

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ

ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Збірник наукових праць

№ 154, 2020



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Головний редактор:

Орловська Юлія Валеріївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:

Булатова Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор, перший проректор Маріупольського державного університету.

Дубницький Володимир Іванович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, організації виробництва та теоретичної і прикладної економіки Українського державного хіміко-технологічного університету.

Дугінець Ганна Володимирівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри світової економіки Київського національного торговельно-економічного університету.

Каховська Олена Володимирівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та підприємництва ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Фісуненко Павло Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Чала Вероніка Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Черчата Анжела Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, управління проектами і логістики ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Maija Šenfelde – PhD in Economics, Professor of Macroeconomics, Director of the Institute of National and Regional Economy at Riga Technical University (Latvia).

Друкується відповідно рішення Вченої ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
(Протокол № 7 від 26.02.2020 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 12699-1583 Р,
видане Міністерством юстиції України 17.05.2007 р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОН України № 1081 від 29.09.2014 р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
Index Copernicus та Google Scholar

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 154. – Дніпро: ПДАБА, 2020. – 250 с.

У збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережувачого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування. Особливої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві. Рекомендовано для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

ЗМІСТ**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ****Шатненко К. О.**

НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	11
---	----

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Бестужева С. В., Козуб В. О.**

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ.....	16
--	----

Гасвська Л. М., Райчева А. О.

АНАЛІЗ ДЕЯКИХ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ КОРПОРАЦІЇ THE СОСА-COLA COMPANY В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОКА-КОЛА УКРАЇНА ЛІМІТЕД»).....	21
---	----

Goncharenko Nataliia, Gamarli Ramig

MECHANISMS OF STATE SUPPORT FOR INNOVATION IN THE PRC IN THE CONTEXT OF ITS INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	26
--	----

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Безугла Л. С.**

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ПЛОДООВОЧЕВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ВИРОБНИЦТВА БІОЛОГІЧНО ЦІННИХ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ.....	31
--	----

Булик О. Б.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКУВАННЯ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	36
--	----

Калініченко З. Д.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ПОСИЛЕННЯ ЛІДЕРСЬКИХ ПОЗИЦІЙ КРАЇНИ У ЗОВНІШНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ.....	41
---	----

Мороз О. С.

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2020 РОКУ.....	46
--	----

Стеблюк Н. Ф.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	51
--	----

Халіна В. Ю., Буцький В. О., Крицька К. С.

ПУБЛІЧНІ ЕКОЗАКУПВЛІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ЗДІЙСНЕННЯ.....	56
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**Балацька Н. Ю.**

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	61
--	----

Бєляєв С. В., Бєляєва Н. С. ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ЕНЕРГОАУДИТУ БУДІВЕЛЬ ЯК СКЛАДНИКА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОГО ПРОЄКТУ.....	68
Бородіна О. М., Уваровський Р. Д. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	75
Братко О. С., Блажей І. О., Пеляк Г. П. СУЧАСНІ ТРЕНДИ УКРАЇНСЬКОГО БРЕНДИНГУ.....	79
Величко В. А. РОЗРОБЛЕННЯ ЗАХОДІВ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	84
Волинець І. Г., Скорук О. В. УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СТРАТЕГІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	88
Герасимова В. О., Рєзанов Е. О. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	93
Гудзь О. І., Панченко А. В. ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МАТЕРІАЛАМИ СИСТЕМИ PROZORRO (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «АКВАПОЛІМЕР ІНЖИНІРИНГ»).....	98
Дончак Л. Г., Добіжа В. В., Шкварук Д. Г. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	104
Завідна Л. Д. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	109
Остапенко Я. О., Морозовський П. А. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	115
Сова О. Ю., Лукашенко В. В. УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРОЄКТНОЇ КОМАНДИ.....	120
Ткаченко В. В. ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ СКЛАДНИК ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ.....	125
Устїловська А. С. УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМАХ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЙ.....	130
Хромущина Л. А. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В ПРОЦЕСІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	137
Юдіна О. І. ОЦІНКА СТУПЕНЯ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА НА ОСНОВІ ІНДИКАТОРІВ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА.....	141

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бакалінська А. О.	
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	145
Грибіненко О. М.	
РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	149
Козій Н. С., Синиця О. О.	
ІНФРАСТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	156
Слинько М. Ю.	
КООПЕРАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЧЕРКАСЬКОГО РЕГІОНУ.....	161

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Wen Mingming, Mamonov Kostiantyn, Kondratyuk Ivan	
TERRITORIAL DEVELOPMENT OF LAND USE IN THE REGION: EXPERIENCE OF COASTAL REGIONS OF CHINA.....	165

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Богомолова К. С., Смігунова О. В., Колпаченко Н. М.	
НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА І ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	169
Василик А. В., Смалійчук Г. В., Головка А. А.	
ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОФІЛАКТИКА ПРОФЕСІЙНОГО ВИГОРАННЯ МЕНЕДЖЕРІВ ІЗ ПЕРСОНАЛУ.....	174
Шепель Т. В., Наконечна В. І.	
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ ТА МЕХАНІЗМ ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ.....	179

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алексєєнко Л. М.	
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	186
Джусов О. А., Піляк О. І.	
ПОТОЧНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ.....	190
Левкіський І. Б.	
МЕТОДИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ.....	197
Мандра Н. Г., Лактіонова О. Ю.	
НЕОБХІДНІСТЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ СТРАХОВИКІВ.....	202

Павленко О. П. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ ФОНДІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	207
--	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Буднік І. В. ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	212
Дикий А. П., Сьомак О. М. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИДОБУВАННЯ КОРИСНИХ КОПАЛИН ТА РОЗРОБКИ КАР'ЄРІВ.....	216
Лебедевич С. І., Клим Н. М., Плекан М. В. КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄДНАНИМИ ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ГРОМАДАМИ УКРАЇНИ.....	224
Поліщук О. М. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	231
Ткаченко О. С. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ПРОГРАМІ «ТУРБО БУХГАЛТЕР 6.7 ПРОФ» НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	235
Трачова Д. М., Сахно Л. А., Демчук О. М. ВПЛИВ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ І ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	240
Шинкаренко А. В., Костенко В. Г. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	244

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Shatnenko Kateryna

NEW INDUSTRIALIZATION AS A CONDITION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY.....	11
---	----

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bestuzheva Svitlana, Kozub Victoria

THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL INVESTMENT STRATEGY OF AN ENTERPRISE: METHODOLOGICAL ASPECT	16
--	----

Haievska Larysa, Raicheva Alina

ANALYSIS OF SOME FINANCIAL INDICATORS OF “THE COCA-COLA COMPANY” AS A TRANSNATIONAL CORPORATION IN UKRAINE, USING THE EXAMPLE OF “COCO-COLA UKRAINE LIMITED” LLC	21
--	----

Goncharenko Nataliia, Gamarli Ramig

MECHANISMS OF STATE SUPPORT FOR INNOVATION IN THE PRC IN THE CONTEXT OF ITS INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	26
--	----

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bezugla Lyudmila

MARKETING ANALYSIS OF THE FRUIT MARKET IN THE CONTEXT OF THE PRODUCTION OF BIOLOGICALLY VALUABLE FOOD PRODUCTS.....	31
--	----

Bulyk Oksana

FEATURES OF THE ORGANIC PRODUCTS LABELING IN UKRAINE.....	36
---	----

Kalinichenko Zoya

ECONOMIC POTENTIAL AND STRENGTHENING LEADING POSITIONS IN UKRAINE'S FOREIGN POLICY.....	41
--	----

Moroz Oleg

DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES IN UKRAINE UNDER THE ECONOMIC CRISIS OF 2020.....	46
---	----

Stebliuk Nataliia

THE ECONOMIC ESSENCE OF MARKETING MANAGEMENT IN THE HIGHER EDUCATION SYSTEM.....	51
---	----

Khalina Veronika, Butskiy Vyacheslav, Krytska Katerina

PUBLIC ECO-PROCUREMENT: ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF IMPLEMENTATION AND EXECUTION.....	56
--	----

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Balatska Natalia

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO DETERMINING THE DEVELOPMENT DIRECTION OF THE RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISE.....	61
--	----

Bieliaiev Sergij, Bieliaieva Nataliia APPROACHES TO A BUILDING ENERGY AUDIT REALIZATION AS A COMPONENT OF AN ENERGY EFFICIENT PROJECT.....	68
Borodina Olena, Uvarovskiy Ruslan ROLE OF INNOVATION PROCESSES ON ACTIVITY OF MODERN ENTERPRISE.....	75
Bratko Oleksandra, Blazhey Iryna, Pelyak Halyna MODERN TRENDS OF UKRAINIAN BRANDING.....	79
Velychko Volodymyr GROWING EFFECTIVENESS OF INTERACTION WITH STAKEHOLDERS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES.....	84
Volynets Iryna, Skoruk Olena IMPROVEMENT OF THE FORMATION OF THE PRODUCTION STRATEGIES OF THE ENTERPRISE.....	88
Gerasimova Vitaliya, Riezanov Eduard COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE: ESSENCE AND FACTORS OF INFLUENCE IN MODERN CONDITIONS.....	93
Hudz Olha, Panchenko Anna EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ACCORDING TO THE PROZORRO SYSTEM (FOR EXAMPLE OF AQUAPOLIMER ENGINEERING LLC).....	98
Donchak Lesia, Dobizha Vasyl, Shkvaruk Dina MECHANISM OF FORMATION OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN A TRADE ENTERPRISE.....	104
Zavidna Liudmyla EVALUATION OF FINANCIAL POTENTIAL OF HOTEL INDUSTRY ENTERPRISE.....	109
Ostapenko Yana, Morozovsky Pavlo FACTORS INFLUENCE ON ENTERPRISE INCOME FORMATION: ACCOUNTING-ANALYTICAL ASPECT.....	115
Sova Olena, Lukashenko Viktor MANAGEMENT ASPECTS OF FORMING A PROJECT TEAM.....	120
Tkachenko Viktoriia MAIN INDICATORS OF THE EARTH ASSESSMENT AS AN INCREDIBLE COMPONENT OF THE LAND REFORM IN UKRAINE.....	125
Ustilovska Anastasia MANAGEMENT OF PERSONNEL BEHAVIOR IN QUEUING SYSTEMS AT MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES THROUGH THE USE OF PERSONNEL TECHNOLOGIES.....	130
Khromushyna Lyudmyla ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT IN THE PROCESS OF MANAGEMENT OF THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	137
Judina Olena ESTIMATION OF SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH OF ENTERPRISE ON THE BASIS OF DYNAMIC DEVELOPMENT INDICATORS OF PRODUCTION.....	141

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Bakalinska Anna	
CONCEPTUAL BASIS OF ECONOMIC DIAGNOSTICS OF REGIONAL DEVELOPMENT.....	145
Hrybinenko Olha	
THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC SECURITY IN MODERN CONDITIONS.....	149
Kozii Nataliia, Synytsia Oleksandra	
INFRASTRUCTURE OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE IN DIGITAL ECONOMICS.....	156
Slinko Mykola	
COOPERATION AS INSTRUMENT OF RURAL TERRITORIES ECONOMIC DEVELOPMENT AT CHERKASSY REGION.....	161

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Wen Mingming, Mamonov Kostiantyn, Kondratyuk Ivan	
TERRITORIAL DEVELOPMENT OF LAND USE IN THE REGION: EXPERIENCE OF COASTAL REGIONS OF CHINA.....	165

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Bogomolova Kateryna, Smihunova Olena, Kolpachenko Nadiia	
THE CONSEQUENCES OF LABOUR MIGRATION INFLUENCE ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY AND THE STATE IN THE CONTEX OF GLOBALIZATION.....	169
Vasylyk Alla, Smaliychuk Ganna, Golovko Anna	
PECULIARITIES AND PREVENTION OF PROFESSIONAL BURNING OF PERSONNEL MANAGERS.....	174
Shepel Tetiana, Nakonechna Victoriia	
SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF MIGRATION OF UKRAINE'S LABOR RESOURCES AND THE MECHANISM OF THEIR REGULATION	179

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Alekseyenko Lyudmyla	
STATE REGULATION OF BANKING BUSINESS UNDER MODERNIZATION OF THE FINANCIAL MARKET.....	186
Dzhusov Alexey, Pilyak Alexander	
CURRENT SITUATION, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PAYMENT SYSTEMS IN UKRAINE.....	190
Levkivskyi Ivan	
BUDGETARY PLANNING METHODS OF THE LOCAL FINANCES.....	197
Mandra Nataliya, Olga Laktionova	
THE NECESSITY OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE INSURANCE BUSINESS PROCESSES.....	202

Pavlenko Oksana METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF INSURANCE FUNDS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	207
--	-----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Budnik Iryna DETERMINATION OF THE FAIR VALUE OF INTANGIBLE ASSETS IN THE CONTEXT OF THE MODERN ENTERPRISE DEVELOPMENT.....	212
Dykyi Anatolii, S'omak Oleksandr ESTIMATION OF THE MODERN STATE OF THE ORGANIZATION AND METHODOLOGY OF ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITIES OF MINING AND MINING DEVELOPMENT.....	216
Svetlana Lebedevich, Nadiia Klym, Mariia Plekan CONCEPT OF ACCOUNTING OPTIMIZATION OF GOVERNANCE OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES OF UKRAINE.....	224
Polishchuk Oleh ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF INCOME MANAGEMENT IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE.....	231
Tkachenko Alexander FEATURES OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS IN THE PROGRAM “TURBO ACCOUNTANT 6.7 PROF” ON DOMESTIC ENTERPRISES.....	235
Trachova Dar`ya, Sakhno Ludmila, Demchuk Olena IMPACT OF THE DEPRECIATION AND TAX POLICY ON CAPITAL INVESTMENTS ACCOUNTING.....	240
Shynkarenko Alla, Kostenko Valentina INFORMATION SUPPORT AND ACCOUNTING REFLECTION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE.....	244

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.34.014.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-1>**Шатненко К. О.**

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри загальної
економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0139-7989>

Shatnenko Kateryna

Odesa National Economic University

НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Статтю присвячено проблемі становлення сталого розвитку в Україні. Розглянуто ключові цілі сталого розвитку, виділено як ключову рису інноваційний тип розвитку. З'ясовано, що запровадження сталого розвитку передбачає розвиток економіки на основі індустрії, яка відповідає усім сучасним вимогам: ресурсозбереження, ефективність, інноваційність. Для побудови такої індустрії здійснюється нова індустріалізація. У зв'язку із цим проаналізовано найважливіші характеристики української економіки, які відображають характер її розвитку, а також визначають потенціал становлення сталого розвитку. Встановлено, що місце країни на міжнародному ринку визначає її слабкі позиції на шляху до інноваційного розвитку. Зроблено висновок про необхідність нової індустріалізації як умови становлення сталого розвитку України.

Ключові слова: індустріалізація, сталий розвиток, інновації, експорт, імпорт, міжнародна торгівля.

NEW INDUSTRIALIZATION AS A CONDITION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY

The article is devoted to the problem of implementation of sustainable development. It is pointed out that the main feature which provides the adequate way of economic growth is the development on the basis of innovations. Considering the 2030 Agenda for Sustainable Development, which sets Sustainable Development Goals, the conclusion about the necessity of new industrialization has been made. The reasoning of this conclusion is in key features of progressive industry which are: environment friendly way of production, efficiency, innovative development. For evaluation of the ability of Ukrainian economy to conduct the transition to sustainable development the structuralist approach has been applied. It is shown that the quality of production development is represented by the place of the country in foreign market. On the basis of the structure of exporting and importing goods it has been defined that Ukrainian economy has weak conditions of trade. It is proved that current specialization on production of commodities makes it impossible to achieve sustainable development goals. First of all, the main idea of sustainable development is to prevent the exhaustion of natural resources. It is noted that commodities are mainly standardized and its production can be made by quite limited number of people. It is stressed, that these features of production provide weak incentives to implement innovations, because they create favourable conditions for monopoly rent extraction. It is pointed out that competition is highly important for stimulation of innovations. Moreover, importing high value-added goods while exporting goods with low value-added conserve the structure of economy which is unable to provide the improvement of social welfare, innovative development and development of human capital. The Prebisch-Singer hypothesis, which is based on the comparison of prices of manufactured and primary goods, was applied to uncover the fallacy of specialization on commodities. That is why it's highly important to develop instruments of industrialization policy for Ukraine which is aimed on fundamental structural change and technological renovation of Ukrainian industry. The main idea is to build industry which is able to reproduce itself on the basis on innovative development.

Keywords: industrialization, sustainable development, innovations, export, import, foreign trade.

JEL classification: O14, F01, F63.

Постановка проблеми. Соціально-економічні досягнення людства визначають характеристики сучасного економічного розвитку. Ці характеристики найкращим чином було сформульовано на Саміті ООН, який відбувся у 2015 р. Він був присвячений сталому розвитку, який визначається як розвиток, що має на меті подолання бідності, збереження навколишнього серед-

овища, а також боротьбу з нерівністю. Для вирішення цих проблем було затверджено 17 глобальних цілей із завданнями, які мають стати орієнтирами для спільної роботи урядів країн та інших зацікавлених сторін. Ці глобальні цілі планується виконати до 2030 р. Розвиток на визначених засадах є певною базою для формування програм національного розвитку.

Серед глобальних цілей варто звернути увагу на «створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій та сталій індустріалізації та інноваціям» [1]. Ця ціль відображає зміст сучасної індустріалізації (неоіндустріалізації). Вона являє собою становлення промислової бази на основі передових технологій, що забезпечують оптимальне використання ресурсів, екологічну безпеку, а також гідні умови праці. Ураховуючи взаємозв'язок та взаємозумовленість усіх глобальних цілей, можна стверджувати, що саме здійснення нової індустріалізації є основою для забезпечення інших цілей, оскільки висока якість промислової бази формує відповідні економічні відносини.

Україна також проголосила, що долучається до впровадження концепції сталого розвитку, проте наявний стан економіки свідчить про те, що країна повинна здійснити суттєві зміни на цьому шляху. Це, перш за все, стосується промислового капіталу. Нині сформувався промисловий капітал, що неспроможний відтворюватися на інноваційній основі. Це проявляється у тому, що країна має слабкий розвиток машинобудування (ця галузь є головним джерелом інновацій), а також виступає на світовому ринку як постачальник сировини. Ба більше, умови відтворення промислового капіталу не є сприятливими для оновлення морально та фізично застарілого обладнання. Його застосування не відповідає вимогам сталого розвитку, тому існує об'єктивна необхідність у проведенні нової індустріалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення потреби оновлення індустріальної бази та стимулювання інноваційного розвитку для запровадження сталого розвитку має досить широку підтримку як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Причому значну кількість публікацій зарубіжних науковців присвячено проблемам екологічного виробництва та поліпшенню якості освіти [2; 3], тоді як вітчизняні більшою мірою акцентують увагу на проблемі оновлення основного капіталу [4; 5]. Це пов'язано зі специфікою національної економіки.

Мета статті полягає у визначенні необхідності індустріалізації для запровадження сталого розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. В Україні як рамковий документ, що визначає стратегічні напрями довгострокового розвитку, запропоновано «Стратегію сталого розвитку України до 2030 року», яка була розроблена у 2017 р. [6]. У цій Стратегії взято за основу глобальні цілі сталого розвитку, та на основі даних за 2015 р. встановлено певні значення ключових показників, яких варто досягти у 2030 р. При цьому підкреслюється важливість стимулювання інноваційного розвитку, оновлення виробничих фондів, розвиток високотехнологічного виробництва. Саме ці характерні риси розвитку знаходяться в основі нової індустріалізації.

Індустріалізація виступає формою інноваційного розвитку промислового капіталу. Вона передбачає становлення високопродуктивної промислової бази. Сучасна індустріалізація (неоіндустріалізація) характеризується певними техніко-економічними умовами, які визначаються наявним станом науково-технічного прогресу та перспективами економічного розвитку. Ці перспективи сформульовано у концепції сталого розвитку.

Передусім зростання продуктивності має відбуватися на основі впровадження сучасних науково-технічних досягнень. Більше того, якщо змістом індустріалізації в усі часи було впровадження інновацій, то сучасна індустріалізація має на меті забезпечити відтворюваність інноваційного розвитку. Інноваційний розвиток нині є головною умовою економічного зростання. Він дає змогу країні отримати конкурентні переваги на світовому ринку.

Проблема полягає у тому, що для виникнення інноваційного розвитку мають існувати сприятливі умови. Передусім має існувати об'єктивна необхідність в інноваціях. Ця необхідність існує лише в умовах ринків із достатнім рівнем конкуренції. Це пояснюється тим, що ризик, який супроводжує інноваційну діяльність, може бути виправданим за умови, якщо це дасть змогу фірмі залишитися на ринку, а також отримувати надприбутки.

Проте якщо говорити про рівень конкуренції на вітчизняному ринку, то можна сказати, що він є досить низьким. Це, перш за все, пов'язано як з особливостями становлення ринкової економіки, так і зі структурою виробництва, яка постійно відтворює високий рівень монополізації. Наша економіка має сировинну структуру, яка не потребує постійного впровадження інновацій, оскільки за своєю природою сировинна продукція є стандартизованою, тому виробництво цієї продукції надає досить мало можливостей для вилучення інноваційної ренти. Проте ця продукція дає змогу отримувати монополю ренти. Це пов'язано з тим, що джерела сировини є природно обмеженими, тому доступ до них є у досить обмеженого кола осіб. Саме тому країни, що спеціалізуються на виробництві сировинної продукції, мають досить високий рівень розшарування населення за рівнем багатства. У таких країнах формується олігархія, яка користується не лише економічною, а й політичною владою. Ця обставина призводить до закріплення сировинної структури та перешкоджає проведенню політики, яка б змінила характер економічного розвитку. Наявність переважної маси населення, яка має низький рівень доходів, не дає змоги країні мати потужний внутрішній попит, який сприяє створенню продукції високої якості, а також стимулює впровадження інновацій. Такі країни виявляються приреченими на економічну відсталість. Припинення цієї траєкторії досягається шляхом індустріалізації.

Індустріалізація, перш за все, проявляється у зміні галузевої структури економіки. При цьому спостерігається збільшення частки обробної промисловості. Обробна промисловість формує досить потужний попит на інноваційну продукцію, а також дає змогу створювати більше доданої вартості. При цьому відтворення інноваційного розвитку найкращим чином може забезпечити машинобудівна галузь, оскільки вона має умови для розвитку та впровадження високих технологій, тому посилення інноваційного складника на сучасному етапі розвитку становить проблему структурної зміни економіки, яка, власне, є індустріалізацією.

Проблема українського промислового капіталу полягає у тому, що він не відповідає вимогам сталого розвитку. Йому не притаманний достатній рівень інноваційного розвитку через структуру, яка не формує попит на інновації. Неefективність сировинної структури на шляху інноваційного розвитку підтвер-

джується також динамікою частки обсягу реалізованої інноваційної продукції (рис. 1).

Як бачимо, з 2010 р. частка обсягу реалізованої інноваційної продукції суттєво знизилася. Це є серйозним показником, що демонструє ослаблення позицій країни на шляху до сталого розвитку.

Місце країни у світовому економічному розвитку визначається її спеціалізацією на світовому ринку. Охарактеризувати спеціалізацію можна за допомогою товарів, що мають найбільшу частку у структурі експорту країни. Саме ці товари показують рівень соціально-економічного розвитку країни, оскільки вони визнаються конкурентоздатними на світовому ринку.

В українській економіці з 2010 р. структура провідних товарів, які мають найбільшу частку в експорті товарів, не змінюється (табл. 1).

Із даних таблиці помітно, що структура експорту країни за дев'ять років дещо змінилася. Якщо у 2010 р. найбільшу частку мали чорні метали, то в 2019 р. найвагомішими стали зернові культури (з 4,8% до 19,2%). Проте всі три групи товарів, що є провідними у структурі експорту, належать до сировинних товарів із низьким ступенем переробки. Це свідчить про те, що Україна продовжує розвиватися на основі використання сировинних ресурсів.

При цьому у Стратегії сталого розвитку визначено, що «економічне зростання буде пов'язане не з експлуатацією природних ресурсів...» [6, с. 7]. Як бачимо, на разі країна не спирається на продукцію обробної промисловості у відносинах на світовому

ринку, а отже, й не може надати більше можливостей використовувати та розвивати найцінніший ресурс – людський капітал. Якщо розглянути експорт послуг, то найбільшу частку експорту займають транспортні послуги. При цьому досить актуальною є проблема зношеності основних засобів.

Бачення важливості зміни структури експорту також віднайшло відображення у Стратегії, зокрема поставлено завдання «сприяти зміні структури експорту в бік зростання продукції та послуг із високою часткою доданої вартості, зокрема до 2030 року підвищити в структурі експорту частку продукції високотехнологічних секторів економіки до 15%» [6, с. 9]. Проте немає чіткого розуміння, як саме має виконуватися це завдання. Розглянута вище проблема сировинної спеціалізації дає змогу стверджувати, що поставлене завдання може бути виконаним лише за умови суттєвої перебудови економіки, тобто проведення нової індустріалізації.

