006	0,267	214,59	215,201
01.12.19	0,039	0,030	0,062	0,071	0,058	0,124	0,006	0,006	0,238	213,26	213,894
01.01.20	0,039	0,031	0,067	0,071	0,055	0,005	0,010	0,006	0,218	212,85	213,351

Кредитний ризик АТ КБ «Приватбанк» за кредитами, що надані юридичним особам за сценарієм агресивної позиції ризикового кредитування, протягом аналізованого періоду, вимірюється мінімальним та

максимальним обсягом втрат від 175,565 млрд грн станом на 01.03.2018 року до 217,332 млрд грн станом на 01.04.2019 року.

Як відомо протягом 2018 року ефективність кредитного портфеля АТ КБ «Приватбанк» була низькою з причини великих обсягів негативних класифікованих кредитів. Ефективність кредитного портфеля банку за сценарієм агресивної позиції ризикового кредитування протягом 2018 року показано в таблиці 6.

Таблиця 6
Ефективність кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» за сценарієм агресивної позиції ризикового кредитування протягом 2018 року

Дата	Кредити надані, млрд грн	Процентні доходи, млрд грн	Кредитний ризик			Ефективність кредитного портфеля
			Фізичні особи, млрд грн	Юридичні особи, млрд грн	Усього, млрд грн	
01.02.18	38,58	2,39	33,107	210,189	243,296	0,00982
01.03.18	39,336	4,416	31,924	175,565	207,489	0,02728
01.04.18	41,567	6,739	32,13	203,412	235,464	0,02862
01.05.18	42,379	8,905	32,195	203,479	235,674	0,03779
01.06.18	43,667	11,470	32,769	203,334	236,103	0,04858
01.07.18	44,011	13,977	32,872	204,247	237,119	0,05895
01.08.18	45,219	16,653	33,496	205,427	238,951	0,06969
01.09.18	47,252	18,702	34,93	207,455	242,385	0,07716
01.10.18	48,198	21,241	34,949	215,769	250,718	0,08472
01.11.18	49,746	23,783	35,517	216,235	251,752	0,09447

Для з'ясування взаємозв'язку між процентними доходами та кредитним ризиком банку ми знайшли коефіцієнт кореляції, значення якого становить 0,91, що свідчить про тісний прямий зв'язок між процентними доходами від кредитних операцій банків та рівнем кредитного ризику. Знайдемо залежність між відносними показниками дохідності та ризику, а саме ефективність кредитних операцій банку визначаємо шляхом відношення відносної величини дохідності до відносної величини ризику – чим більше значення, тим більша ефективність.

За даними таблиці 6 робимо висновок про низьку ефективність кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк». Водночас слід відмітити, що спостерігається динамічне зростання показника ефективності кредитного портфеля банку від 0,00982 станом на початок 2018 року до 0,09447 станом на кінець року. Така тенденція є позитивною в діяльності банку.

Отже, проведена оцінка ефективності кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» свідчить про наявність проблемних питань у системі управління кредитним ризиком банку. При оцінці ефективності кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк», нами було встановлено, що між дохідністю від кредитної діяльності банку і її ризикованістю існує сильний прямий зв'язок. Разом з тим, між відносними величинами процентної дохідності та ризику існує обернена залежність, яка показує зв'язок між дохідністю та вже набутою ризикованістю, а не потенційною. На підставі цього, запропоновано визначення ефективності кредитного портфеля банку на підставі відношення відносної величини дохідності до відносної величини ризику кредитних операцій. Чим вищого значення набуватиме даний показник, тим ефективнішим є кредитний портфель банку.

Для моделювання ризику ліквідності АТ КБ «ПриватБанк» використаємо модель стрес-тестування ліквідності Ван Ден-Енда, яка є інструментом для виявлення негативного впливу ринку і фінансових шоків ліквідності, та базується на повторному підрахунку буферів ліквідності після впливу декількох видів шоків, поєднує у собі ринкові ризики та фінансування ліквідності банків, а зворотний зв'язок між ними призводить до вторинного впливу ринкових порушень на банки [13; 14].