У теорії економічного розвитку однією з головних проблем виявляється проблема спеціалізації країни. Саме спеціалізація значною мірою визначає потенціал її розвитку. Доцільно згадати про гіпотезу Пребіша-Зінгера, яка доводить нерівні умови торгівлі для країн, що спеціалізуються на продукції з низьким ступенем переробки. Ця гіпотеза неодноразово підтверджувалася завдяки порівнянню цін на сировинні товари та на товари з високим ступенем переробки. Виявлялося, що у довгостроковій перспективі спостерігається зростання цін на обидві групи товарів, проте темп зростання цін товарів із високим ступенем переробки

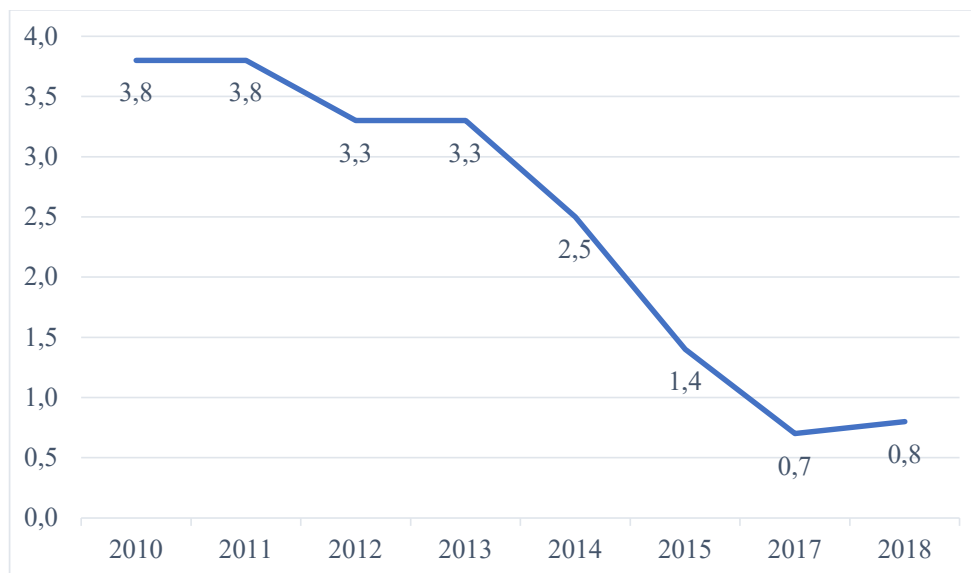


Рис. 1. Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, % [7]

Таблиця 1

Частка провідних товарів у структурі експорту, %

Товари	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Зернові культури	4,8	5,3	10,3	10,2	12,1	15,9	16,7	15,0	15,3	19,2
Руди, шлак і зола	5,1	5,7	4,7	6,1	6,4	5,8	5,4	6,3	6,4	7,2
Чорні метали	28,8	27,3	22,6	23,0	23,9	21,2	19,9	20,0	21,0	17,5

Джерело: розраховано автором на основі [7]

Таблиця 2

Частка провідних товарів у структурі імпорту, %

Товари	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Реактори ядерні, котли, машини	7,5	8,6	8,6	9,0	9,0	9,5	11,9	11,7	11,3	11,0
Електричні машини	5,9	6,0	7,0	6,7	7,0	7,2	8,2	8,3	9,6	10,9
Засоби наземного транспорту, крім залізничного	5,5	6,7	7,1	7,1	4,5	4,3	7,2	8,0	7,4	9,5

Джерело: розраховано автором на основі [7]

значно перевищує темп зростання цін на сировинні товари [8]. Важливо зазначити, що у порівнянні умов торгівлі виключаються енергетичні товари, оскільки ціни на них встановлюються більшою мірою не стихійно, а через політичні рішення. А також енергетичний складник є досить сталим елементом у структурі експорту та імпорту, оскільки є необхідним для виробництва всіх товарів та послуг. За допомогою гіпотези Пребіша-Зінгера доводиться необхідність проведення індустріалізації, оскільки сировинна спеціалізація країни призводить до того, що для забезпечення імпорту певного обсягу продукції доводиться експортувати все більше сировинних товарів. А це просто виснажує джерела сировини країни та не створює ресурсів для запровадження структурної зміни економіки.

Для кращого розуміння наявного потенціалу сталого розвитку в Україні варто розглянути структуру вітчизняного імпорту (табл. 2).

У структурі імпорту досить однозначною виступає потреба країни у продукції обробної промисловості. Тобто можна зробити висновок про те, що наразі наявне місце країни на світовому ринку закріплює її слабкі можливості для перебудови економіки на шляху до сталого розвитку.

Після світової фінансової кризи почали з'являтися ідеї про необхідність зміни моделі розвитку, в основі якої знаходиться надмірна опора на міжнародні виробничі зв'язки. Це призвело до посилення протекціоністських настроїв, підтримки ідеї рещорингу у розвинутих країнах. Дійсно, стало спостерігатися сповільнення міжнародної торгівлі. Ба більше, зараз через поширення пандемії коронавірусу досить високим є ризик суттєвого пригнічення економічного розвитку. Проте варто розуміти, що процес глобалізації не може просто зупинитися. Він є невід'ємною рисою сучасного розвитку. Можуть дещо змінитися форми взаємодії на

глобальному рівні, проте це не означає, що настав час розвиватися у межах власної країни. Такі часи нестабільності є складними, проте вони дають можливості відкрити нові шляхи розвитку. Зрозуміло, що для відновлення економіки уряди країн будуть застосовувати різноманітні інструменти для підтримки національної економіки, стратегічно важливих галузей. Тому сьогодні політика індустріалізації набуває особливої актуальності. Тобто Україні зараз украй важливо вибрати вірний шлях та віднайти найбільш дієві заходи економічної політики. Ці заходи мають стати предметом подальших досліджень.

Висновки. Нова індустріалізація передбачає становлення високопродуктивної ресурсозберігаючої промислової бази, яка має структуру, що спроможна забезпечити високий рівень життя населення, а також розвиватися на основі інновацій. Саме така індустрія спроможна забезпечити сталий розвиток.

Аналіз структури експорту та імпорту України показав, що наша країна має слабкі позиції на шляху сталого розвитку. Сировинна структура експорту свідчить про те, що країна розвивається на основі виснаження власних надр. Структура імпорту свідчить про те, що країна імпортує продукцію з більш високою доданою вартістю. Це призводить до того, що вона опиняється у несприятливих для становлення інноваційного розвитку умовах. Більше того, за гіпотезою Пребіша-Зінгера ціни на сировинну продукцію на світовому ринку в довгостроковому періоді відстають від цін на продукцію обробної промисловості, що призводить до того, що за одну й ту ж кількість обробної продукції, що імпортується, доводиться експортувати все більше сировинної продукції. Ця обставина все більше закріплює економічну відсталість та перешкоджає становленню сталого розвитку, оскільки можливості впроваджувати нові технології є досить обмеженими.

Список використаних джерел:

1. The official site of the Division for Sustainable Development Goals. URL : <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/summit> (дата звернення: 15.04.2020).
2. Daniel Vega Torres Creative industries or industrialisation of creativity? Craft labour and the uneven and combined development of capital. *Publicatio UEPG*. 2019. № 27(3). P. 273–284.
3. Adesuwa Vanessa Agbedahin Sustainable development, Education for Sustainable Development, and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Emergence, efficacy, eminence, and future. *Sustainable Development*. 2019. № 27(1). P. 669–680.
4. Цанько О. Принципи сталого розвитку і проблеми формування державної інвестиційної політики. *Ефективність державного управління*. 2017. Вип. 4(53). Ч. 2 С. 189–196.
5. Кіндзерський Ю.В. Деіндустріалізація та її детермінанти у світі та в Україні. *Економіка України*. 2017. № 11. С. 48–72.
6. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. 2017. URL : https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf (дата звернення: 15.04.2020).
7. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 10.04.2020).
8. Ocampo J.A., Lancourt M.P. The commodity terms of trade and their strategic implications for development. *International Trade*. 2004. URL : https://www.researchgate.net/publication/23746281_The_commodity_terms_of_trade_and_their_strategic_implications_for_development. (дата звернення: 10.04.2020).

References:

1. The official site of the Division for Sustainable Development Goals. Available at: <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/summit> (accessed 15 April 2020).
2. Daniel Vega Torres (2019) Creative industries or industrialisation of creativity? Craft labour and the uneven and combined development of capital. *Publicatio UEPG*, no. 27 (3), pp. 273-284.
3. Adesuwa Vanessa Agbedahin (2019) Sustainable development, Education for Sustainable Development, and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Emergence, efficacy, eminence, and future. *Sustainable Development*, no. 27 (1), pp. 669-680.
4. Tsanko O. (2017) Pryntsypy staloho rozvytku i problemy formuvannia derzhavnoi investytsiinoi polityky [Principles of sustainable development and problems of formation of the public investment policy]. *Public administration efficiency*. vol. 4 (53)., part 2, pp. 189–196.
5. Kindzerskyi Yu. V. (2017) Deindustrializatsiia ta yii determinanty u sviti ta v Ukraini [Deindustrialization and its determinants in the world and in Ukraine]. *Economy of Ukraine*. no. 11, pp. 48–72.
6. Stratehiia staloho rozvytku Ukrainy do 2030 roku [Sustainable Development Strategy of Ukraine until 2030]. Available at: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf (accessed 15 April 2020).
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (accessed 10 April 2020).
8. Ocampo J. A., Lancourt M. P. (2004) The commodity terms of trade and their strategic implications for development. *International Trade*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/23746281_The_commodity_terms_of_trade_and_their_strategic_implications_for_development. (accessed 10 April 2020).

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.727.22:658.14

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-2>**Бестужева С. В.**кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9658-3500>**Козуб В. О.**кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0402-8508>**Bestuzheva Svitlana, Kozub Victoria**

Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Міжнародне інвестування має всі підстави стати ключовим чинником у вирішенні проблеми зупинення економічного спаду та подальшого економічного розвитку в Україні. Позитивний фактичний та потенційний вплив міжнародного інвестиційного процесу на соціально-економічну ситуацію в Україні спонукає до поглибленого вивчення особливостей утворення, переміщення та використання світових інвестиційних ресурсів. Інвестиційні ресурси використовують, по-перше, для забезпечення нормального функціонування підприємства, а по-друге, для його сталого розвитку, модернізації та запровадження новітніх технологій, тобто інноваційного розвитку. Для розроблення ефективної стратегії залучення закордонних інвестиційних ресурсів авторами пропонується послідовність заходів щодо розроблення та реалізації міжнародної інвестиційної стратегії підприємства, яка базується на комплексному підході до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища. На основі досліджень наукових джерел доцільно сформулювати узагальнене визначення поняття «інвестиційна стратегія» як систему довгострокових цілей міжнародного розвитку з метою досягнення бажаного ефекту шляхом вибору найбільш ефективних напрямів досягнення поставлених цілей. На основі проведеного комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств Харківського регіону авторами пропонується зосередити увагу на фінансовому забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності шляхом розроблення та реалізації міжнародної інвестиційної стратегії. Для обґрунтування рівня та характеру впливу чинників на рівень інвестиційної активності підприємства розроблено економіко-математичну модель оцінки впливу факторів на рівень рентабельності власного капіталу підприємства з використанням методу кореляційно-регресійного аналізу.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна стратегія, міжнародний бізнес, оцінка, моделювання, фактор, розвиток.

THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL INVESTMENT STRATEGY OF AN ENTERPRISE: METHODOLOGICAL ASPECT

International investing has every reason to become a key factor in solving the problem of stopping the economic recession and subsequent economic development in Ukraine. Positive actual and potential impact of international investment process in the socio-economic situation in Ukraine makes for an in-depth study of the characteristics of the formation, movement and use of the world's investment resources. Investment resources are used, firstly, to ensure the normal operation of the business, and secondly for its sustainable development, modernisation and introduction of new technologies, i.e. innovation. Based on research of scholarly sources appropriate to formulate a generalized definition of "investment strategy" as the system's long-term goals of the international investment activities of the entity (state or company), which is determined by the long-term objectives of its development with the aim of achieving the desired effect by selecting the most effective ways of achieving their goals. On the basis of a comprehensive analysis of foreign trade activities of industrial enterprises of the Kharkiv region, the authors propose a focus on the financial security of foreign economic activity through the development and implementation of international investment strategy. To justify the level and nature of influence of factors on level of investment activity of the enterprise the authors have developed a mathematical model for assessing the impact of factors on the profitability level of own capital of the enterprise using the method of correlation and regression analysis. To develop effective strategies to attract foreign investment resources, which the authors propose the following sequence of actions for the development and implementation of international investment strategy of the company, which is based on an integrated approach in management of foreign economic activity of the enterprise in the conditions of unstable external environment. Thus, the developed recommendations will contribute to flexible adaptation of foreign economic activity of Ukrainian industrial enterprises to changes in the external environment and increase its efficiency.

Keywords: investment, investment strategy, international business, valuation, modeling, factor the development.

JEL classification: F21, M16, C02.

Постановка проблеми. За сучасних умов розширення можливостей виходу підприємств на світові ринки особливої актуальності набувають питання обґрунтування та вибору перспективних напрямів інвестування і розроблення ефективної інвестиційної стратегії підприємства, від якої залежать основні показники його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних із формуванням та реалізацією інвестиційної стратегії підприємства, знайшло своє відображення у працях відомих вітчизняних і закордонних економістів, а саме: Р. Акоффа, І. Ансоффа, І. Бланка, Г. Бірмана, А. Богатирьова, С. Шмідта, А. Ірдисова, І. Ліпсица, В. Коссова, Б. Карлофа, У. Кінга, Д. Кліланда, П. Массе, А. Стерлінга, А. Томпсона, А.Дж. Стрікланда, В. Шапіро, Н. Гуляєвої, А. Пересади, Д. Черваньова та ін. Незважаючи на велику кількість робіт із зазначеної проблематики, залишаються недостатньо опрацьованими та суперечливими питання, що стосуються принципів та процесу формування інвестиційної стратегії.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей процесу формування міжнародної інвестиційної стратегії підприємства та розробленні рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Національні суб'єкти підприємницької діяльності для забезпечення більш високого рівня міжнародної конкурентоспроможності значну увагу приділяють питанням визначення перспективних напрямів інвестування в контексті стратегічних цілей його діяльності, що передбачає

вирішення певних завдань і базується на відповідних принципах.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» [1] інвестиції трактуються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної економічної літератури показав широкату картину в розумінні сутності інвестиційної стратегії, про що свідчать формулювання цього поняття окремими вченими, які наведено в табл. 1.

Отже, поняття інвестиційної стратегії відносять як до інвестиційного, так і до стратегічного менеджменту. Із погляду стратегічного менеджменту інвестиційна стратегія є однією з функціональних стратегій у стратегічному наборі підприємства, тобто однією з підтримуючих стратегій, яка визначає стратегічну орієнтацію інвестиційної діяльності, що забезпечує її досягнення поставлених цілей.

На основі досліджень наукових джерел [1–13] доцільно сформулювати узагальнене визначення поняття «міжнародна інвестиційна стратегія»: це система довгострокових цілей міжнародної інвестиційної діяльності суб'єкта (держави або підприємства), що визначається довгостроковими завданнями його розвитку з метою досягнення бажаного ефекту шляхом вибору найбільш ефективних напрямів досягнення поставлених цілей.

Інвестиційна стратегія підприємства є системною концепцією, яка відображає сутність інвестиційної

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення сутності інвестиційної стратегії

Автор	Зміст поняття «інвестиційна стратегія підприємства»	Ключові поняття	Управлінський підхід
В.Г. Федоренко, А.Ф. Гойко [2, с. 436]	Інвестиційна стратегія – система вибраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства.	Система	Системний
А.В. Череп [3, с. 136]	Інвестиційна стратегія – система довгострокових цілей інвестиційної діяльності і набір найбільш ефективних шляхів їх досягнення.	Система	Системний
Т.В. Майорова, Н.А. Хрущ [4; 5, с. 29]	Інвестиційна стратегія – це процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення на базі прогнозування умов здійснення цієї діяльності, кон'юнктури інвестиційного ринку як у цілому, так і на окремих його сегментах.	Процес	Процесний
І.О. Бланк [6, с. 46]	Інвестиційна стратегія – система довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, які визначені загальними завданнями його розвитку та інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення.	Система	Системний
О.П. Шиш [7, с. 43]	Інвестиційна стратегія – це комплекс рішень, планів і заходів, пов'язаних з ефективним управлінням інвестиційними потоками.	Комплекс	Комплексний
Н.П. Мешко, Є.О. Солонська [8, с. 11]	Інвестиційна стратегія полягає у формуванні системи довготермінових завдань інвестиційної діяльності підприємства і забезпеченні вибору найефективніших шляхів їх досягнення.	Система	Системний
Б.М. Щукін [9, с. 14]	Інвестиційна стратегія є довгостроковим узагальненим планом управління капіталом, який вибирається відповідно до стану та прогнозів щодо макроекономічного середовища, інвестиційного ринку, сфери бізнесу та ділових інтересів інвестора.	План	Стратегічний
І.Ю. Матюшенко [10, с. 12]	Міжнародна інвестиційна стратегія – система довгострокових цілей міжнародної інвестиційної діяльності суб'єкта (держави або компанії), що визначається довгостроковими завданнями його розвитку з метою досягнення бажаного ефекту шляхом вибору найбільш ефективних напрямів досягнення поставлених цілей.	Система	Системний

діяльності підприємства і спрямовує її розвиток. Процес її розроблення є найважливішою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору підприємства, основними елементами якого є місія, загальні стратегічні цілі розвитку, система функціональних стратегій у розрізі окремих видів діяльності, способи формування і розподілу ресурсів.

На основі проведеного комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств Харківського регіону авторами пропонується зосередити увагу на фінансовому забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності шляхом розроблення та реалізації міжнародної інвестиційної стратегії. Для обґрунтування рівня та характеру впливу чинників на рівень інвестиційної активності підприємства авторами розроблено економіко-математичну модель оцінки впливу факторів на рівень рентабельності власного капіталу підприємства з використанням методу кореляційно-регресійного аналізу. Основою для моделювання слугували дані фінансової звітності ПрАТ «Південкабель». Чинниками впливу авторами вибрано коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт автономії, фондівдачу, коефіцієнт плинності кадрів, які відносяться до внутрішніх чинників впливу. Наступні три показники відносяться до зовнішніх чинників впливу, а саме рівень облікової ставки НБУ, індекс споживчих цін, валютний курс долара США до національної валюти.

Для проведення аналізу за факторні змінні виберемо такі показники (незалежні змінні): x_1 – коефіцієнт абсолютної ліквідності; x_2 – коефіцієнт автономії; x_3 – фондівдача; x_4 – коефіцієнт плинності кадрів; x_5 – облікова ставка НБУ, %; x_6 – індекс інфляції (до відповідного періоду попереднього року), %; x_7 – курс долара США, грн. Залежною змінною виступає рентабельність власного капіталу (ROE) на кінець кварталу (Y).

Дослідити вплив зазначених факторів на рентабельність власного капіталу доцільно за допомогою побудови багатофакторної лінійної моделі залежності динаміки рентабельності власного капіталу від зазначених вище факторів за аналізований період. Усі розрахунки отримані в ході використання статистичного пакету Statgraphics Centurion. Результати дослідження показали, що найбільш значущими факторами стали такі, як коефіцієнт автономії, фондівдача та облікова ставка НБУ. Решта змінних були відсіяні, оскільки впливали на залежну змінну незначно або зовсім на неї не впливали.

Обчислення регресійного аналізу дало авторам змогу визначити рівняння множинної лінійної регресії, яке включає тільки значущі фактори (1):

$$Y = 0,1412 - 0,7701x_3 + 0,01076x_4 + 0,602419x_5 \quad (1)$$

Значення Статистики Дарбіна-Уотсона ($DW = 1,60712$) свідчить про відсутність автокореляції з довірчим рівнем 95%. Тобто за даною моделлю можна зробити прогноз. Так само значення коефіцієнта детермінації R^2 дорівнює 0,6449, тобто 64,49% варіації динаміки рентабельності власного капіталу за період 2016–2018 рр. зумовлюється значенням коефіцієнта автономії, фондівдачі та облікової ставки НБУ. Вплив інших факторів, які не включено в модель, становить 35,51% від загальної варіації. Так само бачимо,

що включені в модель фактори є статистично значущі, як і сама модель, тобто і модель, і фактори можна застосовувати на практиці.

Оскільки $t_a = 4,04$; $t_b = 2,42$; $t_{b_3} = 3,54$; $t_{b_5} = 2,74$, то виходячи з табличного значення критерію Стюдента ($t = 2,1190$ за рівня значущості 0,05), можна стверджувати, що значущість включених факторів підтверджується і, відповідно, коефіцієнти регресії статистично значущі. Виходячи з порівняння теоретичних коефіцієнтів рівняння регресії β_2, β_3 та β_5 , отримали, що $\beta_2 > \beta_5 > \beta_3$, це означає більший вплив на динаміку рентабельності власного капіталу другого фактора, тобто коефіцієнта автономії.

Отже, найбільший вплив на динаміку рентабельності власного капіталу підприємства має коефіцієнт автономії, при цьому залежність зворотна. Можна припустити, що використання власних коштів для фінансування не є ефективною стратегією. Залучення кредитних ресурсів в умовах неефективної кредитної політики банків із високими процентними ставками та короткими термінами кредитування є недоцільним. Тому доцільно розробити стратегію залучення закордонних інвестиційних ресурсів, для чого авторами пропонується така послідовність заходів щодо розроблення та реалізації міжнародної інвестиційної стратегії підприємства, яка базується на комплексному підході до управління ЗЕД підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища (рис. 1).

Відповідно до наведеної послідовності, підприємство визначає цілі міжнародного інвестування. Як напрям міжнародного інвестування вибирається залучення або вкладення капіталу. Для підприємства пріоритетним напрямом інвестування є залучення капіталу. Серед найпоширеніших форм міжнародного інвестування основною є прями іноземні інвестиції.

Для визначення доцільності міжнародного інвестування керівництву підприємства необхідно чітко оцінити власні інвестиційні можливості та потреби. Як інвестиційні можливості (інвестиційний потенціал) доцільно розглянути такі:

маркетингові можливості, які включають аналіз та оцінку ринкової частки підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках, динаміку обсягів продажів продукції, обсяги витрат на маркетингове супроводження продукції, витрати на збут та рекламу;

фінансові можливості, які визначаються за результатами аналізу показників фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності та рентабельності діяльності підприємства;

трудова можливість на основі результатів аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами;

інформаційні можливості, що визначаються наявністю та обсягом інформаційної бази підприємства, характером та структурою інформаційних зв'язків між його структурними підрозділами;

організаційні можливості, тобто стан організаційної структури управління підприємством.

Інвестиційні потреби включають обґрунтування обсягів, термінів, умов залучення іноземних інвестицій.

Слід зазначити, що для іноземного інвестора вкрай важливим є узгодження інвестиційних можливостей та інвестиційних потреб підприємства як основи для розроблення інвестиційної стратегії.

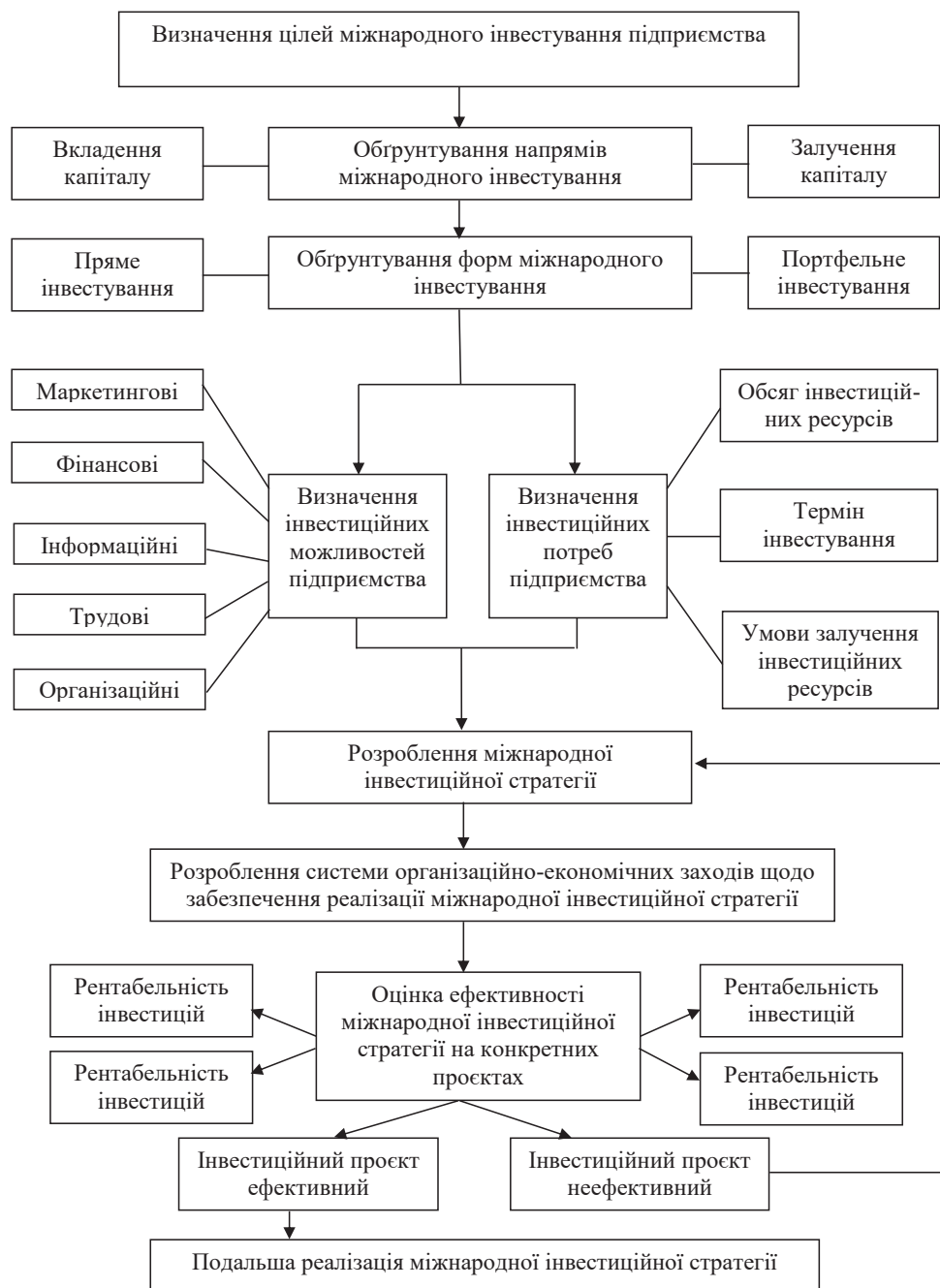


Рис. 1. Послідовність розроблення та реалізації міжнародної інвестиційної стратегії підприємства

Джерело: розроблено авторами

Важливим етапом у формуванні міжнародної інвестиційної стратегії є розроблення системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації міжнародної інвестиційної стратегії. Такі заходи доцільно розглядати в розрізі різних сфер діяльності та управління підприємством, оскільки це вплине не лише на результат реалізації стратегії, а й на тривалість позитивного ефекту та можливості для підприємства в майбутньому.

Етап оцінки результативності розробленої інвестиційної стратегії завершує процес розроблення даної стратегії. Така оцінка проводиться за системою спеціальних економічних і позаекономічних критеріїв,

що встановлюються підприємством [12]. При цьому рекомендовано використовувати комплекс динамічних показників: чистий дисконтований дохід (NPV); внутрішня норма дохідності (IRR); дисконтований період окупності (BPB)

Вихідною передумовою формування інвестиційної стратегії є загальна стратегія економічного розвитку підприємства. Конкретизація інвестиційної стратегії за періодами її впровадження передбачає розроблення окремих інвестиційних проєктів, ефективність реалізації яких є основою для прийняття рішення про доцільність подальшої реалізації, коригування або ж розроблення нової інвестиційної стратегії.

Висновки. Таким чином, розроблені рекомендації сприятимуть більш гнучкій адаптації зовнішньоекономічної діяльності українських промислових підприємств до змін впливу зовнішнього середовища (як макро-, так і міжнародного) та підвищенню її ефективності за рахунок розроблення і реалізації ефективної

міжнародної інвестиційної стратегії. На думку авторів, саме залучення іноземного капіталу, а не кредитних ресурсів є ефективним способом виходу вітчизняних промислових підприємств із кризи та забезпечення їхньої життєздатності й подальшого розвитку в умовах нестабільності.

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 1560-ХІІ від 18.09.1991. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/> (дата звернення: 22.01.2020).
2. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. Інвестознавство. Київ : МАУП, 2000. 408 с.
3. Череп А.В. Інвестознавство : підручник. Київ : Кондор, 2006. 398 с.
4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 376 с.
5. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії і технології : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2004. 309 с.
6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Київ : ИТЕМ ЛТД, 2006. 404 с.
7. Шиш О.П. Сутність та значення інвестиційної стратегії в діяльності підприємства. URL : <http://intkonf.org/shish-op-sutnist-ta-znachennya-investitsiyanoi-strategiyi-v-diyalnosti-pidpriemstva/> (дата звернення: 10.04.2020).
8. Мешко Н.П., Солонська Є.О. Інвестиційна складова стратегії розвитку підприємств в умовах кризи. URL : http://www.confcontact.com/2009new/5-me_sol.htm. (дата звернення: 13.03.2020).
9. Щукін Б.М. Інвестування : курс лекцій. персоналом. Київ : МАУП, 2004. 215 с.
10. Матюшенко І.Ю. Міжнародний інвестиційний менеджмент : навчальний посібник. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 520 с.
11. Бернс В., Ховранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций. Москва : Инфра-М, 2008. 312 с.

References:

1. *Pro investy`cijnu diyal`nist` : Zakon Ukrayiny* (1991) [On investment activities] no 1560-XII vol 18.09.91r. // *Vidomosti VRU*. 1991. no 47, pp. 646. (accessed 22 january 2020).
2. Fedorenko V.G., Gojko A.F. (2000) *Investoznavstvo*. [Investinnest] Kiev.: MAUP. (in Ukrainian)
3. Cherep A. V. (2006) *Investoznavstvo : pidruchny`k*. [Investinnest : tutorial] Kiev : Kondor.(in Ukrainian)
4. Majorova T.V. (2003) *Investy`cijna diyal`nist` : Navchal`ny`j posibny`k*. [Investment activity: textbook.] Kiev : Centr navchal`noyi literatury`. (in Ukrainian)
5. Xrushh N.A. (2004) *Investy`cijna diyal`nist` : suchasni strategiyi i texnologiyi: monografiya*. [Investment activity: modern strategy and technologies: monograph]. Xmel`ny`cz`ky`j Khmel'nitsky: XNU. (in Ukrainian)
6. Blank Y`.A. (2006) *Y`nvesty`cy`onnyj menedzhment* [Investment management]. Kiev.: MP "Y`TEM" LTD. (in Ukrainian)
7. Shy`sh O.P. *Sutnist` ta znachennya investy`cijnoyi strategiyi v diyal`nosti pidpry`yemstva*. [The nature and importance of investment strategy in the enterprise.]. Available at: <http://intkonf.org/shish-op-sutnist-ta-znachennya-investitsiyanoi-strategiyi-v-diyalnosti-pidpriemstva/> (accessed 10 april 2020).
8. Meshko N.P., Solons`ka Ye.O. *Investy`cijna skladova strategiyi rozvy`tku pidpry`yemstv v umovax kry`zy`*. [The investment component of the development strategy of enterprises in crisis] Available at: http://www.confcontact.com/2009new/5-me_sol.htm (accessed 13 march 2020).
9. Shhukin B.M. (2004) *Investuvannya: Kurs lekcij*. [Investments: a Course of lectures]. Mizhregion. akad. upr. personalom. Kiev : MAUP. (in Ukrainian)
10. Matyushenko I.Yu. (2014) *Mizhnarodny`j investy`cijny`j menedzhment: navchal`ny`j posibny`k* [International investment management: study guide] Kharkiv.: Vy`d. XNEU im. S. Kuznecya. (in Ukrainian)
11. Berns V., Xovranek P. (2008) *Rukovodstvo po ocenke efekty`vnosti`y`nvesty`cy`j*. [Guidance on the assessment of investment efficiency] Moscow: Y`zd-vo AOZT "Y`nter`ekspert "Y`nfra-M". (in Russian)

УДК 334.724

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-3>**Гаєвська Л. М.**

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Університет державної фіскальної служби України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8817-4608>

Райчева А. О.

магістр, спеціальність «Міжнародні економічні відносини»,
Університет державної фіскальної служби України

Haievska Larysa, Raicheva Alina

University of State Fiscal Service of Ukraine

АНАЛІЗ ДЕЯКИХ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ КОРПОРАЦІЇ THE COCA-COLA COMPANY В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОКА-КОЛА УКРАЇНА ЛІМІТЕД»)

Невпинне збільшення кількості транснаціональних корпорацій та зовнішньоекономічних операцій за їхньої участі посилює інтерес до дослідження їхньої діяльності, використовуючи аналіз основних фінансових показників. У статті проведено розрахунки та аналіз основних фінансових показників ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» як частини американської транснаціональної корпорації The Coca-Cola Company, таких як рентабельність, ліквідність та платоспроможність, фінансова стійкість і майновий стан. Розраховано та проаналізовано: коефіцієнт реінвестування, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт фінансової стійкості (структури капіталу, леввериджу), коефіцієнт автономії (фінансової незалежності), коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт мобільності активів та ін. Виявлено проблеми у діяльності компанії, а також сформовано напрями їх вирішення.

Ключові слова: транснаціональна компанія, зовнішньоекономічна операція, міжнародна економіка, підприємництво, фінансовий показник, фінансовий аналіз.

ANALYSIS OF SOME FINANCIAL INDICATORS OF “THE COCA-COLA COMPANY” AS A TRANSNATIONAL CORPORATION IN UKRAINE, USING THE EXAMPLE OF “COCO-COLA UKRAINE LIMITED” LLC

The number of transnational corporations and foreign trade operations with their involvement continues increasing. The interest in researching their operations, using an analysis of their key financial indicators has increased because of this process. In Ukraine, the most attractive sector of the economy for TNCs is the food industry. According to the current estimated value of assets, a great share in the food industry takes office of the US TNC “The Coca-Cola Company” – The “Coca-Cola Ukraine Limited” LLC. Due to the fact that the financial reports of “Coca-Cola Ukraine Limited” is confidential and at least was published in 2018 for the first time, scientists did not pay enough attention on researching and analysing of key financial indicators. As the result, a comprehensive research is relevant, especially for borrowing management experience by Ukrainian companies, as well as for the conducting of foreign economic transactions between Ukrainian companies and LLC Coca-Cola Ukraine Limited. The article estimates and analysis of key financial indicators for the “Coca-Cola Ukraine Limited” LLC as a part of an American multinational corporation “The Coca – Cola C ompany”, for groups such as the profitability, the liquidity and the solvency, the financial stability and the property status. During the research, problems were identified in the company's activities, including: ineffectiveness of the dividend policy; low effectiveness of asset and equity management policies; low effectiveness of debt management policies; low investment in upgrading production assets. Moreover, the directions of solving these problems was formed. They are: focusing management the “Coca-Cola Ukraine Limited” LLC on increasing the efficiency of management policy dividends, which can reduce the value of equity; to optimize the structure of assets by reducing their volume, while increasing the income of the enterprise and minimizing its costs; to try to invest more money in financial investments or production activities; they need to review their credit policy, need to increase their borrowing, and etcetera.

Keywords: transnational company, foreign trade operation, international economy, enterprising, financial indicator, financial analyses.

JEL classification: C13, F23.

Постановка проблеми. Нині діяльність транснаціональних корпорацій охопила території майже всіх країн. Кількість зовнішньоекономічних операцій, в яких беруть участь ТНК, а також кількість самих ТНК значно зросла порівняно з минулим століттям. На території України найбільш привабливою галуззю економіки для діяльності ТНК є харчова промисловість. Згідно з поточною оцінкою вартістю активів, вагому

частку у харчовій промисловості займає представництво американської ТНК The Coca-Cola Company – ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» [1, с. 254]. У зв'язку з тим, що фінансова звітність ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» є конфіденційною і була опублікована у відкритому доступі лише у 2018 р., науковці не приділяли достатньої уваги дослідженню та аналізу основних фінансових показників, зокрема показників рента-

бельності, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості і майнового стану, тому комплексне дослідження є актуальним, особливо для запозичення управлінського досвіду українськими компаніями, а також під час проведення зовнішньоекономічних операцій між українськими компаніями та ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню та аналізу фінансової діяльності транснаціональних корпорацій присвячено роботи таких учених, як О.В. Чернова [1], Н. Яцишин [2], І.О. Давидова, К.Ю. Величко, С.В. Войтко, О.А. Гавриш, К.Ю. Величко та ін.

Мета статті полягає у комплексному дослідженні основних фінансових показників транснаціональної корпорації The Coca-Cola Company в Україні на прикладі ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед», виявленні типових тенденцій у її діяльності для запозичення і використання такого досвіду українськими компаніями під час управління власними компаніями та використання в процесі проведення спільних зовнішньоекономічних операцій.

Виклад основного матеріалу. Одними з найбільш важливих індикаторів ефективності роботи та прибутковості будь-якого підприємства є показники його рентабельності. Зокрема, вони можуть показувати, наскільки ефективно фірма управляє своїми активами, прибутком, власним капіталом тощо. Для того щоб найбільш точно проаналізувати показники рентабельності підприємства, необхідно провести аналіз щонайменше у розрізі трьох років. Проаналізуємо різні види рентабельності ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» за 2016–2018 рр. (табл. 1). Для розрахунку всіх груп показників використовувалася стандартна методика розрахунку, а порівняння розрахованих показників було із загальноприйнятими нормативними значеннями [2, с. 442–445; 3].

Отже, проаналізувавши дані табл. 1, отримали такі результати:

1. Найбільш бажаним значенням коефіцієнта реінвестування є 100%, однак будь-який додатний показник вважається прийнятним. Аналізуючи значення коефіцієнта реінвестування за роками, можна казати про те, що у 2016 р. ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» реінвестувала 88,89% чистого прибутку, тобто показник є прийнятним. У 2017 р. компанія реінвестувала на 287,11% більше чистого прибутку, значення коефіцієнта становило 376%, це означає, що нерозподілений прибуток та резервний капітал зростали не лише за рахунок чистого прибутку компанії. У 2018 р. значення коефіцієнта було близьким до еталонного та становило 101,87%, що говорить про ефективність поточної політики розподілу компанії. Отже, у цілому компанія реінвестує у своє підприємство високу частку чистого прибутку,

що говорить про ефективність процесів розширення виробництва та збуту, оновлення обладнання тощо.

2. Згідно з нормативами, прийнятною є тенденція до зростання рентабельності капіталу: чим цей показник є більшим, тим більшим є значення чистого прибутку на одиницю капіталу. Аналізуючи показник по компанії ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед», спостерігаємо тенденцію до його зниження на 8,04% у 2017 р. та збільшення на 0,37% у 2018 р., причому протягом 2016–2018 рр. значення показника було невисоким. Тобто у 2016 р. за кожен залучену гривню власного капіталу компанія отримувала 8,65 копійок чистого прибутку, у 2017 р. – 0,61 копійок чистого прибутку, у 2018 р. – 0,98 копійок чистого прибутку. Тобто компанія неефективно використовує власний капітал.

3. Згідно з нормативами, значення показника рентабельності підприємства повинно зростати: чим більшим є показник, тим більше здійснюється процес управління активами та всім підприємством зокрема. Протягом аналізованого періоду спостерігається аналогічна тенденція коливання значення показника рентабельності підприємства до тенденції коливання значення показника рентабельності власного капіталу. Так, у 2016 р. на кожен гривню використаних активів було отримано 7,76 копійок чистого прибутку, у 2017 р. показник зменшився – було отримано 0,52 копійки чистого прибутку за гривню активів, а у 2018 р. – 0,8 копійок, показник дещо збільшився. Такі значення рентабельності підприємства свідчать про недостатньо ефективне управління його активами. Заходами подолання проблеми для компанії можуть бути такі, як оптимізація самої структури активів через скорочення їхнього обсягу, збільшення доходів підприємства та мінімізація його витрат.

Перейдемо до аналізу іншої групи показників – ліквідності та платоспроможності. Загалом вони показують, наскільки швидко підприємство може перетворити свої активи на гроші. Баланс ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» є конфіденційною інформацією, компанія публічно розміщувала його лише за 2018 р. Проте для отримання об'єктивної оцінки по компанії достатньо проаналізувати показники її ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості й показників майнового стану за один рік, однак на початок та на кінець періоду. Тому в табл. 2 представлено значення основних її коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності за 2018 р.

Отже, проаналізувавши дані табл. 2, маємо такі результати:

1. Нормативне значення коефіцієнта загальної (поточної) ліквідності повинно бути більшим 1, однак не більшим 3. У 2018 р. у ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» коефіцієнт на початок періоду становив 5,33, що говорить про малоефективне використання оборот-

Таблиця 1

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» за 2016–2018 рр., %

Показники	Рік		
	2016	2017	2018
Коефіцієнт реінвестування	88,89	376,00	101,87
Рентабельність власного капіталу	8,65	0,61	0,98
Рентабельність підприємства	7,76	0,52	0,80

Джерело: складено авторами на основі [4]

Таблиця 2

Аналіз ліквідності та платоспроможності ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» за 2018 р.

Показники	Значення на початок періоду	Значення на кінець періоду
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	5,33	4,69
Коефіцієнт миттєвої (швидкої, термінової) ліквідності	5,02	4,54
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2,77	1,99
Коефіцієнт платоспроможності	0,86	0,84
Коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів	0,64	0,54

Джерело: складено авторами на основі [4]

Таблиця 3

Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» за 2018 р.

Показники	Значення на початок періоду	Значення на кінець періоду
Власні обігові кошти (ВОК)	262070 (тис грн)	261917 (тис грн)
Коефіцієнт фінансової стійкості (структури капіталу, левериджу)	0,82	0,8
Коефіцієнт фінансової залежності (співвідношення власних і залучених коштів)	1,22	1,25
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,82	0,8
Коефіцієнт фінансової стабільності	4,33	3,69
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,18	0,20
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,81	0,79

Джерело: складено авторами на основі [4]

них активів, а на кінець періоду знизився на 11,9% та становив 4,69, що свідчить про збільшення ефективності використання оборотних активів. У цілому в міжнародній практиці вважається прийнятним зависокі значення даного показника у підприємств, що займаються торговельною діяльністю.

2. Згідно з нормативами, значення коефіцієнта миттєвої (швидкої, термінової) ліквідності повинно бути в межах від 0,5 та вище. Коефіцієнт миттєвої (швидкої, термінової) ліквідності для аналізованої компанії на початок періоду становив 5,02, що говорить про малоефективне використання оборотних активів, а на кінець періоду він знизився на 9,42%, що для даної компанії свідчить про збільшення ефективності використання оборотних активів. У цілому в міжнародній практиці вважається прийнятним зависокі значення даного показника у підприємств, що займаються торговельною діяльністю.

3. Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути в межах від 0,15 до 0,2. У 2018 р. у ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» коефіцієнт на початок періоду становив 2,77, що говорить про наявність значної частини капіталу, яка відволікається на формування непродуктивних активів, а на кінець періоду він знизився на 27,93% та становив 1,99, що для даної компанії свідчить про зменшення частини капіталу, яка відволікається на формування непродуктивних активів.

4. Згідно з нормативами, значення коефіцієнта платоспроможності повинно бути межах від 1 та вище. Коефіцієнт платоспроможності для аналізованої компанії на початок періоду становив 0,86, що говорить про те, що підприємство не може повною мірою і негайно погашати поточні зобов'язання за рахунок коштів на розрахунковому рахунку, а на кінець періоду він знизився на 2,11%, що для даної компанії свідчить про ще більше зменшення можливості повною мірою

і негайно погашати поточні зобов'язання за рахунок коштів на розрахунковому рахунку.

5. Нормативне значення коефіцієнта маневреності власних оборотних засобів повинно бути більшим 0. Показник ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» у 2018 р. на початок періоду становив 0,64, а на кінець періоду знизився на 15,56% і становив 0,54. Такі значення свідчать про здатність компанії відповідати за своїми найбільш терміновими зобов'язаннями, використовуючи власні обігові кошти

Отже, ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» у 2018 р. більшою мірою неефективно управляло своїми оборотними активами.

Для будь-якого підприємства важливими є показники його фінансової стійкості, які демонструють наявність фінансових ризиків для компанії, а також здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім викликам. У табл. 3 наведено значення групи показників фінансової стійкості компанії для ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» за 2018 р.

Отже, проаналізувавши дані табл. 3, отримали такі результати:

1. Згідно з нормативами, значення власних обігових коштів повинно бути додатним. У ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» власні обігові кошти протягом аналізованого періоду набували додатного значення і майже не змінювалися, що для даної компанії свідчить про її фінансову стійкість.

2. Нормативні значення коефіцієнта фінансової стійкості (структури капіталу, левериджу) повинні бути в межах від 0,7 до 0,9. Протягом аналізованого періоду показник компанії відповідав нормативним значенням, хоча і знизився на кінець періоду на 2% і становив 0,8, але все одно перебував у межах норми, що свідчить про мінімальність ризику банкрутства.

3. Щодо коефіцієнту фінансової залежності (співвідношення власних і залучених коштів), то його нор-

мативні значення повинні бути у межах від 1,67 до 2,5. Протягом аналізованого періоду показник збільшився на 2,9%, проте все одно дещо був нижчим за нормативне значення та становив 1,25, що свідчить про допустимість фінансових ризиків компанією. Це може бути викликано недостатнім залученням позикових коштів.

4. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) є оберненим до показника фінансової залежності, тому його невідповідність установленим нормативам є прогнозованою. Так, прийнятним значенням для коефіцієнта є значення в межах від 0,4 до 0,6. На початок аналізованого періоду показник становив 0,82, а на кінець періоду він знизився на 2% та становив 0,8, що є вищим за нормативні значення. Це свідчить про те, що фінансова стійкість компанії висока, однак компанія не використовує весь свій потенціал.

5. Прийнятними межами для значення коефіцієнта фінансової стабільності є від 0,67 до 1,5. На початок аналізованого періоду коефіцієнт становив 4,33, а на кінець періоду знизився на 14,6% та становив 3,69, що значно перевищує встановлені нормативні значення. Це свідчить про наявність додаткових резервів підвищення ефективності за рахунок залучення позикових коштів.

6. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу повинен знаходитися у межах від 0,4 до 0,6. Протягом аналізованого періоду він був нижчим за нормативні значення та становив від 0,18 на початок періоду до 0,2 на кінець, для даної компанії це свідчить про неповне використання фінансового та виробничого потенціалу та недостатньо ефективну політику управління позиковими коштами.

7. Нормативні значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами знаходяться у межах від 0,1 і вище. Протягом аналізованого періоду він знизився на 3,12%, але все одно перебував у межах норми, що свідчить про високу фінансову стійкість компанії та її здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування.

Отже, ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» у 2018 р. більшою мірою було фінансово стійким, однак неефективно використовувало позикові кошти.

Для аналізу майнового стану підприємства розраховують показники його майнового стану. У табл. 4 наведено значення основних показників майнового стану компанії для ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» за 2018 р.

Отже, проаналізувавши дані табл. 4, маємо такі результати:

1. Частка оборотних виробничих активів в обігових коштах на початок аналізованого періоду становила 0,02, тобто 2% активів знаходяться у виробничій сфері, а на кінець аналізованого періоду показник зменшується – 1% активів знаходяться у виробничій сфері. Отже, компанія або ефективно управляє виробничим процесом, або ж неефективно управляє збутом та розрахунками. Загалом значення показника відповідає переважно торговельній сфері діяльності підприємства.

2. Частка основних засобів у загальній сумі активів збільшується протягом аналізованого періоду з 4% основних засобів у загальних активах до 5% основних засобів у загальних активах. Значення показника відповідає переважно торговельній сфері діяльності підприємства, адже йому важливо формувати запаси товарів для забезпечення безперервності роботи.

3. Коефіцієнт зносу основних засобів протягом аналізованого періоду збільшився з 0,4 до 0,48, що є негативним явищем, адже необоротні виробничі активи погано оновлюються.

4. Коефіцієнт оновлення основних засобів означає, що лише 23% основних засобів оновлюється.

5. Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах протягом аналізованого періоду не змінилася та становила 0,03, отже, протягом звітного періоду для компанії була однаковою важливістю інвестицій у фінансові активи.

6. Коефіцієнт мобільності активів протягом аналізованого періоду зменшився з 23,03 до 19,71, але все одно є високим. Це є характерним для нашого більшою мірою торговельного підприємства.

Отже, показники майнового стану в 2018 р. відповідають торговельній сфері діяльності ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед», однак основні засоби оновлюються доволі повільно.

Висновки. Транснаціональні компанії все більше підкорюють ринки країн, і Україна не є винятком. На ринку товарів харчової промисловості одним із лідерів є ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед», яка є частиною транснаціональної компанії The Coca-Cola Company. Тому актуальним було провести дослідження, яке містить комплексний аналіз показників рентабельності, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості та показників майнового стану по підприємству ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед», щоб виявити певні проблеми у діяльності компанії та сформулювати напрями їх вирішення для можливості використання такого досвіду українськими компаніями під час управління ними або ж проведення спільних зовнішньоекономічних операцій.

Таблиця 4

Аналіз показників майнового стану ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» за 2018 р.

Показники	Значення на початок періоду	Значення на кінець періоду
Частка оборотних виробничих активів в обігових коштах	0,02	0,01
Частка основних засобів в активах	0,04	0,05
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,40	0,48
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,23	-
Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	0,03	0,03
Коефіцієнт мобільності активів	23,03	19,71

Джерело: складено авторами на основі [4]

У ході аналізу виявлено такі проблеми: неефективність дивідендної політики; низька ефективність політики управління активами та власним капіталом; відволікання значної частини капіталу на формування непродуктивних активів; нездатність підприємства повною мірою і негайно погасати поточні зобов'язання за рахунок коштів на розрахунковому рахунку; недостатня ефективність політики управління позиковими коштами, що призвело до допустимості фінансових ризиків компанією та неповного використання її фінансового та виробничого потенціалу; недостатнє інвестування в оновлення виробничих активів, що призводить до їх швидшого зносу.

Напрямами вирішення вищезгаданих проблем можуть стати [3]: зосередження уваги менеджменту компанії ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед» на збіль-

шенні ефективності політики управління дивідендами, яка може зменшити величину власного капіталу; оптимізація самої структури активів через скорочення їхнього обсягу з одночасним збільшенням доходів підприємства та мінімізацією його витрат; перегляд структури оборотних активів компанії та мінімізація залучення зайвих оборотних активів для підвищення ефективності використання оборотних активів; спробувати вкладати більшу частину коштів у фінансові інвестиції або виробничо-збутову діяльність; необхідно переглянути кредитну політику компанії, збільшити залучення позикових коштів, що в майбутньому поліпшить показники виробничої та збутової діяльності; підприємству варто інвестувати більшу частину коштів в оновлення основних засобів для запобігання їх зносу.