Модель стрес-тестування ліквідності Ван Ден-Енда побудована на трьох логічно пов'язаних стадіях: формування дефіциту ліквідності у балансі як першочергового ефекту від ударів; реакції банків на шоки; ефекти зворотного зв'язку від ударів. На кожній стадії необхідно перераховувати буфер ліквідності та перевіряти, чи має банк достатню кількість ліквідних активів, щоб вони могли пережити дефіцит ліквідності у своїх балансах. Метою моделі є перевірка, чи є резерви ліквідності активів банку достатньо великими для його безперебійного функціонування [13; 14].

На рисунку 1 показано схему стрес-тестування ліквідності за даним підходом.

На першому етапі розраховуємо початковий буфер ліквідності активів АТ КБ «ПриватБанк» за формулою:

$$LB = \sum_{i=1}^4 LB_i, \quad (1)$$

де i – окремий елемент балансу;

LB – показники балансу, що складаються з первинних та вторинних резервів ліквідності: (1) грошові кошти та їх еквіваленти, (2) кошти обов'язкових резервів банку в НБУ, (3) кошти в інших банках, (4) торгові цінні папери.

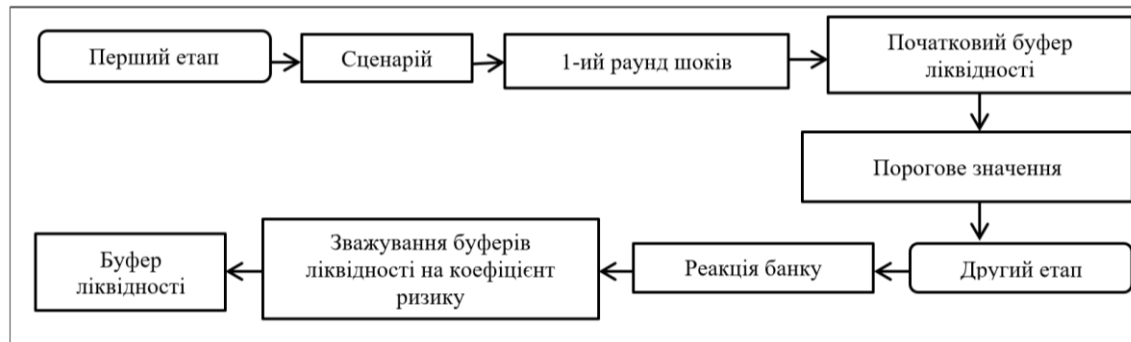


Рис. 1. Схема стрес-тестування ліквідності банку за Ван Ден-Ендом

Далі необхідно перевірити початковий буфер ліквідності на граничне значення (R) – показник дефіциту ліквідності, який розраховується за формулою:

$$R = L \cdot p + C \cdot c + D \cdot r, \quad (2)$$

де L – кредитний портфель банку;

p – швидкість зростання кредитного портфелю;

C – інші фінансові активи;

c – частка прострочених кредитів;

D – депозити;

r – коефіцієнт вилучення депозитів.

Наступним кроком є порівняння розміру дефіциту ліквідності (R) із початковим буфером ліквідності активів банку (LB):

$$\frac{LB}{R} \geq 1, \quad (3)$$

Якщо ця умова виконується, то банк є стійким до умов першого раунду шоків, і його буфер ліквідності активів є достатнім, що дає змогу переходити до другого етапу. На другому етапі необхідно зважити буфер ліквідності банку на коефіцієнти ризику:

$$LB = \sum_{i=1}^4 LB_i \cdot h_i, \quad (4)$$

де h_i – коефіцієнт ризику для відповідної групи активів.

Оскільки до буферів ліквідності активів банку включено первинні та вторинні резерви ліквідності, коефіцієнти ризику становитимуть 0% та 10%.