Список використаних джерел:

1. Чернова О.В., Райчева А.О. Місце найбільших американських ТНК на українському ринку товарів харчової промисловості. *Фінансове регулювання зрушень в економіці України* : матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., м. Мукачєво, 20 березня 2019 р. Мукачєво, 2019. С. 254.
2. Яцишин Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства. *Економічний аналіз*. 2012. № 4. С. 442–445.
3. Методика розрахунку. *Фінансовий аналіз онлайн* : вебсайт. URL : <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku> (дата звернення: 07.03.2020).
4. Фінансова звітність ТОВ «Кока-Кола Україна Лімітед». *Система компанії Coca-Cola в Україні* : вебсайт. URL : <https://www.coca-cola.ua/know-us-better/company-system> (дата звернення: 07.03.2020).

References:

1. Chernova O.V., Raicheva A.O. (2019) Mistse naibilshykh amerykanskykh TNK na ukrainskomu rynku tovariv kharchovoi promyslovosti [The place of the greatest American TNCs in the Ukrainian market of food industry]. Proceedings of the Finansove rehulivuvannya zrushen v ekonomitsi Ukrainy (Ukraine, Mukachevo, March 20, 2019), Mukachevo: Mistse naibilshykh amerykanskykh TNK na ukrainskomu rynku tovariv kharchovoi promyslovosti, pp. 254.
2. Yatsyshyn N. (2012) Metodyka analizu finansovoho stanu pidpriemstva [Methods of analysis of financial situation of the enterprise]. *Economic analyses*, vol. 10, pp. 442 – 445.
3. Financial analysis online (2020) Metodyka rozrakhunku [Method of calculation]. Available at: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku> (accessed 7 March 2020).
4. System of Coca-Cola companies in Ukraine (2019) Finansova zvitnist TOV “Koka-Kola Ukraina Limited” [Financial reports of Coca-Cola Ukraine Limited LLC]. Available at: <https://www.coca-cola.ua/know-us-better/company-system> (accessed 7 March 2020).

UDC 339.923(043.3)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-4>**Goncharenko Nataliia**PhD in Economics, Associate Professor,
V. N. Karazin Kharkiv National University
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4148-5369>**Gamarli Ramig**Postgraduate Student,
V. N. Karazin Kharkiv National University**Гончаренко Н. І., Гамарлі Р.**

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

MECHANISMS OF STATE SUPPORT FOR INNOVATION IN THE PRC IN THE CONTEXT OF ITS INNOVATIVE DEVELOPMENT

The article presents the results of research into the practice of using state support mechanisms for innovation to stimulate the innovative development of China in the context of globalization. The purpose of the article is to analyze the tools of state support for innovation in the PRC and to identify the main areas for improving their effective use. In the course of the research, the mechanisms for state support for innovation in the PRC are identified, namely: direct and indirect budgetary financing of research organizations and universities in the form of targeted financing of operating expenses, as well as the allocation of targeted grants and placement of government orders for the implementation of research and development (R&D); tax preferences provision to R&D enterprises; investment of budgetary funds in the capital of venture funds; allocation of preferential state loans and credit guarantees to subjects of innovative activity; implementation of targeted public purchases of innovative products and services; financing of business incubators, technology parks and other innovation activity infrastructure. It is concluded that in the current conditions of innovative development of China the complexity and scope of financing mechanisms for Science, Technology, and Innovation (STI) are growing on the basis of advanced concepts that take into account the growing economic value of knowledge and their flows and are aimed at improving the efficiency of innovation, developing interaction and cooperation at the regional, national and international levels. It has been found that a wide range of tools is being used to provide financial support to growing innovative companies in the PRC. These include, first of all, various credit guarantee and investment mechanisms designed to stimulate inflows of venture capital and bank loans. In addition, other methods of government support for small high-tech companies are actively applied, including grants for start-up research and development work on their venture projects, as well as the creation of business incubators and technology parks, which provide favorable conditions for the growth of such companies.

Keywords: innovative development, innovative activity, financial support instruments, mechanisms of state support for innovation, national innovation system, venture funds.

JEL classification: F15, F55, O32, P51.

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙ В КНР В КОНТЕКСТІ ЇЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті наведено результати дослідження практики використання механізмів державної підтримки інновацій задля стимулювання інноваційного розвитку КНР в умовах глобалізації. Метою статті є аналіз інструментів державної підтримки інновацій в КНР і визначення основних напрямів удосконалення ефективного їх використання. У ході дослідження визначено механізми державної підтримки інновацій в КНР, а саме: пряме й опосередковане бюджетне фінансування дослідницьких організацій та університетів у формі кошторисного фінансування операційних витрат, а також виділення цільових грантів і розміщення державних замовлень на виконання досліджень і розробок (ДіР); надання підприємствам, що здійснюють ДіР, податкових пільг; інвестування бюджетних коштів у капітал венчурних фондів; виділення суб'єктам інноваційної діяльності пільгових державних позик і кредитних гарантій; здійснення цільових державних закупівель інноваційної продукції та послуг; фінансування бізнес-інкубаторів, технопарків та інших об'єктів інфраструктури інноваційної діяльності. Зроблено висновок, що в сучасних умовах інноваційного розвитку КНР зростає складність і розширюється охоплення механізмів фінансування НТІ на основі передових концепцій, які враховують зростаючу економічну цінність знань і їх потоків і спрямованих на підвищення ефективності інноваційної діяльності, розвиток взаємодії і кооперації на регіональному, національному та міжнародному рівнях. Встановлено, що для надання фінансової підтримки зростаючим інноваційним компаніям у КНР використовується широкий набір інструментів, зокрема, кредитно-гарантійні і інвестиційні механізми, покликані стимулювати приплив акціонерного венчурного капіталу і банківських кредитів. Поряд з цим активно застосовуються й інші методи державної підтримки невеликих високотехнологічних компаній, включаючи виділення грантів на проведення стартових дослідних і дослідно-конструкторських робіт за реалізованими ними венчурними проєктами, а також створення бізнес-інкубаторів і технопарків, в яких забезпечуються сприятливі умови для зростання таких компаній.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна активність, інструменти фінансової підтримки, механізми державної підтримки інновацій, національна інноваційна система, венчурні фонди.

Actuality of issue. State financial support for research and development in all leading foreign countries plays a key role in ensuring the innovation process. The state itself

is a large, and in a number of countries, major investor in new knowledge and technologies. At the expense of budgetary funds, in particular, most of the costs of basic

science, applied research of defense purposes, as well as the most complex and expensive developments, including space stations, accelerators, etc. are funded. In addition, the state acts as a catalyst for the innovative activity of national business, creating favorable conditions for it to expand investments in high-tech projects using various financial and tax mechanisms. These circumstances determine the relevance of the innovation state support mechanisms study for modern science and practice.

Analysis of recent research and publications. Fundamental researches of the special features of innovative development of the world countries are found in the scientific fields of such foreign distinguished scientists: A. Raišienė, C. Huang, N. Sharif, H. Kroll, P. Neuhäusler, J. Schumpeter, J. Sigurdson, Yu. Yakovets and others [3; 4; 8; 9; 11; 15].

The evolution of technological structures and their impact on modern economic development is considered in researches of such Ukrainian scientists, as N. Honcharenko, O. Dovhal, I. Matiushenko, O. Fedirko, O. Shvydanenko, O. Yatsenko and others [2; 5; 12; 13].

The purpose of the article is an analysis of the instruments of state support for innovation in the PRC and identifying the main areas for improving their effective use.

Statement of the main research. An important step towards the popularization of science and technology was the adoption of the Law of the People's Republic of China "On the Dissemination of Scientific and Technical Knowledge", which was released to public in June 2002. This normative act was aimed at disseminating and improving the quality of scientific and technical education and enlightenment. The adoption of the law was accompanied by the development of relevant regulations at the local level. The governments of a number of provinces, cities of central subordination and autonomous regions adopted normative documents aimed at attracting scientific and technical personnel, as well as ensuring financial investments in science and technology and the development of high technologies. In the same year, the state Law "On Innovation Policy" was adopted, providing for clear legislative and financial support for scientific, technological and innovative activities [1; 6].

The modernization of the innovation infrastructure, the growth of financial investments in the field of R&D, coupled with government measures to stimulate innovation, led to positive progress in the performance of the Chinese national innovation system. A manifestation of these positive developments is the increased activity of the Chinese researchers and inventors in the domestic and global patent market. In 2006-2018, the number of applications to the Chinese Patent Office grew at the fastest rate in the world (more than 14% annually). In 2011, China has become and still remains one of the world leaders in the

number of patent applications filed with national patent agencies (see table 1).

It is noteworthy that the rapid growth of applications to the Patent Office of the PRC was provided mainly by an increase in the number of applications from domestic inventors and developers. So, in 2000-2018, with an increase in the number of patent applications from non-residents by 4.8 times, the number of applications from the Chinese applicants increased by 6.7 times. As a result of this dynamic, the share of applications filed with residents to the Chinese Patent Agency increased from 82.1% to 86.3%, while the share of patent applications from non-residents decreased. Currently, it is the lowest among the countries that are leaders in the global patent market (13.7%) [7; 14]. These figures reflect a twofold tendency: an increase in the innovative potential of the country and an increase in patent activity of national inventors, as well as a decrease in the dependence of the country's economy on external sources of technological progress.

At the same time, in absolute terms, the number of patent applications from non-residents in the Chinese patent market (more than 127 thousand) is higher than in the patent markets of other countries (except the United States), which indicates that the Chinese technology market remains highly attractive for foreign inventors and investors. TNCs are particularly interested in developing a large Chinese market. In 2012-2019, more than 93% of the total number of patent applications to the Chinese Patent Office has been filed by residents of Japan (Panasonic, Sony, Toyota, Sharp), the USA (General Electric, General Motors), Germany (Robert Bosch, Siemens, Philips), the Republic of Korea (Samsung) [7; 14].

The Chinese companies have shown particular activity in the global patent market in recent years. So, according to the World Intellectual Property Organization, in 2018, the list of 50 leading companies in the number of patent applications included 8 Chinese companies. At the same time, the Chinese companies Huawei and ZTE took the first and the fifth places in the list of leaders, leaving far behind such major patent applicants as the Japanese corporation Panasonic, the Swedish telecommunications giant Ericsson and many others (see table 2).

Modernization of the innovation infrastructure and new mechanisms for integrating science with the industrial sector have revived the innovation activity of the Chinese universities, which also manifested itself in their patent activity. According to the World Intellectual Property Organization, since 2005, Peking University and Tsinghua University have consistently been included in the list of 50 leading universities in the world in the number of patent applications filed, and in 2014, China University of Mining and Technology has joined them [14]. The Chinese companies and universities have become the first and so

Table 1

PCT applications for the top countries, 2016–2018

	2016	2017	2018	Change from 2017, %
The USA	56.591	56.676	56.142	-0.9
China	43.091	48.905	53.345	9.1
Japan	45.209	48.205	49.702	3.1
Germany	18.307	18.951	19.886	4.9
The Republic of Korea	15.555	15.751	17.014	8.0

Source: [7]

Table 2

TOP 10 business PCT applicants, 2016–2018

		2016	2017	2018
HUAWEI TECHNOLOGIES CO., LTD.	China	3.692	4.024	5.405
MITSUBISHI ELECTRIC CORPORATION	Japan	2.053	2.521	2.812
INTEL CORPORATION	The USA	1.692	2.637	2.499
QUALCOMM INCORPORATED	The USA	2.466	2.163	2.404
ZTE CORPORATION	China	4.123	2.965	2.080
SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD.	The Republic of Korea	1.672	1.757	1.997
BOE TECHNOLOGY GROUP CO.,LTD	China	1.673	1.818	1.813
LG ELECTRONICS INC.	The Republic of Korea	1.888	1.945	1.697
TELEFONAKTIEBOLAGET LM ERICSSON (PUBL)	Sweden	1.608	1.564	1.645
ROBERT BOSCH CORPORATION	Germany	1.274	1.354	1.524

Source: [7; 10; 14]

far the only organizations from the BRICS countries to be included to the corresponding lists of the “top 50” world leaders in the number of patent applications [7]. The data presented reflects the process of China’s increasingly active integration into the global market for intellectual property results and its growing expansion in this market.

Over the past decades, financial support has become key to the development of science, technology and innovation (STI). Financing mechanisms are much more complicated. There has been an improvement from linear models to the concept of a national innovation system; new tools for resource support for research and development (R&D) and innovation have emerged. The dominant role in financing continues to belong to the state. Due to increasing spending on STIs and increasing budgetary constraints, government grants and subsidies are giving way for more complex schemes. Taking into account the growing role of cooperation and networking in the field of STI, the state actively uses co-investment mechanisms with businesses through public-private partnerships (PPPs), usually based on project financing [3; 4].

Currently, the complexity and scope of financing mechanisms for STI are growing on the basis of advanced concepts that take into account the growing economic value of knowledge aimed at improving the efficiency of innovative activities, developing interaction and cooperation at the regional, national and international levels. These tools include [11]:

- formal measures, such as tax policies and government subsidies;
- financing of long-term projects by the state and business;
- budgetary allocations to universities, research institutes, libraries and other organizations involved to the process of knowledge creation and innovation;
- support for programs implemented by international and regional organizations;
- targeted funding allocated by specialized institutions (for example, scientific and technological councils and foundations);
- implementation of individual initiatives through project financing mechanisms.

In practice, the PRC has developed a wide range of mechanisms for state support of innovation, focused on various categories of subjects of innovation, including educational institutions, research institutes and laboratories, large national corporations, small and medium-sized businesses. The main mechanisms that are most actively used at present are:

- direct and indirect (through government agencies) budget financing of research organizations and universities in the form of estimated financing of operating expenses, as well as the allocation of targeted grants and placement of state orders for the implementation of R&D;

- the tax preferences provision for R&D enterprises;
- budget funds investment in the capital of venture funds and other specialized financial institutions involved to the implementation of innovative projects;
- allocation of preferential state loans and credit guarantees (insurance) to the subjects of innovative activity;
- implementation of targeted public procurement of innovative products and services;
- financing of business incubators, technology parks and other infrastructure facilities for innovation.

To support small innovative enterprises in the industry effectively, the state must ensure the stability and competitiveness of the banking sector, and redirect it to the interests of small businesses. Government policy should encourage commercial banks to provide loans to small enterprises. Credit organizations, in which the state has a share in the authorized capital, should also assist small innovative enterprises in creating favorable conditions for lending.

In general, institutional support of the state in lending to small innovative enterprises is expressed in [3; 11]:

1. State ability increasing to subsidize the interest rate on loans and to participate in equity financing of investments of socially significant objects, that leads to a reduction in the risks of commercial banks;
2. Expanding the activities of funds for financial support of entrepreneurship, that accumulate budget funds and finance development programs of small innovative enterprises, satisfy the needs of enterprises in credit resources and provide guarantee on them;
3. Using the bank insurance mechanism with the participation of the state, that plays the role of an insurance company offering reinsurance services to banks, which reduces uncertainty and risks in financing small innovative enterprises;
4. Stimulating the development of microfinance organizations, which are credit cooperatives providing access for small enterprises and individual entrepreneurs to borrowed resources;
5. The development of non-banking infrastructure to support small innovative enterprises, including leasing, factoring companies and venture funds.

Thus, the mechanisms of state financing of innovative activities of small enterprises are constantly updated and

optimized. At the same time, prior attention is paid to the formation of financial mechanisms to accelerate the commercialization of acquired scientific knowledge. Taking into account all these factors of providing state guarantee support for innovative enterprises that change their quantitative and qualitative position in the country's economy will help to increase the effectiveness and efficiency of the national innovation system.

Conclusions:

The main emphasis in the PRC programs is currently being made in the following areas:

- further increase in public investment in research and development in priority sectors;
- increasing the economic return on invested budget funds, including by stimulating domestic demand on high-tech products;
- the adoption of comprehensive measures to stimulate the innovation activity of private business, especially small and medium enterprises.

In addition, special attention is paid to the training of qualified scientific and engineering personnel, which is the main productive force in the innovative economy, providing for a significant increase in budget allocations for these purposes in the coming years.

A wide range of tools is used to provide financial support to growing innovative companies in China. These

primarily include various loan guarantee and investment mechanisms designed to stimulate the influx of joint venture capital and bank loans into small and medium enterprises. Along with this, other methods of state support of small high-tech companies are actively applied, including the allocation of grants for launching research and development work on venture projects that they implement, as well as the creation of business incubators and technology parks that provide favorable conditions for the growth of such companies.

Thus, it can be concluded, that scientific, technical and innovative activities are becoming increasingly expensive, state budgets for its support are being reduced. The innovation production system has become much more complicated, the importance of cooperation between its participants is growing. The dependence of productivity and competitiveness of companies on innovation is growing. In such a context, more effective and comprehensive solutions are needed using public and private funding. Different stages of scientific, technological and innovative activity are increasingly becoming interdependent and intersecting. Serious efforts can be expected to consolidate the stages, participants and investors within the framework of targeted programs focused on specific products. Clusters, centers of excellence and value chains will play an important role.

Список використаних джерел:

1. China's Report of Technology Foresight (Summary). People's Republic of China. National Research Center for Science and Technology for Development. Research Group of Technology Foresight. 2019. URL : <http://www.foresight.org.cn>. (дата звернення: 02.04.2020).
2. Dovgal O.A., Dovhal G.V. Глобальний інноваційний простір : передумови, специфіка й інструменти формування. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 15-20.
3. Huang C., Sharif N. Global technology leadership : The case of China. *Science and Public Policy*. 2016. Vol. 43. pp. 23-39.
4. Kroll H., Neuhäusler P. Regional effects of technological transition in China how relatedness and integration shape provincial development. *Asian Journal of Technology Innovation*. 2020. № 28 (1). pp. 138-161. DOI: <https://doi.org/10.1080/19761597.2020.1717359>.
5. Matyushenko I., Goncharenko N., Michaylova D. Future Consideration for Developing Energy Efficient Economy in Ukraine using Light Emitting Diode (LED) Engineering on the basis of NBIC-Technologies. *Global journal of management and business research : Economics and Commerce*. 2015. Vol. 15, Issue 5 (Ver.1.0). pp. 7-16.
6. National Basic Research Program of China (973 Program). Ministry of Science and Technology of the PRC. URL : http://www.most.gov.cn/eng/pro-grammes1/200610/t20061009_36223.htm (дата звернення: 28.03.2020).
7. Patent Cooperation Treaty Yearly Review. WIPO. Statistics Database. 2019. URL: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4424> (дата звернення: 04.04.2020).
8. Raišienė A., Yatsenko O., Nitsenko V., Karasova N., Vojtovicova A. Global dominants of Chinese trade policy development: Opportunities and threats for cooperation with Ukraine. *Journal of International Studies*. 2019. № 12(1). pp. 193-207. DOI:10.14254/2071-8330.2019/12-1/13
9. Schumpeter J. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.). 1934 (2008). 389 p.
10. Science and Technology Indicators. Outlook. OECD. 2019. URL : https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB (дата звернення: 02.04.2020).
11. Sigurdson J. *Technology and Science in Peoples Republic of China*. UK. Oxford. 2013.
12. Fedirko O. Forms of Supporting Local Innovative Business Activity in European Countries. *International Economic Policy*. 2017. № 26. pp. 96-114.
13. Shvidanenko O., Gurova I., Busarieva T. Innovative component of the strategy of competitiveness of global brands. *Scientific bulletin of Polissia*. 2018. № 2 (14). pp. 198-204.
14. WIPO. 2018. The World Intellectual Property Organization. Intellectual Property Statistics. URL : <https://www.wipo.int/ipstats/en/index.html> (дата звернення: 05.04.2020).
15. Яковець Г. Ю. Особливості аналізу та мінімізація ризиків під час здійснення венчурного фінансування інноваційних підприємств. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. № 4. С. 252-256.

References:

1. China's Report of Technology Foresight (Summary). (2019). People's Republic of China. National Research Center for Science and Technology for Development. Research Group of Technology Foresight. URL: <http://www.foresight.org.cn>. (accessed : 02.04.2020).

2. Dovgal O.A., Dovhal G.V. (2017) Global'nyj i'nnovaczi'jnyj prostir: peredumovy, specyfika j instrumenty formuvannya [Global Innovation Space: Preconditions, Specificity and Formation Tools]. *Problemy ekonomiky – Problems of economy*, no. 1, pp. 15-20 [in Ukrainian].
3. Huang C., Sharif N. (2016) Global technology leadership: The case of China. *Science and Public Policy*, vol. 43, 23-39 [in English].
4. Kroll H., Neuhäusler P. (2020) Regional effects of technological transition in China how relatedness and integration shape provincial development. *Asian Journal of Technology Innovation*, no. 28 (1), pp. 138-161. DOI: <https://doi.org/10.1080/19761597.2020.1717359> [in English].
5. Matyushenko, I., Goncharenko N. and Michaylova D. (2015) Future Consideration for Developing Energy Efficient Economy in Ukraine using Light Emitting Diode (LED) Enginery on the basis of NBIC-Technologies. *Global journal of management and business research: Economics and Commerce*, vol. 15, issue 5 (Ver.1.0), pp. 7-16 [in English].
6. National Basic Research Program of China (973 Program). (2015) Ministry of Science and Technology of the PRC. URL: http://www.most.gov.cn/eng/pro-grammes1/200610/t20061009_36223.htm (accessed : 28.03.2020).
7. Patent Cooperation Treaty Yearly Review. WIPO. (2019) Statistics Database. URL: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4424> (accessed : 04.04.2020).
8. Raišienė A., Yatsenko O., Nitsenko V., Karasova N., Vojtovicova A. (2019) Global dominants of Chinese trade policy development: Opportunities and threats for cooperation with Ukraine. *Journal of International Studies*, no. 12(1), 193-207. DOI:10.14254/2071-8330.2019/12-1/13 [in English].
9. Schumpeter J. (1934 (2008)) *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.). 389 p. [in English].
10. Science and Technology Indicators. (2019) OECD. Outlook. URL : https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB (accessed : 02.04.2020).
11. Sigurdson J. (2013) *Technology and Science in Peopled Republic of China*. UK. Oxford [in English].
12. Fedirko O. (2017) Forms of Supporting Local Innovative Business Activity in European Countries. *International Economic Policy*, no. 26, pp. 96-114 [in English].
13. Shvydanenko O., Gurova I., Busarieva T. (2018) Innovative component of the strategy of competitiveness of global brands. *Scientific bulletin of Polissia*, no. 2 (14), pp. 198-204 [in English].
14. WIPO. (2018) The World Intellectual Property Organization. Intellectual Property Statistics. URL : <https://www.wipo.int/ipstats/en/index.html> (accessed : 05.04.2020).
15. Yakovets G. (2014) Osoblyvosti analizu ta minimizaczi'i ryzykiv pid chas zdijsnennya venchurnogo finansuvannya innovaczi'jnykh pidpnyemstv [Features of analysis and risk minimization during venture financing of innovative enterprises]. *Visnyk Chernigivs'kogo derzhavnogo tekhnologichnogo universytetu. Seriya : Ekonomichni nauky – Bulletin of Chernihiv State Technological University. Series: Economic Sciences*, no. 4, pp. 252-256 [in Ukrainian].

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.13.138

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-5>**Безугла Л. С.**

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6520-4325>

Bezugla Lyudmila

Dnipro State Agrarian and Economic University

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ПЛОДООВОЧЕВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ВИРОБНИЦТВА БІОЛОГІЧНО ЦІННИХ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

У статті здійснено маркетинговий аналіз стану та особливостей плодоовочевого ринку України. Проаналізовано обсяги споживання плодоовочевої продукції в Дніпропетровській області та в Україні у цілому. Визначено норми споживання плодоовочевої продукції. Для визначення достатності продукції на плодоовочевому ринку України проаналізовано динаміку виробництва плодоовочевої продукції в країні. Встановлено, що аналіз раціону населення на протязі останніх років свідчить про зменшення споживання найбільш біологічно цінних продуктів. Доведено, що обсяги виробництва плодоовочевої продукції з кожним досліджуваним роком збільшуються. Досліджено та визначено ключову проблему в розвитку виробництва плодоовочевої продукції. Визначено проблематику ринку продуктів переробки плодоовочевої сировини.

Ключові слова: ринок, споживання, овочі, фрукти, плодоовочева сировина, аналіз.

MARKETING ANALYSIS OF THE FRUIT MARKET IN THE CONTEXT OF THE PRODUCTION OF BIOLOGICALLY VALUABLE FOOD PRODUCTS

The article deals with the marketing analysis of the condition and features of the fruit and vegetable market of Ukraine. Consumption of fruit and vegetable products in the Dnipropetrovsk region and in Ukraine as a whole is analyzed. The consumption norms of fruit and vegetable products have been determined. In order to determine the adequacy of production in the fruit and vegetable market of Ukraine, the dynamics of production of fruit and vegetable products in Ukraine is analyzed. It has been established that the analysis of the diet of the population during the last years shows a decrease in the consumption of the most biologically valuable products. It is proved that the volume of production of fruit and vegetable products is increasing every year. A key problem in the development of fruit and vegetable production has been researched and identified. The problems of the market of products of processing of fruit and vegetable raw materials are defined. Consumption of biologically valuable products is extremely important for humans, so their quantity on the market should be sufficient for consumers. The domestic market for organic fruits and vegetables has certain problems. The key problem in the development of fruit and vegetable production is its realization. Exploring the structural changes that have taken place in the vegetable industry, it becomes clear that there is a need to create an effective fruit and vegetable market that would provide the population with fruit and vegetables throughout the year. Effective market infrastructure directly affects the competitiveness of products both in the external and internal markets. The main competitive advantages of domestic fruits and vegetables in the world markets are: organic production and low operating costs. Analyzing the results of the marketing analysis of the fruit and vegetable market of Ukraine in the context of the production of biologically valuable foodstuffs, we emphasize that this market is at the stage of formation. Its development is first and foremost influenced by the natural factor, it is relevant for the market of vegetables and fruits, forms a supply of products for consumers, the yield of which depends also on the level of prices for goods. Consumption volumes and production volumes of fruits and vegetables determine the current state of the market. It is important to take into account the fact that land, as the main means of production, requires specialized, professional care of the technology of growing products of the fruit and vegetable sector.

Keywords: market, consumption, vegetables, fruits, fruits and vegetables, analysis.

JEL classification: Q12, Q13, Q18.

Постановка проблеми. Аналіз світового досвіду доводить той факт, що маркетинг виступає дієвим інструментом конкурентної боротьби на регіональному, національному і світовому ринках. У сучасних кризових умовах господарювання використання маркетингових інструментів є надзвичайно актуальним у діяльності будь-якого підприємства. Маркетингова орієнтація сільськогосподарських підприємств

дає змогу раціонально використовувати обмежені ресурси. У ринкових умовах господарювання метою дієвої системи управління є достатній рівень прибутковості за рахунок отримання стійких позицій на ринку за допомогою досконалого аналізу платоспроможного попиту та його задоволення. У складних умовах погіршення екологічного стану в світі виникає питання щодо задоволення біологічно цінними про-

дуктами населення. Проблематика оптимізації вітчизняного продовольчого ринку надзвичайно актуальна, оскільки враховує інтереси всього населення країни. Наслідком проблемного стану на ринку продовольчих товарів, що був спричинений неефективним господарюванням, є занепад економіки країни у цілому. Шляхи вирішення проблем та реалізація заходів щодо поліпшення забезпечення продовольчими продуктами населення можливі лише за рахунок цілковитого залучення до ринкового обігу сільськогосподарської продукції та сировини у вигляді джерела його ресурсного забезпечення.

Ключовими аспектами підтримки продовольчої безпеки Україні виступають безперебійне забезпечення населення продуктами харчування, у тому числі й біологічно цінними, керуючись раціональним застосуванням сільськогосподарської сировини, зменшення її втрат, поліпшення ефективності виробництва в масштабах усього агропромислового комплексу. У таких умовах важливою є організація постачання якісних продуктів населенню не лише в сезон збору та перероблення плодоовочевої сировини і не лише у сировинних зонах, а на протязі всього року й у всіх регіонах України. Ураховуючи вищенаведене, зауважимо, що проблематика дослідження плодоовочевого ринку України в контексті виробництва біологічно цінних харчових продуктів є надзвичайно актуальною і потребує нових наукових обґрунтувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням регіональних та світових плодоовочевих ринків, а також здійсненням маркетингового аналізу таких ринків займалася велика кількість вітчизняних і закордонних науковців, а саме: Л.К. Яцишина, Н.В. Болгова, І.М. Уханова, І. Бачуріна, І.В. Новицька, І.Б. Чичкало-Кондрацька та ін.

Мета статті полягає у проведенні маркетингового аналізу плодоовочевого ринку України та визначенні тенденцій виробництва біологічно цінних харчових продуктів із плодоовочевої сировини.

Виклад основного матеріалу. Головною умовою існування та розвитку ринку плодоовочевої продукції виступає поліпшення інфраструктурних елементів, котрі створюють передумови для просування товару від виробника до споживача, раціонально поєднуючи внутрішні та зовнішні зв'язки, а також здатність виробництва продукції на засадах екологізації, забезпечення продовольчої безпеки держави.

На думку Л.К. Яцишиної, свіжі овочі та фрукти мають бути в раціоні людини щодня. Безперебійна наявність у раціоні і збалансоване вживання таких продуктів забезпечують організм енергією більше ніж на половину Овочі і фрукти цінні ще тим, що їх легко можна застосовувати для подальшої переробки, наприклад виготовлення консервів, соків, сушіння, що надає можливість перевезення продукції на далекі відстані та збільшення терміну придатності [1, с. 106].

Міністерством охорони здоров'я України визначено Раціональні норми харчування, а саме населення країни повинно споживати 161 кг овочів за один рік (на одну особу). За даними Держкомстату, в Україні збільшується кількість споживання овочів та картоплі [3]. У табл. 1 досліджено обсяг споживання плодоовочевої продукції на одну особу на рік у Дніпропетровській області та в Україні у цілому

Попит на плодоовочеву продукцію доводить той факт, що овочі і фрукти є надзвичайно важливим елементом у раціоні харчування українців.

Аналізуючи табл. 1, варто наголосити на тому, що найбільший обсяг споживання на одну особу на рік у Дніпропетровській області та Україні у цілому овочів і баштаних продовольчих культур. У 2018 р. порівняно з 2010 р. споживання овочів і баштаних продовольчих культур в Україні збільшилося на 20,4 кг на одну особу, або на 14,2%. У Дніпропетровській області споживання зазначених культур, своєю чергою, у 2018 р. порівняно з 2010 р. збільшилося на 25,5 кг, або на 16,6%. Споживання населенням картоплі, плодів, ягід та винограду також має тенденцію до збільшення. У цілому по Україні споживання картоплі збільшилося на 8,1%, а в Дніпропетровській області – на 32,6%. Споживання плодів, ягід та винограду в Дніпропетровській області на протязі досліджуваного періоду збільшилося на 23,6%.

Для визначення достатності продукції на плодоовочевому ринку України проаналізуємо динаміку виробництва плодоовочевої продукції в Україні на протязі 2010–2018 рр.

Аналіз динаміки виробництва плодоовочевої продукції в Україні на протязі 2010–2018 рр. має позитивну динаміку, це свідчить про те, що обсяги виробництва плодоовочевої продукції з кожним досліджуваним роком збільшуються. Виробництво картоплі у 2018 р. порівняно з 2010 р. збільшилося на 20,31%, або на 3 799 т. Овочі і баштаних продовольчі продукти збільшилися за досліджуваний період на 1 067 т

Таблиця 1

Обсяги споживання плодоовочевої продукції в Дніпропетровській області та в Україні у цілому (кг на одну особу на рік)

Регіон	2010	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення	
							+,-	%
Картопля								
Україна	128,9	141,0	137,5	139,8	143,4	139,4	10,5	108,1
Дніпропетровська область	93,6	119,7	116,5	119,4	124,8	124,1	30,5	132,6
Овочі і баштаних продовольчі культури								
Україна	143,5	163,2	160,8	163,7	159,7	163,9	20,4	114,2
Дніпропетровська область	153,7	180,6	184,2	185,7	173,5	179,2	25,5	116,6
Плоди, ягоди та виноград								
Україна	48,0	52,3	50,9	49,7	52,8	57,8	9,8	120,4
Дніпропетровська область	57,1	59,1	57,1	59,1	61,1	70,6	13,5	123,6

Джерело: складено автором на основі [2, с. 23, 25, 27]

Таблиця 2

Динаміка виробництва плодоовочевої продукції в Україні на протязі 2010–2018 рр., тис т

Продукція	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 до 2010	
							+,-	%
Картопля	18705	23693	20839	21751	22208	22504	3799	120,31
Овочі і баштанні продовольчі продукти	8873	10323	9792	9998	9721	9940	1067	112,03
Плоди, ягоди та виноград	2154	2435	2539	2385	2458	3039	885	141,09

Джерело: складено автором на основі [2, с. 40–41]

(12,03%). Аналізуючи обсяги виробництва плодів, ягід та винограду, також спостерігається позитивна динаміка: у 2018 р. порівняно з 2010 р. збільшення становило 885 т. Усе це свідчить про збільшення попиту на ринку плодоовочевої продукції.

Аналізуючи статистичну інформацію щодо вирощування картоплі, зауважимо, що в 2018 р. в Україні зібрали 22,180 млн т картоплі з 1,304 млн га, що на 1,5% більше, ніж у 2017 р. Серед регіонів України найбільше картоплі зібрали у Вінницькій області (1,906 млн т з 109,7 тис. га за врожайності 173,8 ц/га). Друге та третє місця посіли Житомирська (1,856 млн т із 89,5 тис га за врожайності 207,4 ц/га) та Київська (1,808 млн т із 91,7 тис га за врожайності 197,2 ц/га) області. Найменший урожай картоплі зібрали господарства Миколаївської (169,9 тис т із 18,6 тис га за врожайності 91,1 ц/га), Запорізької (189,7 тис т із 20,8 тис га за врожайності 91,3 ц/га) та Луганської (232,0 тис т із 10,7 тис га за врожайності 217,3 ц/га) областей [4].

На думку Н.В. Болгової та І.М. Уханової, аналіз раціону населення на протязі останніх років свідчить про зменшення споживання найбільш біологічно цінних продуктів, таких як молоко та молочні продукти, фрукти, овочі, яйця, м'ясо, олія та риба. Проте тенденцію до збільшення має споживання хліба та картоплі. Такий раціон харчування викликає незбалансованість за білками, жирами та вуглеводами, виникає дефіцит повноцінних білків, вітамінів та збільшується споживання вуглеводів [5].

Ураховуючи вищенаведене, зауважимо, що вживання біологічно цінних продуктів є надзвичайно важливим для людини, отже, їх кількість на ринку має бути достатньою для споживачів. Вітчизняний ринок плодоовочевої біологічно цінної продукції має певні проблеми.

Ключовою проблемою в розвитку виробництва плодоовочевої продукції виступає її реалізація. Досліджуючи структурні зміни, котрі відбулися в овочівництві, стає очевидною необхідність створення дієвого плодоовочевого ринку, який забезпечував би населення плодоовочевою продукцією на протязі року.

Аналізуючи думки експертів стосовно стану плодоовочевого ринку України, Олександр Хорев, керівник проєкту «АПК-Інформ: овочі та фрукти», на аграрному форумі з переробки продуктів тваринництва і рослинництва AgroPro наголосив на тому, що виробництво основних овочів та фруктів в Україні поступово зростає, незважаючи на певні труднощі реалізації. Передусім він звернув увагу на суніцю садову, інтерес до якої повернувся у виробників саме в 2018 р. При цьому в результаті збільшення виробництва відразу на 14% ціни на ягоди в 2018 р. були на порядок

нижче порівняно з попереднім сезоном. Виробництво малини збільшується вже четвертий рік поспіль, і, на думку експерта, наступного року ситуація кардинально не зміниться. Ситуація із цінами на малину на свіжому ринку в 2018 р. була негативною для виробників, і впродовж всього сезону ціни були найнижчими за останні чотири роки. Разом із цим продовжує збільшуватися експорт свіжих ягід, ціни на які в рази перевищують показники на внутрішньому ринку. Також із кожним роком зростає експорт замороженої малини на ринок ЄС. І саме останні два пункти беруть на озброєння як нинішні виробники, так і ті, хто тільки планує вирощувати малину. Виробництво черешні в Україні в 2018 р. зросло на 10% передусім за рахунок вступу в плодоношення нових інтенсивних садів. Українські виробники все більше дивляться в бік експорту, що дає свої результати у ціновому відношенні. Так, у кінці нинішнього сезону ціни на черешню перевищували торішні показники більше ніж у два рази. Також експерт відзначив зростання виробництва яблук у 2018 р. та збільшення виробництва лохини протягом кількох років поспіль. Аутсайдером серед ягідних культур у плані зростання виробництва залишається чорна смородина [6].

Серед важливих біологічно цінних продуктів важливе місце посідають продукти переробки плодоовочевої сировини.

Продукти переробки плодоовочевої продукції, що орієнтовані на кінцевого споживача, належать до ринку товарів, що швидко обертаються (FMCG), і цей ринок найбільш жорсткий із погляду конкуренції. Управління собівартістю, зокрема управління собівартістю сировини, – це найважливіша частина менеджменту будь-якого переробного підприємства. Товарообіг FMCG-продуктів (зокрема, продуктів переробки свіжих овочів і фруктів) повинен постійно збільшуватися, щоб переробка та виробництво були рентабельними. Сьогодні великі переробні підприємства переживають технологічну революцію: використання штучного інтелекту для оптимізації процесів, сучасних комп'ютерних засобів для керування й обліку, дронів та систем моніторингу на етапі вирощування сировини. Усе це допомагає знижувати собівартість й успішно конкурувати за місце на полиці ринку товарів, що швидко обертаються (FMCG) [7].

За даними порталу Profihort [8], на плодоовочевому ринку України функціонують такі найбільш відомі виробники і переробники плодоовочевої сировини: «Сади Дніпра», «Фрутлайф», «Дунайський аграрій», «Аврора», «Агрокомплекс «Барський», «Агро-Патріот», «Таврія-Скіф», Fresh Family, «Владам», ТОВ «Плодоовочевий комбінат «Херсон», «Євросер-

вісгруп», «Родючість», «Любокут», «Агро-Поставка», Fresh Salat і Demetralex.

У сучасних умовах важливим складником плодоовочевого ринку виступають виробники органічних овочів та ягід.

І.Б. Чичкало-Кондрацька та Новицька І.В. звертають увагу на те, що в умовах сьогодні зростає зацікавленість споживачів до продуктів харчування, які є екологічно чистими і виробництво яких не має негативного впливу на навколишнє середовище. Такі продукти представлені на ринку як продукція органічного виробництва. Гарантією того, що продукт виготовлено відповідно до вимог органічного виробництва, є відповідне маркування, яке підтверджується сертифікатом [9].

Найбільшу кількість виробників органічної плодоовочевої продукції в Україні зосереджено у Київській, Вінницькій, Харківській та Житомирській областях. Про це свідчить дослідження ринку органічної плодоовочевої продукції, що було проведене за ініціативи Українського проекту бізнес-розвитку плодоовочівництва (UHBDP) спільно із сертифікаційним органом «Органік Стандарт», навчальним та консультативним проектом Organic Business School та UHBDP [10].

І. Бачуріна стверджує, що ефективна ринкова інфраструктура прямо впливає на конкурентоспроможність продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Основними конкурентними перевагами вітчизняної плодоовочевої продукції на світових ринках вона

вважає органічність виробництва та низьку операційну собівартість. Водночас низькі виробничі операційні витрати не обов'язково забезпечуватимуть конкурентоспроможність на зовнішніх ринках, де кінцева ціна значною мірою зумовлена ефективністю каналів товароруку [11, с. 23].

Висновки. Аналізуючи отримані результати маркетингового аналізу плодоовочевого ринку України в контексті виробництва біологічно цінних харчових продуктів, наголосимо на тому, що даний ринок перебуває на етапі становлення. На його розвиток передусім впливає природний чинник, він є актуальним для ринку овочів і фруктів, формує пропозицію продукції для споживачів, від кількості якої залежить також і рівень ціни на товари. Обсяги споживання та обсяги виробництва плодоовочевої продукції визначають актуальний стан ринку. Важливо враховувати той факт, що земля як основний засіб виробництва потребує спеціалізованого, професійного догляду за технологією вирощування продукції плодоовочевого сектору.

Ми вважаємо, що позитивний вплив на розвиток плодоовочевого ринку мають також соціально-демографічні чинники, адже є можливість зміни смаків кінцевих споживачів, це призведе до збільшення норми споживання овочів і фруктів. Перспективними шляхами розвитку українського плодоовочевого ринку є безперервне дослідження ринку, а також постійний моніторинг його розвитку і пошуку нових ринків для здійснення експортної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Яцишина Л.К. Дослідження ринку овочів і фруктів в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 2. С. 105–109.
2. Баланс та споживання основних продуктів харчування населення України. 2019 : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. Київ, 2019. 59 с.
3. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 08.04.2020).
4. Мультимедійна платформа іномовлення України. *Укрінформ*. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2561169-v-ukraini-zibrali-kartopli-na-15-bilseniz-torik-derzstat.html> (дата звернення: 08.04.2020).
5. Болгова Н.В., Уханова І.М. Функціональні продукти харчування *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2016. Вип. 16. Т. 1. С. 57–64. URL : <http://repo.snau.edu.ua/bitstream/123456789/3539/1/Болгова%20Н.В.Функціональні%20продукти%20харчування%20.pdf> (дата звернення: 09.04.2020).
6. В Україні зростає виробництво овочів, фруктів та ягід. *АгроЮе* : вебсайт. URL : <http://agro-yug.com.ua/archives/18185> (дата звернення: 09.04.2020).
7. Продукти переробки плодоовочевої продукції – найбільш жорсткий ринок із точки зору конкуренції. *Інфоіндустрія* : вебсайт. URL : <https://infoindustria.com.ua/produkti-pererobki-plodoovochevoi-produkczi-najbilsh-zhorstkiy-rinok-z-tochki-zoru-konkurenczii/> (дата звернення: 09.04.2020).
8. Українські виробники овочів і фруктів представляють свою продукцію на FRUIT LOGISTICA 2020. *Інноваційний ресурс для професіоналів плодоовочевого бізнесу* : вебсайт. URL : <https://www.profihort.com/2020/02/ukraini-virobniki-ovochiv-i-fruktiv-predstavlyayut-svoyu-produkciyu-na-fruit-logistica-2020/> (дата звернення: 09.04.2020).
9. Чичкало-Кондрацька І.Б., Новицька І.В. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6104> (дата звернення: 09.04.2020).
10. Оприлюднено рейтинг областей за кількістю виробників органічної продукції. *Суперагроном* : вебсайт. URL : <https://superagronom.com/news/8629-oprilyudneno-reyting-oblastey-za-kilkisty-virobnikiv-organichnih-ovochiv-ta-yagid> (дата звернення: 09.04.2020).
11. Бачуріна І. Інфраструктура аграрного ринку та її роль у розвитку аграрного сектору економіки України. *Агросвіт*. 2007. № 15. С. 23–27.

References:

1. Yatsyshina, L. (2019), Doslidzhennja rynku ovochiv i fruktiv v Ukraini [Market research on fruits and vegetables in Ukraine], *Ekonomika ta derzhava*, vol. 2, pp. 105–109.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Balansy ta spozhyvannja osnovnykh produktiv kharchuvannja naseleonnjam Ukrainy* [Balances and consumption of the main food products by the population of Ukraine, Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
3. State Statistics Service of Ukraine (2020), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 08 April 2020).
4. Ukrinform (2018), “In Ukraine, potatoes were collected by 1.5% more than last year”, available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2561169-v-ukrainizibrali-kartopli-na-15-bilse-niz-torik-derzstat.html> (Accessed 20 Jan 2019). Mul'tymedijna platforma inomovlennia Ukrainy

5. Bolghova N.V, Ukhanova I.M. (2016) Funkcionaljni produkty kharchuvannja [Functional food] *Zbirnyk naukovykh pracj Tavrijskogho derzhavnogho aghrotekhnologhichnogho universytetu* (electronic journal), vol. 16, pp. 57-64. Available at: <http://repo.snau.edu.ua/bitstream/123456789/3539/1/Болгова%20Н.В.Функціональні%20продукти%20харчування%20.pdf> (accessed 09 April 2020).

6. V Ukraini zrostaє vyrobnyctvo ovochiv, fruktiv ta jaghid [The production of vegetables, fruits and berries is increasing in Ukraine.] *AghroJugh*: available at: <http://agro-yug.com.ua/archives/18185> (accessed 09 April 2020).

7. Produkty pererobky plodoovochevoji produkciji – najbilsh zhorstkyj rynek z tochyky zoru konkurenciji [Fruit and vegetable processing products are the most rigid market in terms of competition] *Infoindustrija*: available at: <https://infoindustria.com.ua/produkti-pererobki-plodoovochevoi-produkciji-najbilsh-zhorstkij-rynek-z-tochki-zoru-konkurenciji/> (accessed 09 April 2020).

8. Ukrajinsjki vyrobnyky ovochiv i fruktiv predstavljajutj svoju produkciju na FRUIT LOGISTICA 2020 [Ukrainian producers of vegetables and fruits present their products at FRUIT LOGISTICA 2020.] *Innovacijnyj resurs dlja profesionaliv plodoovochevogho biznesu*: available at: <https://www.profihort.com/2020/02/ukraïnski-virobniki-ovochiv-i-fruktiv-predstavlyayut-svoju-produkciju-na-fruit-logistica-2020/> (accessed 09 April 2020).

9. Chychkalo-Kondratska, I. B. and Novytska, I. V. (2018), Svitovyy dosvid prosuvannja orghanichnoji produkciji [World experience of promotion of organic products], *Efektivna ekonomika*, vol. 2, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6104> (accessed 09 Apr 2020).

10. Opryljudneno rejtyng oblastej za kiljkistju vyrobnykiv orghanichnoji produkciji [The rating of regions by the number of organic producers has been published.] *Super aghronom*: available at: <https://superagronom.com/news/8629-oprilyudneno-rejting-oblastej-za-kilkistju-virobnikiv-organichnih-ovochiv-ta-yagid> (accessed 09 April 2020).

11. Bachurina I. (2007) Infrastruktura aghrarnogho rynku ta jiji rolj u rozvytku aghrarnogho sektoru ekonomiky Ukrainy [Agrarian market infrastructure and its role in the development of the agrarian sector of the Ukrainian economy], *Aghrosvit*, vol. 15, pp. 23–27.

УДК 338.4:006(477)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-6>**Булик О. Б.**кандидат економічних наук,
Львівський національний аграрний університет
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8733-5062>**Bulyk Oksana**

Lviv National Agrarian University

ОСОБЛИВОСТІ МАРКУВАННЯ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Органічне виробництво є перспективною формою організації бізнесу, оскільки з кожним роком збільшується діапазон прихильників здорового харчування. І це позитивне явище як у світі, так і в Україні призводить до розширення сфери виробництва органіки. Хоча екологічно чиста продукція в разі дорожча за традиційну, попит на неї зростає. Це призводить до потреби вивчення і контролю з боку держави процесу виробництва, маркування та сертифікації якості. Наслідком такої уваги є розроблення та прийняття низки нормативних актів, якими здійснюється контроль на законодавчому рівні. Важливим є затвердження державного логотипу для маркування органічної продукції. Це дає змогу запобігти фальсифікації в маркуванні цієї продукції. Органічне виробництво – це завжди щось нове, цікаве, що потребує постійного вивчення, наукових підходів та дискусій.

Ключові слова: органічне виробництво, маркування, сертифікація, якість, логотип, нормативні акти.

FEATURES OF THE ORGANIC PRODUCTS LABELING IN UKRAINE

In the conditions of decrease of ecological quality of products of plant and animal production there is an interest of consumers to environmentally friendly and safe products. The article highlights the concept and importance of organic production and the relevance of its development in modern conditions. The organic farming industry is actively developing in Ukraine and in the world and is quite promising. According to the law, organic production is the production of natural (ecological) products with conservation and restoration of natural resources. It is known that there are approximately 400 organic farmers in Ukraine today. Overall, Ukraine ranks the 20th place in the world and the 11th place in Europe by the area of agricultural land under organic production. Together with the production of organic products, the question of its identification or labeling was raised. According to state law, the logo of organic products is defined. A compulsory element of organic labeling is a code number placed under the national organic logo. It is important to adhere to both the organic production technology and its promotion to the organic market. There must be an appropriate labeling that distinguishes the organic product from the ordinary. The main innovations in the regulations governing the production, circulation and labelling of organic products are considered. In recent years, there has been a tendency to actively fill the domestic market with its own organic products by establishing its own processing of organic raw materials. Several organic producers in Ukraine are listed. The activities of these representatives are described. Creation of the Unified Register of Organic Producers will give an opportunity to find out the presence of new companies or the activities of already existing companies. Organic producers need to go through a certification process. About 18 accredited certification bodies operate in Ukraine for this certification procedure. The only Ukrainian certification company is LLC "Organic", which actually deals with this certification. In addition, an important task is the harmonization of Ukrainian legislation on organic production with world certification systems.

Keywords: organic production, labeling, certification, quality, logo, regulations.

JEL classification: Q13, Q18, M31.

Постановка проблеми. В умовах глобального забруднення навколишнього середовища все частіше піднімається питання поліпшення екологічного стану агросистем, адже в умовах зниження екологічної якості продукції рослинництва та тваринництва виникає інтерес споживачів до екологічно чистої та безпечної продукції. Дедалі частіше відбувається обговорення проблеми екологізації суспільства в міжнародному масштабі, проте й дедалі більшого забруднення зазнають екосистеми, тому в сучасних умовах розвитку аграрного сектору спостерігається тенденція до зростання попиту на «чисту» органічну продукцію. Галузь органічного сільського господарства активно розвивається в Україні та світі й є досить перспективною.

Разом із виробництвом екологічної продукції постало питання її ідентифікації, або маркування. Звичайно, маркування органічної продукції має здійснюватися відповідно до державних нормативних актів. Проблема дотримання умов маркування

органічної продукції та недопущення фальсифікації є актуальною в будь-який період і потребує постійного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виробництва органічної продукції не є новим, його дослідженню приділяється велика увага з боку вчених економічної галузі, таких як С.Я. Ковальчук [5], О. Мінькова, В. Сакало, О. Горб [7], О.М. Довгань, Я.В. Мандибура [8], А. Вдовиченко [9], О.Б. Вінюкова, Г.А. Чурій [10], С.М. Лобозинська, О.Б. Назаркевич [11], І.О. Мельник [12]. Їхні дослідження стосувалися сутності органічного виробництва, формулювання ролі екологізації сільськогосподарського виробництва та вирішення проблем продовольчої безпеки, розгляду сьогочасного виробництва органічної продукції в Україні, окреслення причин, які перешкоджають розвитку органічного виробництва, доцільності збільшення його масштабів, дослідження сертифікованих акредитаційних органів.