Далі необхідно порівняти отриманий буфер ліквідності із показником дефіциту ліквідності (R) банку за аналогією формули (3). Якщо і в цьому разі умова виконується, то це свідчить про високу якість і достатність буфера ліквідності активів банку.

Проаналізуємо за даною методикою стан ліквідності АТ КБ «ПриватБанк» протягом періоду 2014-2018 років. Відповідно до моделі стрес-тестування на першому етапі розрахуємо початковий буфер ліквідності активів банку за формулою (1) та складемо таблицю 7.

Таблиця 7

Показники складових елементів буферів ліквідності АТ КБ «ПриватБанк» за 2014-2018 роки

Роки	Питома вага показників у структурі активів, %				
	Грошові кошти та їх еквіваленти	Інші фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю	Кошти в інших банках	Цінні папери, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	Початковий LB (буфер ліквідності активів)
2014	13,2	0	0,6	0	13,8
2015	13,7	0	1,0	0	14,7
2016	14,1	0	0,9	29,3	44,3
2017	7,6	13,3	3,1	34,8	58,8
2018	7,9	30,6	1,8	28,1	68,4

За даними таблиці 7 робимо висновки, що протягом періоду 2014-2018 років в АТ КБ «ПриватБанк» просліджується тенденція до зростання початкового буфера ліквідності активів, що є позитивним моментом у банківській діяльності.

На другому етапі стрес-тестування розрахуємо показник дефіциту ліквідності активів (R) за формулою (2) та за формулою (3) порівняємо його з початковим буфером ліквідності в абсолютному вираженні. У таблиці 8 наведено результати даних розрахунків.

Таблиця 8

Розрахунок дефіциту ліквідності АТ КБ «ПриватБанк» протягом 2014-2018 років

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
LB, у тис. грн	23266427	37697471	33363763	152292310	192958369
R, у тис. грн	20668823	20565556	50086645	130164368	126946295
LB/R	1,13	1,83	0,72	1,17	1,52
R, у тис. грн на 01.12.16	-	-	185092535	-	-
LB/R, на 01.12.16	-	-	0,18	-	-

За даними таблиці 8 можна зробити висновки, що кризу ліквідності АТ КБ «ПриватБанк» пережив у 2016 році. І дійсно, саме у 2016 році був недостатній буфер ліквідності, і банк мав співвідношення буфера ліквідності до показника дефіциту ліквідності на рівні 0,72 (розрахунок зроблено без врахування негативно класифікованих кредитів). Розрахунок з врахуванням непрацюючих кредитів у грудні 2016 року в сумі 135 млрд грн, дає результат співвідношення буфера ліквідності до показника дефіциту ліквідності на рівні 0,18, що є свідченням глибокої кризи ліквідності.

Далі необхідно зважити буфер ліквідності активів АТ КБ «ПриватБанк» на коефіцієнти ризику за формулою (4). Первинні резерви, а саме грошові кошти та їх еквіваленти, кошти обов'язкових резервів банку в НБУ, кошти в інших банках зважують на 0%, цінні папери, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід на – 10%. У таблиці 9 наведено результати розрахунків буфера ліквідності АТ КБ «ПриватБанк» із врахуванням коефіцієнту ризику.

Таблиця 9

Розрахунок дефіциту ліквідності банку з врахуванням коефіцієнту ризику протягом 2014-2018 років

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
LB, у тис. грн	0	173368	6440887	9022378	7929887
R, у тис. грн	20668823	20565556	50086645	130164368	126946295
LB/R	0	0,008	0,13	0,07	0,06
R, у тис. грн на 01.12.16	-	-	185092535	-	-
LB/R, на 01.12.16	-	-	0,04	-	-

За даними таблиці 9 робимо висновок, що зважений за ризиками буфер ліквідності активів АТ КБ «ПриватБанк» становив 0% в 2014 році, 0,8% в 2015 році, 13% в 2016 році (в грудні 4%), 7% в 2017 році і 6% у 2018 році. Таким чином, з урахуванням коефіцієнта ризику банк може втрачати від 87% до 94% буфера ліквідності. Таким чином, можемо стверджувати, що банк не захищений від шоків другого етапу сценарію стрес-тестування.