Проте органічне виробництво постійно розвивається і потребує нових підходів до вивчення маркування, сертифікації екологічної продукції. Незважаючи на значну увагу до вивчення органічного виробництва й усього, що пов'язане з ним, залишається недостатньо розглянутим державний вплив на розвиток органічного аграрного виробництва в Україні. Окрім того, з'являються нові види органічної продукції, що зумовлює інтерес із боку споживачів. Наша органіка має достатній інтерес як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, і це дає підстави для нових досліджень у площині органічного виробництва.

Мета статті полягає в аналізі вітчизняного досвіду маркування органічної продукції та вивченні типів стандартів, які використовуються.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економіки України потребує підвищення продовольчої безпеки країни, забезпечення населення добірними та екологічно безпечними продуктами харчування. Саме така безпека може бути гарантована виробництвом органічної продукції, яка сьогодні є одним із пріоритетних напрямів розвитку сільського господарства як України, так і багатьох країн світу.

Згідно із Законом України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», виробництво органічної продукції – «виробнича діяльність фізичних або юридичних осіб, де під час такого виробництва виключається застосу-

вання хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів (ГМО), консервантів та на всіх етапах виробництва (виращування, переробки) застосовуються методи, принципи та правила, визначені цим Законом для отримання натуральної (екологічно чистої) продукції, а також збереження та відновлення природних ресурсів» [1]. Як бачимо з визначення, органічне виробництво являє собою цілісну систему господарювання та передбачає збереження навколишнього середовища, біологічного різноманіття, природних ресурсів, дотримання високих стандартів утримання тварин. Усе це дає змогу говорити про користь органіки в нашому житті.

Важливим є дотримання як технології виробництва органічної продукції, так і просування її на ринок органіки. При цьому має бути відповідне маркування, яке буде відрізняти органічний продукт від звичайного. На державному рівні цьому сприяє Закон України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» [2], який набрав чинності 2 серпня 2019 р. Цей Закон було розроблено Міністерством аграрної політики спільно з компаніями органічного сектору з метою вдосконалення правових засад органічного виробництва в Україні та їх адаптації до відповідного законодавства Європейського Союзу.

Основні нововведення, які передбачає Закон, подано в табл. 1.

Таблиця 1

Новації в Законі України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції»

№ п/п	Пункт Закону	Анотація
1.	Контроль і реєстрація як операторів органічного виробництва, так і акредитації сертифікаційних органів	<i>Виробники чи переробники органічної продукції, які діють на території України, зобов'язані проводити сертифікацію та маркування своєї продукції за вітчизняними стандартами</i>
2.	Створення єдиного реєстру виробників органічної продукції	<i>В Україні створено банк компаній ТОП Organic, які здійснюють органічне землеробство</i>
3.	Щорічне проходження виробниками органіки сертифікації та оприлюднення обсягів виробленої продукції	<i>Законом передбачено штраф підприємствам, які реалізуватимуть товар із державним органічним логотипом, не маючи при цьому сертифіката на суму 30 тис грн</i>
4.	Виробники органічної продукції зобов'язані погоджувати маркування своєї продукції з органом сертифікації	<i>Термін дії сертифіката становитиме 15 місяців із дати видачі</i>
5.	Підприємці повинні співпрацювати з органами сертифікації	<i>Проводитиметься перевірка зразків ґрунту або матеріалів, насіння, корму, продукції, води, а також фінансової документації</i>
6.	Вилучення продукції, що не відповідає правилам законодавства щодо виробництва органічної продукції та її маркування	<i>Маркування продукції державним логотипом або позначкою «органічний», «біологічний», «екологічний», «органік», не дотримуючись вимог до виробництва</i>
7.	Сформулювати відповідні умови для виробництва органічного молока, м'яса та іншої продукції тваринництва	<i>Дотримання вимог годівлі та утримання худоби. Тварин можна годувати лише органічними кормами, які не обробляються синтетичними розчинниками. Крім цього, худоба повинна мати постійний доступ до пасовищ. Заборонено застосувати під час репродукції гормони</i>
8.	Органічна рослинна продукція повинна вирощуватися з використанням добрив, які розщеплюються біологічно	<i>Виробництво органічної продукції полягає у використанні технологій, які є безпечними для здоров'я людини, тварин та інших організмів і ніяким чином не можуть зашкодити. Умовою ековиробництва також є захист навколишнього середовища</i>
9.	Сертифікується не сам органічний продукт, а процес виробництва (починаючи від насіння і до виробництва, переробки й пакування)	<i>Наприклад, якщо йдеться про виробництво продукції рослинництва, то досліджувати та починати сертифікацію потрібно з конкретної ділянки поля, ґрунту, де буде вирощуватися продукція</i>

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Відповідно до вищезазначеного Закону та низки інших нормативних актів, продукцію дозволено маркувати як органічну, якщо:

- вона вироблена згідно з вимогами законодавства у цій сфері;
- містить не менше ніж 95% органічних компонентів сільськогосподарського походження;
- містить не більше 5% (за вагою) неорганічних компонентів, внесених до Переліку речовин (інгредієнтів, компонентів), які дозволено використовувати в процесі виробництва органіки та які схвалено до використання у гранично дозволених кількостях;
- виробництво такої продукції підтвержене сертифікатом.

Державний логотип для маркування органічної продукції представлений двома колами (жовтим та блакитним), які перетинаються і накладаються один на одного, створюючи фігуру у вигляді листка зеленого кольору.



Ідея розроблення цього логотипу полягає у тому, що органічна продукція народжена природою, де завдяки поєднанню сонячного тепла, світла та води утворюється нове життя (процес фотосинтезу). Заборонено змінювати кольори в логотипі, а також дописувати символи в полі логотипу чи подавати логотип у будь-якій іншій формі, крім квадрату.

Обов'язковою частиною маркування органічної продукції є кодовий номер, розміщений під державним логотипом для органічної продукції, який включає:

- акронім, що ідентифікує країну виробника;
- напис "organic";
- реєстраційний код органу сертифікації, що виконав сертифікацію органічного виробництва [4].

Прийнятий логотип дасть змогу уникати фальсифікації продукції, оскільки до цього часу були випадки маркування позначками «біо», «еко», «органік» товарів, які не мали на це достатніх підстав. Досить часто в Україні можна зустріти таке поняття, як «грінвошинг» (greenwashihg) – явище, коли виробники видають свою продукцію за органічну, не дотримуючись технологічних норм та вимог. Таким чином, продукція, вироблена на загальних вимогах, маркується як екологічно чиста або органічна. Затверджений логотип дасть змогу захистити споживача від таких фальсифікацій, а виробників органічної продукції – від недобросовісної конкуренції.

Сьогодні в Україні працює близько 400 органічних сільськогосподарських виробників. Загалом Україна займає 20-е місце у світі та 11-е в Європі за площею сільськогосподарських угідь під органічним виробництвом. Продають продукцію до більше ніж 40 країн. Частка такої продукції і сировини на експорт становить 90% [3]. Це переважно європейські

країни: Нідерланди, Німеччина, Велика Британія, Італія, Австрія, Польща, Швейцарія, Бельгія, Чехія, Болгарія, Угорщина. Дуже цінують українські органічні продукти в Америці та країнах Азії (близько €4 млн із загального експорту).

Що стосується споживання в Україні, то потенційними вітчизняними покупцями органічної продукції є близько 5% населення великих та близько 1–2% середніх міст. Найбільша частка споживачів органічної продукції – віком від 25 до 50 років. Близько 60% покупців становлять жінки. 70% – сімейні покупки, дохід – середній та вище середнього. Мотивація споживача – здоровий спосіб харчування. Близько чверті споживачів органічної продукції проживають у столиці України. Ще 24% – у містах із понад мільйонним населенням, 10% – в обласних центрах. Жителі сільської місцевості та невеликих міст переважно отримують органічну продукцію із власних присадибних ділянок. Понад 65% споживачів органічної продукції мають середній і вище середнього дохід [5, с. 52].

Представників органічної продукції в Україні стає дедалі більше. Наведемо кілька виробників різноманітної органічної продукції (табл. 2).

Маємо надію, що зі створенням Єдиного реєстру виробників органічної продукції дізнатися про наявність нових чи діяльність уже діючих компаній буде простіше і доступніше.

Одним із нагальних завдань є гармонізація законодавства України з виробництва органічної продукції зі світовими системами сертифікації. Сумісність таких систем дасть змогу розширити зовнішній ринок органічних продуктів. Останніми роками спостерігається збільшення органічної продукції виробниками на внутрішньому ринку за рахунок налагодження сучасної особистої переробки органічної сировини. Як бачимо з табл. 2, в Україні отримали сертифікат відповідності органічним стандартам компанії, які виробляють зернові, кабачки, цибулю, ревінь, перець, лаванду, шавлію, троянду, розмарин, коріандр, гриби, горіхи, вершки й олії, м'ясо, яйця та ін.

Як зазначено в Законі [2], виробникам органічної продукції потрібно пройти процедуру сертифікації. Для цього потрібні організації, які займаються сертифікацією органічної продукції. До 2009 р. такою сертифікацією в Україні займалися лише іноземні організації.

Сьогодні в Україні налічується близько 18 акредитованих сертифікаційних органів, що мають різні підходи та вимоги до сертифікації продукції, а також способи маркування. Проте першою та єдиною українською сертифікаційною компанією є ТОВ «Органік Стандарт», що включена до офіційного переліку сертифікаційних органів, визнаних в ЄС та Швейцарії [7], та виконує сертифікацію продукції рослинництва, тваринництва, бджільництва, аквакультури, дикоросів, а також продуктів переробки та маркетингу, засобів захисту рослин та добрив для органічного виробництва за приватними українськими стандартами «БЮЛан», а також за існуючими міжнародними стандартами – Швейцарії, ЄС, США, Японії відповідно до потреб виробника щодо ринку збуту органічної продукції.

Висновки. Із проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

Таблиця 2

Представники «органіки» в Україні

№ п/п	Назва підприємства	Продукція, виробництво
1.	«Світ Біо» («Либідь-К»), Хмельницька обл.	Органічні яйця, козине молоко та овочі
2.	«Золотий Пармен», Чернігівська обл.	Садівництво, овочівництво, вирощування круп'яних культур. Виробляє соки прямого віджиму із власної сировини
3.	Mol'far, Закарпатська обл.	Кипрійний чай: збір, в'ялення, ферментація, окислення, прожарювання, фасування
4.	«Органік мілк» («Галекс-агро»), Житомирська обл.	Органічний мед, молоко та м'ясо
5.	ТМ «Сквиранка», Київська обл.	Гречка, вівсянка, кукурудзяна крупа, борошно та пластівці
6.	Liluck, Чернівецька обл.	Органічний березовий сік
7.	ТМ «Етнопродукт», Київська обл.	Органічне м'ясо та молоко
8.	Organico («Каспер»), м. Одеса	Соняшникова, лляна, ріпакова, рижієва нерафінована олія холодного віджиму
9.	LiQberry, м. Херсон	Органічна ягідна паста
10.	«Органік Оригінал», м. Київ	Борошно, вівсяні пластівці, гречка, пшоно, манка, квасоля й органічні кавуни

Джерело: сформовано автором на основі [6]

– органічне виробництво в Україні є досить розвинуте й орієнтується як на внутрішній, так і на зовнішній ринок;

– чинний Закон України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» дасть змогу вдосконалювати правові засади органічного виробництва в Україні та пристосовувати їх до відповідних нормативних актів Європейського Союзу;

– затвердження державного логотипу органічної продукції дає змогу споживачам уникати фальсифікованої продукції, а виробникам – боротися з недобросовісною конкуренцією;

– кількість виробників органічної продукції в країні збільшується, а отже, є попит на екологічно чисту продукцію, незважаючи на її вартість;

– сьогодні в Україні діють акредитовані сертифікаційні організації, які можуть проводити сертифікацію органічної продукції, яка продається як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Отже, органічне виробництво в Україні розвивається з кожним роком. І хоча ця продукція більшою мірою орієнтована на експорт, проте й вітчизняні покупці дедалі більше цікавляться екологічно чистою продукцією, що не може не тішити.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про органічне виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/425-18> (дата звернення: 26.03.2020).
2. Закон України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції». URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19> (дата звернення: 29.03.2020).
3. «Біблія» органічного виробництва: як зміниться ринок після 2 серпня з уведенням Закону № 2496-VIII. URL : <https://agropolit.com/spetsproekty/577-bibliya-organichnogo-virobnitstva-yak-zminitsya-rinok-pislya-2-serpnya-iz-vvedennyam-zakonu-2496-viii> (дата звернення: 30.03.2020).
4. Спеціальне маркування органічної продукції. URL : <https://uteka.ua/ua/publication/special-24-haccp-79-specialnaya-markirovka-organicheskoy-produkcii> (дата звернення: 30.03.2020).
5. Ковальчук С.Я. Агроекологічний потенціал України: основа вироблення органічної продукції. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 4(09) С. 51–56. URL : http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/9_2017/11.pdf (дата звернення: 01.04.2020).
6. Хто в Україні виробляє справжню органічну продукцію. Економічна правда. URL : <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/04/3/646613/> (дата звернення: 01.04.2020).
7. Мінькова О., Сакало В., Горб О. Маркування та сертифікація органічної продукції. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 2(176). С. 126–135. URL : http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/109/1/ape_2016_2_16.pdf (дата звернення: 31.03.2020).
8. Довгань О.М., Мандибура Я.В. Органічне виробництво: сутність, об'єктивна необхідність, ефективність. Сталий розвиток економіки. 2013. № 1. С. 200–206.
9. Вдовиченко А. Державне регулювання ринку продукції органічного сільського господарства. Економічний дискурс. 2017. № 2. С. 164–171.
10. Вінюкова О.Б., Чугрій Г.А. Ринок органічної продукції в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 26–1. С. 42–47.

11. Лобозинська С.М., Назаркевич О.Б. Стимулювання екологізації агровиробництва у формуванні продовольчої безпеки України. Економіка: реалії часу. 2017. № 3(31). С. 53–59.

12. Мельник І.О., Кучина М.С. Державне регулювання розвитку ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні та світі. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 8. С. 828–832.

References:

1. Zakon Ukrainy "Pro organichne vy`robny`cztvo ta obig organichnoyi sil`s`kogospodars`koyi produkciyi ta sy`rovy`ny`". [Law of Ukraine "On Organic Production and Circulation of Organic Agricultural Products and Raw Materials]. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/425-18> (accessed 26 march 2020).

2. Zakon Ukrainy "Pro osnovni pry`ncy`py` ta vy`mogy` do organichnogo vy`robny`cztva, obigu ta markuvannya organichnoyi produkciyi". [Law of Ukraine "On the basic principles and requirements for organic production, circulation and labeling of organic products"]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19> (accessed 29 march 2020).

3. Bibliya` organichnogo vy`robny`cztva: yak zminy`t`sya ry`nok pislya 2 serpnia iz vvedennyam zakonu # 2496-VIII. [The Organic Production Bible: How the Market Will Change After August 2 with the Law no 2496-VIII.] Available at: <https://agropolit.com/spetsproekty/577-bibliya-organichnogo-virobnitstva-yak-zminitsya-rinok-pislya-2-serpnia-iz-vvedennyam-zakonu-2496-viii> (accessed 30 march 2020).

4. Special`ne markuvannya organichnoyi produkciyi. [Special marking of organic products]. Available at: <https://uteka.ua/ua/publication/special-24-haccp-79-specialnaya-markirovka-organicheskoy-produkciihttps://uteka.ua/ua/publication/special-24-haccp-79-specialnaya-markirovka-organicheskoy-produkcii> (accessed 30 march 2020)

5. Koval`chuk S.Ya. (2017) Agroekologichny`j potencial Ukrainy`: osnova vy`roblennya organichnoyi produkciyi [Agroecological potential of Ukraine: the basis of organic production]. Eastern Europe: Economy, Business and Management, vol. 4 (09), pp. 51-56. Available at: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/9_2017/11.pdf. (accessed 01 april 2020).

6. Xto v Ukraini vy`roblyaye spravzhnyu organichnu produkciu [Who produces real organic produce in Ukraine]. Economic truth. Available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/04/3/646613/> (accessed 01 April 2020).

7. Min`kova O., Sakalo V., Gorb O. (2016). Markuvannya ta sertyfikaciya organichnoyi produkciyi [Organic labeling and certification]. Current problems of the economy, no 2 (176), pp. 126-135. Available at: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/109/1/ape_2016_2_16.pdf. (accessed 31 march 2020).

8. Dovgan` O. M., Mandy`bura Ya. V. (2013) Organichne vy`robny`cztvo: sutnist`, ob`yekty`vna neobxidnist`, efekty`vnist` [Organic production: essence, objective need, efficiency]. Sustainable economic development, no 1, pp. 200-206.

9. Vdovny`chenko A. (2017) Derzhavne reguluyvannya ry`nku produkciyi organichnogo sil`s`kogo gospodarstva [State regulation of organic produce market] Economic discourse, no 2, pp. 164-171.

10. Vinyukova O. B., Chugrij G. A. (2018) Ry`nok organichnoyi produkciyi v Ukraini: problemy` ta perspekty`vy` rozvy`tku [Organic produce market in Ukraine: problems and prospects]. Black Sea Economic Studies, vol. 26-1, pp. 42-47.

11. Lobozy`ns`ka S. M., Nazarkevych O. B. (2017) Sty`mulyuvannya ekologizaciyi agrovny`robny`cztva u formuvanni prodovol`choyi bezpeky` Ukrainy` [Promoting the greening of agricultural production in shaping Ukraine's food security]. Economy: the realities of time, no 3(31), pp. 53-59.

12. Mel`ny`k I. O., Kuchy`na M. S. (2015) Derzhavne reguluyvannya rozvy`tku ry`nku organichnoyi sil`s`kogospodars`koyi produkciyi v Ukraini ta sviti [State regulation of organic agricultural market development in Ukraine and in the world]. Global and national problems of economy, no 8, pp. 828-832.

УДК 330.46:339

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-7>**Калініченко З. Д.**кандидат економічних наук, доцент,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6045-1511>**Kalinichenko Zoya**

Dnepropetrovsk State University of Internal Reference

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ПОСИЛЕННЯ ЛІДЕРСЬКИХ ПОЗИЦІЙ КРАЇНИ У ЗОВНІШНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто економічний потенціал країни, основні напрями діяльності та принципи інтеграції України в європейський економічний, політичний та соціокультурний простір, що становить головне підґрунтя євроінтеграційних процесів економіки. Виділено основні цілі економічної інтеграції та регіонального лідерства, серед яких – гармонійний розвиток економічних інститутів, стабільне і збалансоване економічне взаємопроникнення, підвищення рівня життя, рівня значущості та вагомості країни у міжнародному співробітництві. Автор розглядає економічну інтеграцію України з країнами ЄС як макроекономічну співпрацю, що передбачає конкурентоспроможність, регіональне лідерство, діалог щодо макроекономічної політики. Підтверджується, що ЄС надає значну фінансову допомогу, спрямовану на відновлення економіки, через численні канали, включаючи макроекономічні позики, що доповнюють кошти МВФ, бюджетні гранти та інвестиції. Фінансовими інструментами надається підтримка здійсненню конкретних реформ, зокрема в секторі енергетики, охорони довкілля, сільського господарства, малих та середніх підприємств, системі соціального захисту та у фінансовому секторі.

Ключові слова: рівень економічного потенціалу, регіональне лідерство, ринок, співробітництво, інтеграційні можливості, Європейська рамкова конвенція.

ECONOMIC POTENTIAL AND STRENGTHENING LEADING POSITIONS IN UKRAINE'S FOREIGN POLICY

The article summarizes the definition of the country's economic potential, main directions of activity and principles of integration of Ukraine into the European economic, political and socio-cultural space. This is the basis of the European integration processes of the economy. The main goals of economic integration are highlighted. This is the harmonious development of economic institutions, stable and balanced economic interpenetration, raising the standard of living, the level of importance of the country in regional leadership. The author considers economic integration as a macroeconomic cooperation, which provides for a regulatory dialogue on macroeconomic policy and political leadership. The EU provides significant economic recovery assistance through macroeconomic loans complementary to IMF funding, budgetary grants and investment. That is, these financial instruments support specific reforms in the energy, environment, agriculture, small and medium-sized enterprises, the social protection system and the financial sector. Continuous attention and analysis of the processes taking place in Europe and revision of the Ukrainian position are extremely important. This is especially important in the context of a possible change in the nature of the Community in connection with the accession of new States. The article states that European integration is a strategic goal of our state, enshrined in legislation. The analysis of the positive and negative consequences makes it possible to assess Ukraine's ability to use the positive aspects of European integration. At the same time, a simultaneous elaboration of a program of actions on the integration of Ukraine is necessary, taking into account the existing threats and experiences of the countries that have recently become members of the European Union. Given the influence of integration factors on the political, economic and social spheres of the country, Ukraine's accession to the European Union remains promising, on the path to which the country has made great efforts and will be improved. And in the near future, he will become a member of the European Union.

Keywords: economic potential, regional leadership, market, investment, integration, international convention.

JEL classification: C12, C14, C18.

Постановка проблеми. Зростання самостійної зовнішньої політики України пов'язане з розробленням і реалізацією ефективних механізмів. Набуття регіонального лідерства визначає наявність у країни відповідного рівня економічного потенціалу, базуючись на якому відбувається активізація дій країни у регіональній та міжрегіональній політиці.

За оцінками експертів, упродовж років перебування у числі претендентів на входження до складу ЄС Україна не відіграла суттєвої ролі у формуванні його стратегії, ба більше, навіть не було прагнень до цього, що пояснювалося лише адаптацією до умов членства.

Та все ж, окрім визначення як пріоритету підписання асоціації між Європейським Союзом та східноєвропейськими країнами, об'єднання надавало допо-

могу у реалізації Плану «Україна – ЄС», розробленні ідеї створення зони вільної торгівлі.

Сьогодні важливим для Європейського Союзу є узгодження пріоритетів у програмах міжнародної допомоги щодо України, що посилює ефект від їх реалізації та сприяє підвищенню рівня ефективності використання виділених фінансових ресурсів. Для українського суспільства і політикуму корисним є досвід налагодження діалогу між різними соціальними та політичними групами щодо європейської інтеграції, що на протязі двох десятиліть здійснювався центральнорезультативними країнами.

Важливо сформулювати «нові правила гри» як для державних інституцій, так і для взаємовідносин влади і суспільства; провести реформу парламенту – голов-

ного законодавчого органу, який і формуватиме нові «правила гри»; провести і завершити реформи в різних сферах; завершити процес децентралізації й надати всі можливості регіонам вільно й ефективно розвиватися; створити умови чесної конкуренції для всіх учасників ринку та надати соціальні гарантії громадянам; знайти більше спільних точок економічної співпраці України та країн світу; забезпечити належний рівень енергетичної безпеки країни; сформулювати стратегії зовнішньої політики та політики регіонального лідерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми масштабного ринкового реформування економіки України та співробітництва з країнами Європейського Союзу досліджувалися вітчизняними і зарубіжними науковцями. Теоретико-методичні основи структурування та секторальної збалансованості ринку країн Східної і Центральної Європи розкривали у своїх Карл Поланьї [1], Патрісія Морейра [4]. Серед вітчизняних учених-економістів наукові дослідження вказаних проблем здійснювали Богдан Данилишин [3], Ярослав Юрчишин [2], С. Кораблін [3], В. Шапран [4], Іван Коссе [11].

Незважаючи на значну кількість та високий рівень теоретичного опрацювання публікацій із досліджуваної проблеми забезпечення розвитку країн із перехідною ринковою економікою, питання входження в європейський ринок, розроблення механізмів та шляхів подолання незбалансованості і диспропорцій у процесі реформування залишаються актуальними та потребують досліджень як для України, так і для інших країн із ринковою системою, що розвивається.

Нагальною є проблема подолання неринкового управління індикаторами макроекономіки та міжнародного співробітництва. Ця проблема включає такі складники, як відхід від використання зовнішньої політики виключно як політики «латання дірок» у бюджеті країни, а також від політики лише запобігання кризам. Найчастіше дослідники виділяють соціально-економічні дисбаланси в таких сферах, як:

розмір ВВП на душу населення, тобто сильна нерівномірність цього показника для різних країн і регіонів світу;

рівень доходів населення: глобальним дисбалансом є той факт, що в різних країнах і регіонах світу рівень доходів населення значно відрізняється;

рівень життя населення: доходи населення, доступність освіти, медицини, рівень політичних і економічних свобод, тривалість життя тощо;

виробництво і споживання певних видів ресурсів, наприклад дисбаланс виробництва і споживання вуглеводневої сировини;

експорт/імпорт та те, що одні країни впродовж багатьох років мають позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, а інші – негативне.

Мета статті полягає у з'ясуванні економічного потенціалу України, основних напрямів діяльності та принципів інтеграції країни в європейський економічний, політичний та соціокультурний простір, що становить головне підґрунтя євроінтеграційних процесів економіки.

Завданням було виділити основні цілі економічної інтеграції та регіонального лідерства, серед яких – гармонійний розвиток економічних інститутів, стабільне й збалансоване економічне взаємопроникнення, підви-

щення рівня життя, рівня значущості та вагомості країни у міжнародному співробітництві.

Виклад основного матеріалу. Співпраця між Україною та країнами Європи відбувається на двосторонньому рівні. Ці відносини мають різний ступінь активності, проблеми, перспективи та залежать від багатьох чинників: програм розвитку країни, наявності власних природних ресурсів, можливостей окремих варіантів диверсифікації джерел постачання певних видів енергоносіїв, значення конкретного стану кожної з держав тощо.

Україна потенційно має всі необхідні передумови, щоб істотно зменшити економічну та політичну залежність та заощадити велику кількість коштів. Наприклад, Міжнародне енергетичне агентство у своєму дослідженні щодо України висловило думку, що країна потенційно може припинити імпорт газу з Росії [2, с. 149].

Отже, Україна з її геополітичним положенням, газотранспортною системою та потужним паливно-енергетичним комплексом може стати одним із ключових гравців на ринку Європи. Для цього першочерговими завданнями є утвердження країни на міжнародній арені як сильної, стабільної держави з демократичним управлінням, забезпечення прозорості діяльності секторів економіки, галузей через усунення корупційних схем.

За умови узгодженості дій в енергетичному секторі України з Польщею, Угорщиною, Словаччиною, Чехією з'являється можливість посилити енергетичну безпеку в регіоні Центральної та Східної Європи.

Сектор економіки, що визначається співробітництвом України з країнами Європи, й досі є порівняно недостатнім, що зумовлено низкою причин: існуванням слабких місць у системі адміністрування податків, проблемами зі структурою та відсутністю рівноваги економіки, значним регуляторним тягарем. Найкращий спосіб зменшити існуючий ще напівлегальний сектор – забезпечити адекватне і доцільне інституційне середовище, що створює умови для функціонування конкурентних ринків. Ідеться насамперед про чітку та прозору правову систему, сильне й спроможне адміністрування податків. Однак вартість зменшення напівлегального сектору економіки є надто високою порівняно з перевагами такого кроку.

Знаходячись у самому центрі Європи, Україна продовжує нарощувати свій потенціал разом із сусідніми європейськими країнами. Відкриваються кордони. Збільшуються можливості культурного, економічного, фінансового співробітництва та обмінів. Одним із пріоритетів Європейського Союзу є активний розвиток прикордонної і транскордонної співпраці. Своєю чергою, Рада Європи напрацювала для європейських країн відповідний інструментарій та методології у даній сфері, які вміщені у Європейській рамковій конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями та її додаткових протоколах.

Уже сьогодні Україна могла б за грамотного управління запустити окремі сфери економіки і потіснити конкурентів на ринку. Країні нарешті вдалося б віднайти групи держав, чий інтерес на просторі пострадянських республік корелювали з її власними, а однакове відчуття та амбітність планів дали б змогу реалізовувати активну регіональну політику в суттєво

ширших регіональних межах, аніж до цього. Це зумовило б практичне впровадження ідеї регіонального лідерства як складника зовнішньополітичної стратегії держави.

Але цього немає, Україна знову продовжує йти простим шляхом вивезення з країни сировини. Ігноруються теоретичні основи та сучасні практичні вимоги до розбудови внутрішнього та зовнішнього ринків.

Сьогодні польські колеги у співпраці з Радою Європи продовжують допомагати Україні опанувати лідерські навички у місцевому самоврядуванні. Так, у 2018–2019 рр. саме польський Фонд підтримки місцевої демократії в рамках Програми «Децентралізація» (DOBRE) Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) продовжив з урахуванням польського досвіду реформи поширення в Україні Академії лідерства на сім областей, де працює DOBRE [5].

ВВП на душу населення в Україні з 2011 р. перебуває на найнижчому рівні серед усіх країн Європи: у 2018 р. майже \$3 000 проти, наприклад, Вірменії, де цей показник становить \$4 100, Білорусі – \$6 300, Болгарії – \$9 300, Грузії – \$4 400, Молдови – \$4 000 [8].

Україна – найбідніша в Європі країна за часткою ВВП на душу населення. Згідно з підрахунками МВФ, країна помінялася місцями з Молдовою, яка мала цей далеко непочесний статус упродовж останніх років. Сталося це через більш оптимістичні прогнози щодо зростання обсягів валового внутрішнього продукту сусідньої держави. Це дало змогу Молдові піднятися на 133-є місце у світі з показником \$2 694 ВВП на особу. Україна – 134-та (\$2 656). Найбільший із-поміж європейських країн цей показник у Люксембурзі – понад \$100 тис. Різниця більше ніж у 40 разів. Обсяг ВВП на кожного громадянина Німеччини у 17 разів перевищує наші показники, громадянина Польщі – у шестеро.

Ярослав Юрчишин указує, що у складі ВВП є сегменти, які не обліковуються і потенціал яких не вико-

ристовуємо сповна. Приміром, значна частина національного багатства не залучена в економічний обіг і, відповідно, не створює доданої вартості. Йдеться передусім про землю, ринок продажу якої не запрацював. Те ж стосується і рекреаційного ресурсу країни, який використовується теж украй не раціонально, тож його ефективність дуже низька. І таких резервів, які дали б змогу поліпшити ситуацію на внутрішньому і зовнішньому ринках України у більш-менш короткій період, доволі багато [7].

Стосовно ж того, до чого прагнути, то, нагадаємо, найбільший показник ВВП на душу населення в Україні було зафіксовано 12 років тому, у 2008 р., – \$4 095. Тоді майже наблизилися до показників найбіднішої країни ЄС – Болгарії. Сьогодні в Україні основні статистичні критерії, за якими порівнюють країни у світі, наприклад індекс розвитку людського потенціалу, ВВП на душу населення, залишаються низькими.

Станом на початок 2020 р. номінальний ВВП України становив 150 млрд дол. США. За загальним обсягом економіки країна перебуває на 56-му місці у світі, між Казахстаном і Кувейтом.

Угорщина, яка майже у п'ять разів менша за Україну, продукує більше ВВП. А економіка Словаччини складає третину української, хоча сама країна менша у 10 разів.

За попередніми міжнародними оцінками, ймовірним є сценарій, за котрим глобальне зростання у найближчі роки досягне 3,6–3,9%. В Україні, навіть за оптимістичних прогнозів, реальне зростання не перевищить 2,5–3%. Це означає, що відбуватиметься подальше нарощування розриву (відставання) в економічній динаміці України і решти світу. Зрозуміло, подібні розриви можуть вимагати нетрадиційних підходів для протидії як глобальним, так і національним викликам. Складність подолання такого розриву значною мірою зумовлена тим, що модель національної економіки залишається споживчою та імпортозалежною, а

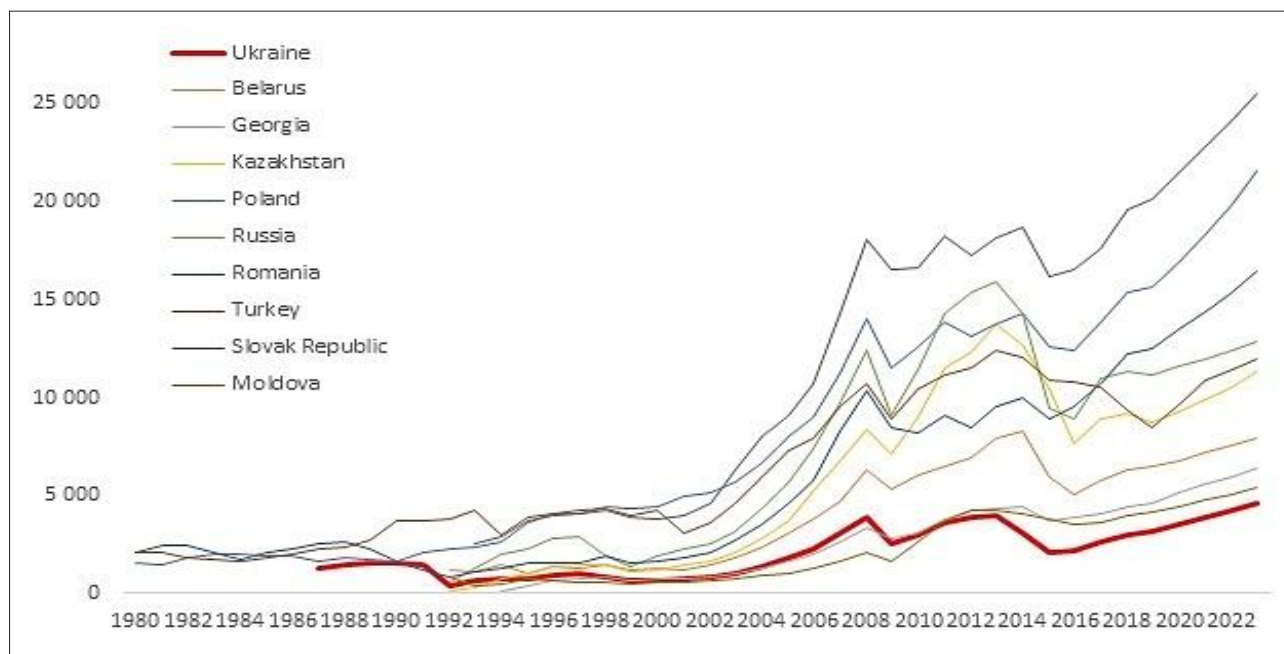


Рис. 1. Динаміка ВВП на душу населення, \$ (2020 р. і далі – прогноз МВФ)

Джерело: складено за [11]

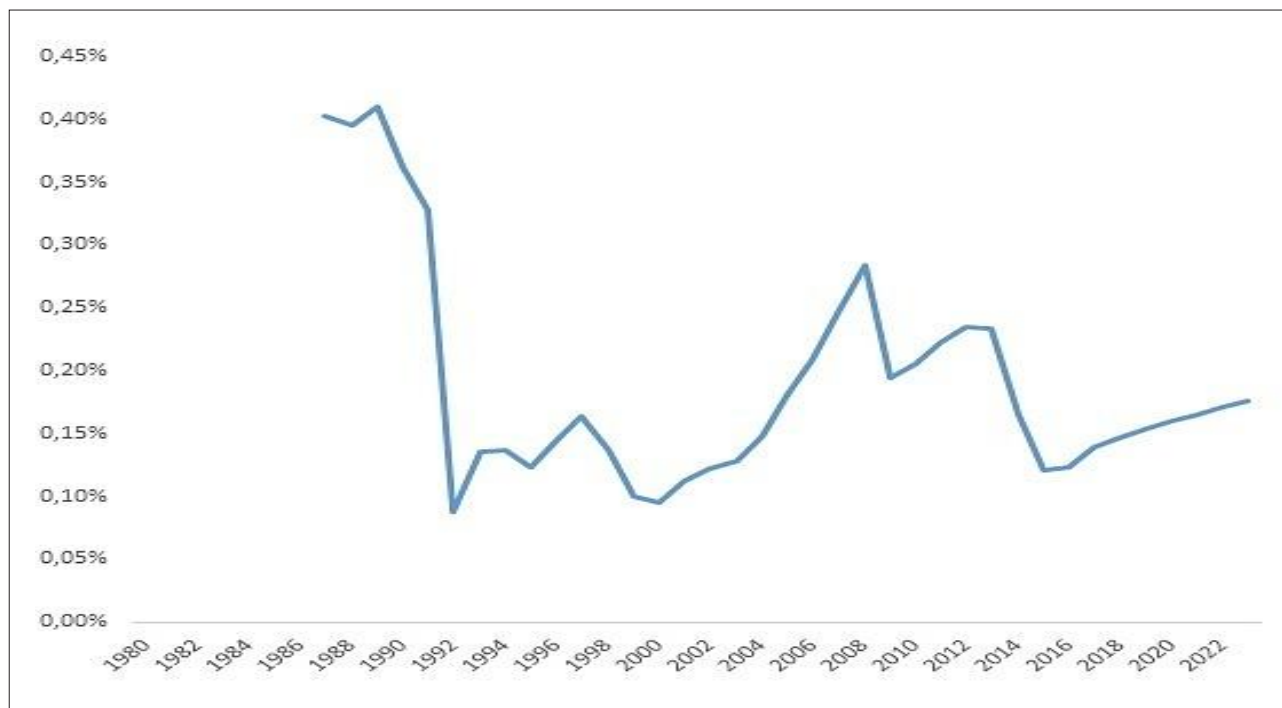


Рис. 2. Частка України в глобальному ВВП (2020 р. і далі – прогноз МВФ)

Джерело: складено за [11]

Таблиця 1

**Номинальний ВВП України
станом на початок 2020 р. [10]**

Місце серед країн світу	Країни світу	Номинальний ВВП, млрд дол. США
52	Катар	191,849
53	Алжир	172,781
54	Угорщина	170,407
55	Казахстан	170,326
56	Україна	150,401
57	Кувейт	137,591
58	Марокко	119,040
59	Еквадор	107,014
60	Словаччина	106,552

тому й такою, що легко підпадає під зовнішній тиск чи несприятливу кон'юнктуру.

Для малих відкритих економік, до яких належить і Україна, прискорений економічний розвиток в умовах низького внутрішнього попиту і низької купівельної спроможності населення можливий за рахунок активного виходу на зовнішні ринки, посилення експортної спроможності вітчизняних виробництв та їх інтеграції до утворених мереж з більшим складником доданої вартості.

Важливо, щоб Україна опинилася саме серед тих країн, у розвитку торговельних та інвестиційних зв'язків з якими була б зацікавлена Велика Британія. Зауважимо також, що «наповнення» виробництв внутрішньою вартістю, а з тим і посилення конкуренто-

спроможності, здорожчання експорту, вимагає значних додаткових інвестицій у людський капітал, підвищення кваліфікації, технологічної та інфраструктурної готовності. Тобто нова структура сучасної світової економіки вимагає випереджального розвитку і зміцнення інноваційності та конкурентоспроможності, що теж потребує окремого дослідження.

Висновки. Розглядаючи європейську економічну інтеграцію як макроекономічну співпрацю, передбачається продуктивне порозуміння щодо макроекономічної політики та політичного лідерства країн. ЄС надає значну спрямовану на відновлення економіки України фінансову допомогу. Бюджетними грантами, інвестиціями, іншими фінансовими інструментами надається підтримка здійсненню конкретних реформ у секторі енергетики, охорони довкілля, сільського господарства, малих та середніх підприємств, системі соціального захисту та у фінансовому секторі.

Європейська інтеграція є стратегічною метою України, закріпленою законодавчо. Аналіз позитивних та негативних наслідків дає змогу оцінити можливості країни від євроінтеграції. При цьому необхідне одночасне вироблення програми дій щодо інтеграції України з урахуванням існуючих загроз та досвіду країн, які вже стали членами Євросоюзу.

Ураховуючи вплив інтеграційних чинників на політичну, економічну та соціальну сфери держави, перспективним залишається вступ України до Європейського Союзу, на шляху до якого країна зробила багато зусиль та буде вдосконалюватися, й у найближчій перспективі стане членом ЄС.

Список використаних джерел:

1. Сіденко В., Юрчишин Я. Перспективи входження України у ринки висхідних країн. Київ : Заповіт, 2015. 124 с.
2. Юрчишин Я. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна. Київ : Заповіт, 2018. 202 с.
3. Кораблін С. Виклики і ризики розгортання кризових процесів в Україні та напрями економічної політики їх запобігання. Київ : Основи, 2017. 109 с.
4. Шапран В. Економічна модель ризиків кризових процесів в Україні та заходи макроекономічної стабілізації. Київ : Знання, 228 с.
5. The Visegrad Four (V4) Nations: Early Adopters of the Belt and Road Opportunity. URL : <http://hkmb.hktdc.com/en/1X0AA60I-research/> (дата звернення: 15.01.2019).
6. Гончарук А., Кошовий С. Шовковий шлях: від концепції до практичних кроків. *Зовнішня політика України*. 2016. № 1. С. 26–36.
7. Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, м. Одеса, 4 травня 2018 р. / відп. за випуск д.е.н., проф. С.О. Якубовський. Одеса : ОНУ, 2018. 172 с.
8. Добров Д. Вибухове зростання нерівності у світі є однією з головних загроз людству. URL : <https://ua.112.ua/mnenie/vybukhove-zrostannia-nerivnosti-u-svitiie-odniieiu-z-holovnykh-zahroz-428083.html> (дата звернення: 15.01.2020).
9. Про затвердження плану заходів на 2018 рік з реалізації Стратегії подолання бідності на 2019 рік. URL : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-planu-zahodiv-na-2019-rik-z-realizaciyistrategiyi-podolannya-bidnosti>.
10. Статистична інформація. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 04.02.2020).
11. BP Statistical Review of World Energy. June 2015. URL : www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statisticalreview/statistical_reviewof_world_energy.pdf (дата звернення: 07.01.2019).

References:

1. Sidenko V, Yurchyshyn Y. (2015) *Perspektyvy vkhodzhennya Ukrainy u rynky vyskhidnykh krayin* [Prospects for Ukraine's accession to the markets of the rising countries]. Kyiv: Zapovit (in Ukrainian)
2. Yurchyshyn Y. (2018) *Hlobal'ni tendentsiyi i perspektyvy: svitova ekonomika ta Ukrainyana*. [Global trends and prospects: the world economy and Ukraine]. Kyiv: Zapovit (in Ukrainian)
3. Korablin S. (2017) *Vyklyky i ryzyky rozhortannya kryzovykh protsesiv v Ukraini ta napryamy ekonomichnoyi polityky yikh zapobihannya* [Challenges and risks of crisis development in Ukraine and directions of economic policy for their prevention]. Kyiv: Osнови (in Ukrainian)
4. Shapran V. *Ekonomichna model' ryzykiv kryzovykh protsesiv v Ukraini ta zakhody makroekonomichnoyi stabilizatsiyi*. [Economic model of risks of crisis processes in Ukraine and measures of macroeconomic stabilization]. Kyiv: Znannya (in Ukrainian)
5. The Visegrad Four (V4) Nations: Early Adopters of the Belt and Road Opportunity. <http://hkmb.hktdc.com/en/1X0AA60I/hktdc-research/> (accessed 15 January 2019)
6. Honcharuk A., Koshovyy S. (2016) *Shovkovyy shlyakh: vid kontseptsiyi do praktychnykh krokiv*. [Silk Road: from concept to practical steps]. *Zovnishnya polityka Ukrainy*, [Foreign Policy of Ukraine] vol. 1, pp. 26-36 (accessed 25 March 2020).
7. *Ekonomichnyy potentsial krayiny: naukovi pidkhody ta praktyka realizatsiyi* (2018) [Economic potential of the country: scientific approaches and practice of implementation]: materialy II Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi (Odesa, 4 travnya 2018 r.) / vidp. za vypusk prof. S. O. Yakubov's'kyu. Odesa : ONU imeni I. I. Mechnykova, 2018. pp.171-172.
8. Dmitry Dobrov (2018) *Vybukhove zrostannya nerivnosti u sviti ye odniyeyu z holovnykh zahroz lyudstvu* [The explosive rise of inequality in the world is one of the major threats to humanity]. Available at: <https://ua.112.ua/mnenie/vybukhove-zrostannia-nerivnosti-u-svitiie-odniieiu-holovnykh428083.html> (accessed 15 January 2020)
9. *Stratehiya podolannya bidnosti* [On approval of the action plan for 2018 on the implementation of the 2019 Poverty Reduction Strategy, February 20, 2019]: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-planu-zahodiv-na-2018-rik-z-realizaciyistrategiyi-podolannya-bidnosti>.
10. Statystychna informatsiya. URL: [Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/) (accessed 04 February 2020).
11. BP Statistical Review of World Energy. June 2015. Mode of access: www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statisticalreview/statistical_reviewof_world_energy.pdf (accessed 07 January 2019).

УДК 330.322:338.1(477)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-8>**Мороз О. С.**

кандидат економічних наук, доцент,

Інженерний інститут

Запорізького національного університету

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7336-8023>**Moroz Oleg**

Engineering Institute of Zaporizhzhya National University

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2020 РОКУ

Статтю присвячено висвітленню деяких напрямів розвитку інвестиційної діяльності в Україні в особливих умовах 2020 р. – умовах поєднання економічної кризи та пандемії, викликаній інфекцією COVID-19. Розвиток інвестиційної діяльності розглядається у вигляді інструменту виходу з кризового стану економічної системи. При цьому наголошується на необхідності використання реальних інвестицій на основі залучення передусім вітчизняних інвестиційних ресурсів для відродження реального сектору економіки України. Розглянуто напрями створення в Україні сприятливого інвестиційного клімату (інвестиційного середовища) шляхом посилення рівня захисту інвестицій та заходів щодо державної підтримки певних пріоритетних сфер (галузей) економіки країни та розвитку її територій. Приділено увагу створенню інвестиційної привабливості тих чи інших об'єктів інвестування в Україні шляхом поліпшення інвестиційного іміджу окремих регіонів та територіальних об'єднань, де мають відбуватися процеси реального інвестування шляхом перетворення їх в певні економічні зони, які мусять забезпечити поєднання централізованого державного управління з певною правовою, організаційною та матеріально-фінансовою самостійністю в межах визначеної територіальної відповідальності та субсидіарності.

Ключові слова: економічна криза, інвестиційна діяльність, інвестиційний імідж, інвестиційний клімат, реальні інвестиції.

DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES IN UKRAINE UNDER THE ECONOMIC CRISIS OF 2020

The article is dedicated to highlighting some areas of investment activity in Ukraine in the special conditions of 2020 – the combination of the economic crisis and the pandemic caused by COVID-19 infection, because it is the development of investment activity that is the most widespread tool to overcome the crisis of the economic system through real investment, and the use of financial investment instruments. One of the conditions for overcoming the effects of the economic crisis of 2020 in Ukraine is the development of investment activity, which relies on the use of real investments and the revival of the real sector of the economy of Ukraine (especially its industrial branches), instead of giving preference to financial instruments of investment, including on the basis of international ones. borrowing. It emphasizes the need to maximize the use of own investment resources, at the expense of both creating the most favorable conditions for this, on the one hand, and the difficulty, even to outright ban, the use of these resources outside the country, on the other hand. This approach is justified by a significant change in the conditions of overcoming the effects of the economic crisis in 2020 compared to the conditions under which the economic crises of the previous years occurred. The creation of a favorable investment environment (investment climate) at the expense of strengthening the level of investment protection (both international and domestic) by providing it with certain state guarantees, as well as improving the development of measures for state support of certain priority spheres, is considered as a direction of investment activity development. (branches) of the country's economy and development of its territories, as well as the development and implementation in the future of targeted comprehensive innovation-investment programs as a regional and regional levels. Increasing the level of investment attractiveness of certain investment objects in Ukraine is considered in terms of improving the investment image of individual regions and territorial associations where real investment processes should take place. It is proposed to consolidate existing regional-level entities at the regional level by transforming them into certain economic zones, which should ensure a combination of centralized state administration with a degree of legal, organizational and material-financial autonomy within the defined territorial responsibility and subsidiary.

Keywords: economic crisis, investment activity, investment image, investment climate, real investment.

JEL classification: E20, E22, E23.

Постановка проблеми. У сучасній ситуації наближення однієї з найбільш жорстоких криз економіки світового господарства у цілому та окремих країн зокрема найважливішим засобом мінімізації її наслідків та забезпечення сприятливих умов для виходу з неї економіки України можуть стати інвестиції (як у цілому на рівні країни, так і на рівні окремих сфер (галузей) її діяльності та окремих господарюючих суб'єктів і певних територіальних утворень зокрема). Саме активізація інвестиційного процесу є одним із найбільш

дієвих механізмів здійснення певних структурних зрушень як у системі державного управління діяльністю окремих галузей, територій та держави у цілому, так і в діяльності окремих господарюючих суб'єктів, упровадження сучасних досягнень технічного прогресу тощо. При цьому у зв'язку зі складністю та взаємозумовленістю соціально-економічних процесів, а також у силу істотного впливу на розвиток економіки саме неекономічних чинників ці проблеми неможливо розв'язати з використанням винятково економічних чинників і

важелів впливу. Тому дослідження проблем розвитку інвестиційної діяльності в Україні в умовах економічної кризи як із погляду її розвитку та посилення впливу на розвиток країни в цілому, так і з погляду створення інвестиційної привабливості для інвестування в окремі господарюючі суб'єкти, галузі та види діяльності, а також окремі територіальні утворення є в існуючих умовах актуальними та такими, що потребують уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальний економіко-теоретичний аналіз розвитку інвестиційної діяльності в ринкових умовах проведено в працях Д. Йоргенсона, Дж. Кейнса, Л. Койка та інших зарубіжних учених. Чимало вітчизняних учених займалися та займаються дослідженням проблем, пов'язаних з інвестуванням, зокрема М.В. Бандура, Л.М. Борщ, А.П. Гайдуцький, А.П. Дука, Т.В. Майорова, А.В. Нікітіна, А.А. Пересада та багато інших [1]. Проблема, пов'язаним з оцінкою інвестиційної діяльності й інвестиційних процесів у цілому та аналізом ефективності іноземних інвестицій зокрема, присвячено дослідження В.Г. Федоренка, І.С. Зайцевої, О.В. Коцюби та ін. [2]. Проблеми забезпечення перспектив для розвитку інвестиційної діяльності в окремих галузях економіки досліджували Ю.В. Герасименко, М.В. Зубець, С.В. Козловський та ін. [3]. Регіональні особливості інвестиційних процесів в Україні знайшли відображення у працях Ю.М. Вербицької, Л.М. Петренко та ін. [4]. Дослідження низки вчених, зокрема В.О. Василенко, В.І. Мунтіяна, А.І. Сухорукова та ін., присвячені розвитку інвестиційних можливостей фінансово-кредитного механізму управління суб'єктами господарювання, а проблемам формування і розвитку інвестиційного клімату в Україні – праці таких учених, як О.С. Власюк, В.М. Геєць, І.І. Лукінов, В.О. Точілін, Т.В. Шталь та ін. [5].