За результатами проведеного дослідження нами встановлено, що при достатньому обсязі буферів ліквідності активів у АТ КБ «ПриватБанк» їх якість залишається на низькому рівні, тому що частка вторинних резервів у банку є критично низькою. Проте, банк є державним і постійно рефінансується на міжбанківському кредитному ринку НБУ, що дозволяє банку протягом 2017-2018 працювати лише за першим етапом сценарію даної моделі, тобто банк захищений від шоків ризику державними цінними паперами (ОВДП), які активно використовує на міжбанківському кредитному ринку.

За даними моделі визначимо загальну тенденцію співвідношення буфера ліквідності до дефіциту ліквідності з врахуванням ризику та зробимо прогноз станом на 01.01.2020 року, що дасть змогу виявити запас ліквідності банку на перспективу в умовах ризику (рисунк 2).

З метою підвищення ефективності управління ризиком ліквідності АТ КБ «ПриватБанк» нами запропоновано застосовувати стрес-тестування ліквідності активів, що базується на повторному підрахунку буферів ліквідності після впливу декількох видів шоків, і поєднує у собі ринкові ризики та фінансування ліквідності банків, а зворотний зв'язок між ними призводить до вторинного впливу ринкових порушень на банки.

За результатами проведеного дослідження нами визначено, що при достатньому обсязі буферів ліквідності активів банку їх якість залишається на низькому рівні, а частка вторинних резервів є критично низькою, що спонукає АТ КБ «ПриватБанк» постійно рефінансуватись на міжбанківському кредитному ринку в умовах дії ризику.

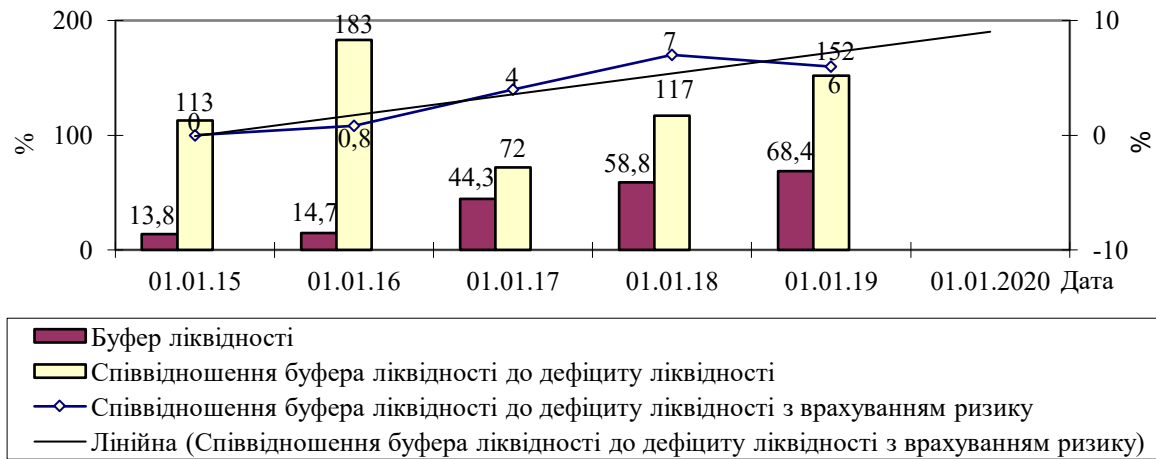


Рис. 2. Динаміка буфера ліквідності, співвідношення буфера ліквідності до дефіциту ліквідності та прогнозування тенденції співвідношення буфера ліквідності до дефіциту ліквідності з врахуванням ризику

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Проведене дослідження щодо оцінки кредитного ризику та моделювання ризику ліквідності за матеріалами АТ КБ «ПриватБанк» дали підстави для таких висновків:

1. Проведена оцінка кредитного ризику АТ КБ «ПриватБанк» за кредитами показала, що надані юридичним особам за сценарієм агресивної позиції ризикового кредитування, протягом 2018-2019 років, вимірюється обсягом втрат від 175,6 млрд грн до 217,9 млрд грн. Це свідчить про проблеми у системі управління кредитним ризиком банку.

2. Ми встановили, що ефективність кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» є низькою. Проте, спостерігається динамічне зростання показника ефективності кредитного портфеля банку від 0,00982 на початок 2018 року до 0,09447 на кінець 2018 року. Така тенденція є позитивною в діяльності АТ КБ «ПриватБанк».

3. Для удосконалення системи управління ризиком ліквідності АТ КБ «ПриватБанк» нами застосовано модель стрес-тестування ліквідності Ван Ден-Енда. За результатами проведеного моделювання нами встановлено, що при достатньому обсязі буферів ліквідності активів у АТ КБ «ПриватБанк» їх якість залишається на низькому рівні, тому що частка вторинних резервів у банку є критично низькою. Проте, банк є державним і постійно рефінансується на міжбанківському кредитному ринку НБУ, що дозволяє банку протягом 2017-2018 років працювати лише за першим етапом сценарію даної моделі. Практично банк захищений від шоків ризику державними цінними паперами (ОВДП), які активно використовує на міжбанківському кредитному ринку.

4. За даними моделі стрес-тестування ліквідності Ван Ден-Енда визначено загальну тенденцію співвідношення буфера ліквідності до дефіциту ліквідності з врахуванням ризику та зроблено прогноз станом на 01.01.2020 року, який показав позитивну динаміку зростання співвідношення буфера ліквідності до дефіциту ліквідності з врахуванням ризику до 9%. Це дасть змогу виявити запас ліквідності банку на перспективу в умовах ризику.

Література

- Бондаренко Л. А. Ризик-менеджмент кредитної діяльності комерційного банку [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Л. А. Бондаренко. – К. : КНЕУ, 2007. – 23 с.
- Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах [Електронний ресурс] : положення, затверджене постановою Правління Національного банку України від 11.06.2018 р. № 64. (редакція від 07.06.2019 р.) – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>
- Бобиль В. В. Фінансові ризики банків: теорія та практика управління в умовах кризи: монографія / В. В. Бобиль. Дніпропетровськ, 2016. 298 с.
- Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник / Л. О. Примостка. — К.: КНЕУ, 2012. — 338 с.
- Банківські операції: підручник. 3-тє видання, перероб. і доп. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.
- Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку [Текст] / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 314 с.
- Управління ризиками банків [Текст] : монографія у 2 томах. Т. 2: Управління ринковими ризиками та ризиками системних характеристик / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2012. – 299 с. ISBN 978-966-8958-87-8 (Т. 2)

8. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності: монографія / О. В. Дзюблюк, В. В. Корнєєв, В. І. Міщенко та ін.; за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. - Тернопіль: ФОП Осадца Ю. В., 2017. - 298 с.

9. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>

10. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351 // Національний банк України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>.

11. Статистика. Основні показники діяльності банків України. Офіційний сайт НБУ. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

12. Статистика. Дані фінансової звітності банків України. Офіційний сайт НБУ. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.

13. Науменкова С. В. Макропруденційний банківський нагляд та умови забезпечення його ефективності [Текст] / С. В. Науменкова, К. Ю. Цицик // Економіка розвитку. - 2014. - № 4. - С. 65-72.

14. Науменкова С. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. - 2008. - № 5. - С. 18-23.

References

1. Bondarenko L. A. Ryzhik-menedzhment kredytnoi diialnosti komertsiihnoho banku [Tekst] : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.08 "Hroshi, finansy i kredyt" / L. A. Bondarenko. - K. : KNEU, 2007. - 23 s.

2. Polozhennia pro orhanizatsiiu systemy upravlinnia ryzykamy v bankakh Ukrainy ta bankivskykh hrupakh [Elektronnyi resurs] : polozhennia, zatverdzhene postanovoiu Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 11.06.2018 r. № 64. (redaktsiia vid 07.06.2019 r.) - Rezhym dostupu <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>

3. Bobyl V. V. Finansovi ryzyky bankiv: teoriia ta praktyka upravlinnia v umovakh kryzy: monohrafiia / V. V. Bobyl. Dnipropetrovsk, 2016. 298 s.

4. Prymostka L. O. Finansovy menedzhment u banku: pidruchnyk / L. O. Prymostka. - K.: KNEU, 2012. - 338 s.

5. Bankivski operatsii: pidruchnyk. 3-tie vydannia, pererob. i dop. / A. M. Moroz, M. I. Savluk, M. F. Pukhovkina ta in.; za zah. red. A. M. Moroz. - K.: KNEU, 2008. - 608 s.

6. Salo I. V. Finansovy menedzhment banku [Tekst] / I. V. Salo, O. A. Kryklii. - Sumy : Universytetska knyha, 2007. - 314 s.

7. Upravlinnia ryzykamy bankiv [Tekst] : monohrafiia u 2 tomakh. T. 2: Upravlinnia rynkovymy ryzykamy ta ryzykamy systemnykh kharakterystyk / [A. O. Yepifanov, T. A. Vasyliieva, S. M. Kozmenko ta in.] / za red. d-ra ekon. nauk, prof. A. O. Yepifanova i d-ra ekon. nauk, prof. T. A. Vasylievoi. - Sumy : DVNZ "UABS NBU", 2012. - 299 s. ISBN 978-966-8958-87-8 (T. 2)

8. Teoriia i praktyka hroshovoho obihu ta bankivskoi spravy v umovakh hlobalnoi finansovoi nestabilnosti: monohrafiia / O. V. Dziubliuk, V. V. Kornieiev, V. I. Mishchenko ta in.; za red. d.e.n., prof. O. V. Dziubliuka. - Ternopil: FOP Osadtsa Yu. V., 2017. - 298 s.

9. Metodichni vkazivky z inspektuvannia bankiv «Systema otsinky ryzykiv»: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 15.03.2004 r. № 104 [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>

10. Polozhennia pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy: Postanova Natsionalnoho banku Ukrainy vid 30 chervnia 2016 r. № 351 // Natsionalnyi bank Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>.

11. Statystyka. Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy. Ofitsiinyi sait NBU. - [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

12. Statystyka. Dani finansovoi zvitnosti bankiv Ukrainy. Ofitsiinyi sait NBU. - [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.

13. Naumenkova S. V. Makroprudentsiinyi bankivskyi nahliad ta umovy zabezpechennia yoho efektyvnosti [Tekst] / S. V. Naumenkova, K. Yu. Tsytsyk // Ekonomika rozvytku. - 2014. - № 4. - С. 65-72.

14. Naumenkova S. Stres-testuvannia yak instrument diahnostryky finansovoi stiikosti bankiv / S. Naumenkova, S. Mishchenko // Visnyk NBU. - 2008. - № 5. - С. 18-23.

Надійшла / Paper received : 19.01.2021

Надрукована / Printed : 10.03.2021

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису
http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?page_id=35

Підп. до друку 06.03.2021. Ум. друк. арк. 38,18. Обл.-вид. арк. 36,25.
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № __/20

Тиражування здійснено з оригінал-макета, виготовленого редакцією журналу
«Вісник Хмельницького національного університету»
редакційно-видавничим відділом Хмельницького національного університету.
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 67-51-08; 77-33-63.
Свідоцтво про внесення в державний реєстр, серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.