Активізація інвестиційного процесу є одним із найбільш дієвих механізмів здійснення певних перетворень економічної системи як окремих господарюючих суб'єктів, так і територіальних утворень та національних економік у цілому. Становлення національної економіки України як складової частини світового господарства ґрунтується на обов'язковому врахуванні низки важливих загальних закономірностей у сфері інвестиційної діяльності. Однією з найбільш розповсюджених закономірностей у сфері інвестиційної діяльності є використання її як інструмент виходу з кризового стану економічної системи за допомогою як реальних інвестицій, так і використання фінансових інструментів інвестування. Активізація і підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності потребують внесення певних змін, доповнень та проведення певних корегуючих дій щодо існуючих інвестиційних політик як держави у цілому, так і окремих сфер (галузей) діяльності, регіонально-територіальних утворень та окремих господарюючих суб'єктів зокрема. Мета статті полягає у висвітленні деяких напрямів розвитку інвестиційної діяльності в Україні в особливих умовах 2020 р. – умовах поєднання економічної кризи та пандемії COVID-19.

Виклад основного матеріалу. Існування будь-якої економічної системи як системи споживання певної сукупності ресурсів для неухильно зростаючого споживання має визначений циклічний характер. Одним із суттєвих етапів циклу економічного розвитку будь-

якого суб'єкта вважається етап *кризи* (від грец. *crisis* – *поворотний пункт*), що являє собою порушення рівноваги між попитом та пропозицією на товари. У парадигмі економічного циклу *криза* породжує в подальшому депресивний процес в економічній кон'юнктурі й може вести до етапу *рецесії* (від лат. *recesses* – *відступ*), який характеризується відносно помірним, некритичним спадом виробництва, вповільненням темпів економічного росту протягом більше ніж півроку. За більш тривалого періоду рецесії, застою у виробництві продуктів та наданні послуг і торгівлі ними, етап характеризують як *стагнація* (від лат. *stagnatio* – *роблю нерухливим*), а ще більш глибокий та довгостроковий спад в економічному розвитку характеризується як етап *депресії* (від лат. *depressio* – *придушення*) [6]. Таким чином, етап кризи являє собою звичайний етап у розвитку будь-якої економічної системи, який передє або етапам, пов'язаним із подальшим погіршенням ситуації у цій системі (рецесія, стагнація, депресія), або з етапом її відновлення та подальшого розвитку. Вихід етапу кризи є дійсно *поворотним пунктом* у розвитку будь-якої економічної системи. При цьому цей поворот може призвести як до погіршення ситуації, так і до її поліпшення.

Історія економічних криз кінця ХХ – початку ХХІ ст. (нафтова криза 1973–1974 рр., латиноамериканська боргова криза 1980 р., криза фондового ринку 1987 р. (*Чорний понеділок*), банківська криза кредитування і заощаджень у США, Японії та Скандинавських країнах 1989–1991 рр., європейська валютна криза 1992 р. (*Чорна середа*), азіатська фінансова криза та технічні дефолти в деяких країнах 1997–1998 рр., аргентинська велика депресія 1998–2002 рр. і світова рецесія 2001–2003 рр., глобальна фінансова криза 2007–2008 рр., європейська боргова криза 2010 р.) та характер виходу з них у подальшому визначалися доцентровими силами та об'єднуючими тенденціями, що кожного разу призводило до посилення світової глобалізації [7]. Боротьба з коронавірусними інфекціями 2002 р. та 2012 р. та їхніми наслідками не тільки не послаблювала глобалізаційні підходи до вирішення проблем, що виникали, а навпаки, їх посилювала.

На відміну від боротьби з попередніми коронавірусними та іншими інфекціями пандемія коронавірусної інфекції COVID-19 та хвороба SARS-COV2, що викликається нею, як і боротьба з ними, спираються на тенденції, які насамперед характеризують процеси роз'єднання країн та окремих регіональних об'єднань між собою, посилюючи в них вплив протекціоністських, центробіжних, та антиглобалістичних сил. Ця тенденція також почала чітко виявлятися в період, що передував розвитку економічної кризи 2020 р. у вигляді певних торговельних обмежень між країнами, економічних санкцій і навіть торгово-економічних війн, в які втягувалися як провідні економіки світу, так і економіки, що розвиваються.

Виходячи із цього, можна дійти висновку, що подолання світової економічної кризи в умовах 2020 р. буде здійснюватися країнами, опираючись на національні підходи (власним шляхом) із максимальним використанням наявних ресурсів. Закриття кордонів (навіть усередині ЄС), різні умови, підходи та обсяги підтримки власного населення та національного бізнесу, різні шляхи існування національних економік в умо-

вах карантину тощо є лише певним підтвердженням даної тези. Ураховуючи такі умови, що складаються у світовому господарстві, доцільно було б *більш критично ставитися* до підходів, що забезпечували вихід з економічних криз, які були найбільш поширеними в минулому: широкого використання кредитних ресурсів для ліквідації дефіциту державного бюджету та забезпечення стійкості національної валюти шляхом їх запозичення у міжнародних фінансових організацій (у першу чергу найбільш вигідних (із фінансового погляду) кредитів від МВФ та Світового банку), а також використання фінансових інструментів інвестиційної діяльності (цінні папери, боргові зобов'язання тощо) як основних інструментів подолання економічної кризи та її наслідків, а також розвитку економіки.

Таким чином, інвестиційна політика держави у цілому та окремих галузевих і територіальних об'єднань, а також господарюючих суб'єктів незалежно від форм їх власності та напрямів діяльності має бути спрямована на *максимальне залучення реальних інвестицій*, спрямованих на відродження реального сектору економіки (відносно України це насамперед стосовно її промислових галузей), розвиток вітчизняного виробництва. При цьому має бути забезпечене *максимальне використання власних* інноваційно-інвестиційних ресурсів за рахунок як створення максимально вигідних умов для цього, з одного боку, так і утруднення, аж до прямої заборони використання цих ресурсів за межами країни – з іншого.

Таким чином, забезпечення інвестору (як вітчизняному, так і іноземному) можливості для найбільш ефективного реального інвестування має стати одним із головних напрямів виходу з кризового становища економіки країни, напрямом, який розверне післякризовий стан вітчизняної економіки не в бік подальшого її занепаду, стагнації та депресії, а в бік стабілізації та сталого розвитку в майбутньому.

Суттєвим складником у забезпеченні залучення в економіку України інвестицій в реальний сектор її існування є формування *інвестиційної привабливості* кожного напрямку використання інвестиційного капіталу, яке має на меті, перш за все, сприяння максимізації фінансового результату інвестиційної діяльності завдяки мінімізації ризиків під час реалізації інвестиційних процесів та проєктів.

Безумовно, формування інвестиційної привабливості вітчизняних об'єктів інвестування та зацікавленості інвесторів (як вітчизняних, так і міжнародних) в участі у реалізації конкретних інноваційно-інвестиційних проєктів або інвестиційних програм передбачає поряд із забезпеченням привабливості для інвесторів та стейкхолдерів інвестиційної діяльності конкретного інвестиційного проєкту (програми) на конкретному господарюючому суб'єкті або конкретному об'єкті публічного управління та/або місцевого самоврядування створення певного інвестиційного середовища (*інвестиційного клімату*) як на загальнодержавному рівні, так і на рівні певних сфер (галузей) діяльності, в яких відбувається інвестування, а також відповідного *інвестиційного іміджу* окремих територій конкретних регіонів, де відбуваються процеси інвестування.

Серед чинників, що характеризують *інвестиційне середовище* (інвестиційний клімат) України, особливу увагу, на нашу думку, необхідно звернути на:

– посилення *рівня захисту інвестицій* шляхом забезпечення його певними державними гарантіями;

– вдосконалення існуючих та розроблення нових заходів щодо *державної підтримки* (за рахунок, наприклад, податкової, грошово-кредитної та амортизаційної політики держави) розвитку певних пріоритетних *сфер (галузей) економіки*, які визначені як на державному, так і на регіональному рівні, а також розвитку окремих регіонів та територіальних об'єднань:

– розроблення і реалізацію *цільових комплексних інноваційно-інвестиційних програм* як на державному, так і на регіональному рівні.

Під час визначення інвестиційної привабливості тих чи інших об'єктів інвестування в Україні, на нашу думку, має й стан *інвестиційного іміджу* окремих регіонів та територіальних об'єднань, де мають відбуватися процеси реального інвестування. Із погляду створення сприятливого для реальних інвестицій інвестиційного іміджу території конкретного регіону, де відбувається інвестування, доцільно було б звернути увагу на такі показники, як:

– існуючий рівень загальноекономічного розвитку регіону інвестування та подальші перспективи його розвитку;

– рівень розвитку ринкових відносин та стан існуючої комерційної інфраструктури регіону;

– стан та перспективи розвитку інвестиційної інфраструктури регіону інвестування та її відповідність напрямкам реального інвестування;

– соціально-демографічна характеристика регіону;

– рівень децентралізації державного управління, правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності в прийнятті рішень у межах визначеної територіальної відповідальності та субсидіарності регіону інвестування;

– існуючий у регіоні рівень умов, притаманних певній території, що створюють можливі ризики для реального інвестування (криміногенна, екологічна та соціальна ситуація тощо).

Інвестиційний імідж окремих регіонів та територіальних об'єднань, де мають відбуватися процеси реального інвестування, багато в чому визначається адміністративно-територіальним устроєм України, реформування якого передбачається на законодавчому рівні Законом України про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади), як трирівнева структура, що складається з *базового* (громади – первинні одиниці устрою країни), *районного* (декілька громад, об'єднаних у район) та *регіонального* (існуючі області України та Автономна Республіка Крим, які утворюють регіони, а також певні особливості статусу міст Київ та Севастополь у системі адміністративно-територіального устрою України мають визначатися окремими законами) рівнів.

На жаль, ефективність реалізації реформування адміністративно-територіального устрою та децентралізації влади відповідно до вимог, передбачених Європейською хартією місцевого самоврядування, затверджених Радою Європи 15.10.1985 та ратифікованих Україною 15.07.1997, вкрай низька: за понад чотири роки реформування вся увага владних структур сконцентрована на «базовому рівні» – створенні територіальних громад (який дотепер ще не завершено), не приділяючи уваги розвитку ні районного, ні тим

більше регіонального рівнів. При цьому саме *регіонально-галузеві* чинники визначають такі суттєві фактори інвестиційної привабливості об'єктів реального інвестування, як:

– наявні ринкові умови інвестування в регіоні – сегментування місцевого ринку, місцеві ресурси та їх використання, ринкова інфраструктура регіону, наявна конкуренція тощо;

– існуючі регіональні політико-соціальні особливості та умови інвестування – наявність особливостей місцевого врядування і бар'єри в прийнятті рішень, наявні обмеження й особливості співпраці з регіональним бізнесом, політико-економічна активність населення регіону та її відношення до певних видів реальних інвестицій тощо.

Проблема формування та розвитку інвестиційного іміджу окремих регіонів та територіальних об'єднань, де мають відбуватися процеси реального інвестування, є, на нашу думку, особливо актуальними у зв'язку з існуючою нерівністю як ринково-економічного, так і соціально-політичного розвитку існуючих районів та регіонів України. Водночас неможливо забезпечити як подолання диспропорцій у розвитку окремих районів та регіонів України, так і створення їхнього позитивного для реальних інвестицій інвестиційного іміджу шляхом концентрації уваги лише на створенні територіальних громад (на базовому рівні реформування), залишивши як визначальне джерело впливу на розвиток і окремих громад, і районних та регіональних територіальних утворень і країни у цілому її центральну владу. У таких умовах створення привабливого для реальних інвестицій інвестиційного іміджу окремих регіонів та територіальних об'єднань в Україні має стати центральною ланкою в забезпеченні виходу економіки країни з кризового стану з метою забезпечення умов та можливостей рівного доступу різноманітних механізмів та інструментів інвестування до кожного територіального утворення, які мають забезпечити їх розвиток за рахунок припливу реальних інвестицій. Використання інституційного аналізу реалізації реформи (політичного та правового середовища, стану державної політики відносно цього регіону, макроекономічного регулювання процесів забезпечення подальшого розвитку як окремих територіальних утворень, так і країни у цілому тощо) мало б дати змогу оцінити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози для формування інвестиційного іміджу кожного регіону для ефективної реалізації реальних інвестицій на їхній території.

Із цього погляду, на нашу думку, для формування інвестиційного іміджу територій для залучення реальних інвестицій в Україну необхідно сконцентрувати увагу на укрупненні регіональних утворень на кшталт певних *економічних зон*, які мають забезпечити поєднання централізованого державного управління з певною правовою, організаційною та матеріально-фінансовою самостійністю в межах визначеної територіальної відповідальності та субсидіарності. До такого підходу, наприклад, можна віднести підтриманий низкою вітчизняних фахівців проект створення замість існуючих адміністративно-територіальних одиниць дев'яти регіонів (економічних зон), а саме: Карпатського, Подільського, Північно-Західного (Волинського), Північно-Східного, Центрального, Сто-

личного, Донецького, Придніпровського, Причорноморського [8, с. 258–269]. Такий підхід, на нашу думку, створює як мотиви, так і можливості до підвищення інвестиційної привабливості об'єктів інвестування у цих регіонах, що, своєю чергою, має забезпечити певні соціально-економічні ефекти від заходів щодо подолання економічної кризи шляхом залучення реальних інвестицій.

Висновки. Так чином, трактуючи певні можливі напрями розвитку інвестиційної діяльності в Україні як шляхи подолання наслідків економічної кризи 2020 р., можна зробити такі висновки:

– Етап кризи являє собою звичайний етап у розвитку будь-якої економічної системи, який передуює або етапам, пов'язаним із подальшим погіршенням ситуації у цій системі (рецесія, стагнація, депресія), або з етапом її відновлення, стабілізації та подальшого розвитку.

– Подолання наслідків економічної кризи 2020 р. буде все більше спиратися на протекціоністські та антиглобалістичні тенденції, які є протилежними тенденціям, пов'язаним із подоланням економічних криз, які відбувалися в попередні роки. Це вимагає більш критичного відношення до найбільш поширених у минулому інструментів подолання наслідків економічних криз: широкого використання для ліквідації дефіциту державного бюджету та забезпечення стійкості національних валют кредитних ресурсів (передусім запозичень у міжнародних фінансових організацій) і вживання переважно фінансових інвестицій та відповідних інструментів розвитку інвестиційної діяльності як шляху подолання кризи.

– Одним з основних шляхів виходу зі стану економічної кризи 2020 р. та подолання її наслідків в Україні має стати посилення інноваційно-інвестиційної діяльності, яка, головним чином, має бути спрямована на максимальне використання реальних інвестицій із метою забезпечення розвитку вітчизняного виробництва в першу чергу шляхом залучення та максимального використання власних інноваційно-інвестиційних ресурсів.

– Серед напрямів, які мусять створити в Україні максимально сприятливе для інвестиційної діяльності середовище (інвестиційний клімат), особливу увагу необхідно звернути в першу чергу на: а) посилення рівня захисту інвестицій (як міжнародних, так і вітчизняних) шляхом забезпечення інвестиційного процесу на всіх його етапах певними державними гарантіями; б) вдосконалення заходів щодо державної підтримки інвестиційної діяльності як у певних визначених як пріоритетні сферах (галузях) економіки країни, так і спрямованих на розвиток окремих територій; в) заходи щодо розроблення та реалізації окремих цільових інноваційно-інвестиційних програм, визначених як на державному, так і на регіональному рівні.

– Суттєвим напрямом підвищення інвестиційної привабливості тих чи інших об'єктів як реального, так і фінансового інвестування в Україні має стати поліпшення інвестиційного іміджу окремих регіонів та територіальних об'єднань, де має відбуватися інвестиційна діяльність. Зважаючи на те, що саме регіонально-галузеві чинники визначають найбільш суттєві фактори інвестиційної привабливості об'єктів реального та фінансового інвестування, для формування інвестицій-

ного іміджу територій із метою залучення інвестицій в Україну в цілому та реальних інвестицій зокрема необхідно сконцентрувати увагу на укрупненні існуючих на регіональному рівні адміністративно-територіальних утворень шляхом трансформації їх у певні економічні

зони, які мусять забезпечити поєднання централізованого державного управління з певною правовою, організаційною та матеріально-фінансовою самостійністю в межах визначеної територіальної відповідальності та субсидіарності цих територій.

Список використаних джерел:

1. Нікітіна А.В. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2010. 161 с.
2. Федоренко В. Інвестиційні процеси в Україні : монографія. Київ : Кондор, 2017. 147 с.
3. Герасименко Ю.В., Козловський С.В. Моделювання інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі України : монографія. Вінниця : Глобус-Прес, 2017. 236 с.
4. Вербицька Ю.М. Інвестиційно-інноваційна діяльність як чинник соціально-економічного розвитку регіону : монографія. Київ : Академвидав, 2016. 188 с.
5. Шгаль Т.В., Доброскок О.О. Аналіз інвестиційного клімату України та шляхи його вдосконалення: монографія. Київ : Академія, 2012. 248 с.
6. Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL : <https://uk.wikipedia.org> (дата звернення: 10.04.2020).
7. Каравацка Н.С. Світові економічні кризи: причини виникнення, наслідки, інструментарій розв'язку. URL : http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/421/1/2.2_2.pdf (дата звернення: 10.04.2020).
8. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : монографія / за заг. ред. Є.П. Качана. Київ : Юридична книга, 2013. 704 с.

References:

1. Nikitina A. V. (2010). Investytsiyna diyal'nist' v Ukraini : suchasnyy stan i perspektyvy rozvytku [Investment activity in Ukraine: current state and prospects for development]. Zaporizhzhya : Zaporiz'kyu natsional'nyy universytet. 161 s.
2. Fedorenko V. (2017). Investytsiyni protsesy v Ukraini : monohrafiya [Investment processes in Ukraine: monograph]. Kyiv. Kondor. 147 s.
3. Herasymenko YU. V., Kozlovs'kyu S. V. (2017). Modelyuvannya investytsiynykh protsesiv v ahropromyslovomu kompleksi Ukrainy : monohrafiya [Modeling of investment processes in the agro-industrial complex of Ukraine: monograph]. Vinnytsya: Hlobus-Pres. 236 s.
4. Verbyts'ka YU. M. (2016). Investytsiyno-innovatsiyna diyal'nist' yak chynnyk sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku rehionu: monohrafiya [Investment and innovation activity as a factor of socio-economic development of the region: monograph]. Kyiv : Akademvydav. 188 s.
5. Shtal' T. V., Dobroskok (2012). Analiz investytsiynoho klimatu Ukrainy ta shlyakhy yoho vdoskonalennya : monohrafiya [Analysis of the investment climate of Ukraine and ways to improve it: a monograph]. Kyiv : Akademiya. 248 s.
6. Vikipediya – vil'na entsyklopediya [Wikipedia is a free encyclopedia]. URL. : <https://uk.wikipedia.org> (data zvernennya: 10.04.2020)
7. Karavatska N. S. Svitovi ekonomichni kryzy : prychny vynyknennya, naslidky, instrumentariy rozv'yazku [Global economic crises: causes, consequences, tools of solution]. URL. : http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/421/1/2.2_2.pdf (data zvernennya: 10.04.2020)
8. Rozmishchennya produktyvnykh syl i rehional'na ekonomika: monohrafiya /za zah. red. YE.P. Качана [Placement of productive forces and the regional economy: a monograph]. Kyiv: Yurydychna knyha, 2013. 704 s.

УДК 338

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-9>

Стеблюк Н. Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний технічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4488-769X>

Stebliuk Nataliia

Dniprovsk State Technical University

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті розглянуто трактування сутності і змісту поняття «маркетингове управління закладами вищої освіти» шляхом використання методики конструювання понять як специфічного виду діяльності, який слугує інструментом конкуренції та передбачає виконання послідовних дій на засадах і принципах маркетингу. Доведено, що формування сучасної та ефективної концепції управління закладами вищої освіти на маркетингових засадах вимагає з'ясування сутності маркетингового управління як окремої економічної категорії. Розглянуто й описано практичний алгоритм конструювання економічних понять і визначено склад структури поняття, яка складається з трьох компонентів: сутності явища, його змісту та результату. Маркетингове управління ставить за мету узгодження інтересів усіх підрозділів організації з її загальними цілями для ефективного здійснення ринкової діяльності та задоволення потреб споживачів у сучасних умовах.

Ключові слова: заклад вищої освіти, маркетингове управління, управлінське рішення, конкурентоспроможність, освітня послуга.

THE ECONOMIC ESSENCE OF MARKETING MANAGEMENT IN THE HIGHER EDUCATION SYSTEM

At the modern stage higher education institutions are faced with the task of not only implementing the basic components of marketing in functioning but also with the transition to management of educational institutions from the positions of marketing, which should be considered as a modern interpretation of the philosophy of management. Such approach allows apply marketing management as a significant internal resource and quickly adapt to the changing external environment satisfying the needs of consumers. The purpose of this paper is to provide a theoretical substantiation of the essence and content of the concept of "marketing management of higher education institutions" which understanding creates the base for management decisions by the management of higher education institutions. Using the term "marketing management" is impossible without understanding the essence of marketing as a management concept, which allows the subjects of market relations to remain competitive in conditions of increased instability and uncertainty of the external environment and to adapt to the changing economic situation. The paper considered the approaches of researchers and used the method of constructing economic concepts and categories for a complete and clear understanding of the concept of "marketing management of higher education institutions" which was proposed by such scientists as A. Starostina and V. Kravchenko. This method involves a step-by-step analysis of existing points of view and definition of own concept. It is described a practical algorithm for constructing economic concepts and it is defined the structure of the concept which consists of three components like the essence of the phenomenon, its content and the result that the realization of this phenomenon leads to. It is proposed to determine that the marketing management of higher education institutions should be understood as a specific type of activity that serves as a competition tool and provides for the implementation of consistent actions on the basis and principles of marketing that ensure the effectiveness of higher education institutions by providing quality educational services and creating a positive image of the institution for development in a competitive environment according to the public requirements.

Keywords: higher education institution, marketing management, management decision, competitiveness, educational service.

JEL classification: M31, M38, M39.

Постановка проблеми. Майбутнє України багато в чому зумовлюється її системою освіти, оскільки освіченість суспільства, компетентність та професіоналізм сучасних спеціалістів виступають ключовими чинниками суспільного розвитку. Неухильне зростання конкурентоспроможності закладів вищої освіти можна визначити не тільки професійною підготовкою фахівців і внутрішніми компетенціями освітніх установ, а й ступенем інтеграції маркетингу в їхню діяльність. Упровадження і використання механізмів маркетингу в інтеграції з менеджментом дає змогу приймати рішення на основі співставлення реальних можливостей із запитами ринку, бажаних цінностей існуючих та потенційних споживачів. Симбіоз механізмів марке-

тингу та менеджменту має велике теоретичне і практичне значення для вирішення управлінських проблем, оскільки забезпечує суб'єктам господарювання вчасну адаптацію до змін у зовнішньому середовищі та можливість завоювати або утримати конкурентні позиції з використанням відповідного інструментарію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингового управління закладами вищої освіти та різними організаціями відображено у роботах таких науковців, як Ф. Котлер [1], О. Дурович [2], Т. Гайданенко [3], С. Ілляшенко [4], Н. Івашкова [5], А. Короткова [6], К. Єрохін [7], Л. Курбачка [8] та ін. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень із даної тематики, окремі її аспекти все ж таки залишилися поза

увагою науковців. Формування сучасної та ефективної концепції управління закладами вищої освіти на маркетингових засадах вимагає з'ясування сутності маркетингового управління як окремої економічної категорії, яка є однією з найбільш неоднозначно трактованих в економічній науці.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності й змісту поняття «маркетингове управління закладами вищої освіти», розуміння якого створює базу для прийняття управлінських рішень керівництвом вищих навчальних закладів.

Виклад основного матеріалу. Управління сучасним закладом вищої освіти вимагає професійного підходу до реалізації цього процесу. Це вимагає від керівників розуміння відмінностей у таких категоріях, як «маркетингове управління» та «управління маркетингом у вищих навчальних закладах». Безумовно, важливо за допомогою маркетингового управління отримати чітке уявлення про якісні й кількісні критерії попиту, про реальну ситуацію на ринку освітніх послуг; виявити проблеми взаємодії між різними учасниками ринку; визначити тенденції і напрями розвитку попиту; оцінити ефективність інформаційних каналів [9].

Ситуація, що склалася на ринку освітніх послуг, описується епізодичним характером прийняття маркетингових рішень. Маркетингове управління знаходиться на проміжній стадії свого розвитку – у переході від нижчого рівня інтеграції у діяльність закладів вищої освіти, що передбачає використання тільки деяких інструментів маркетингу, до середнього, на якому маркетинг у управлінні використовують як одну з функціональних сфер діяльності. Зкладам вищої освіти потрібно спрямувати зусилля на досягнення високого рівня інтеграції маркетингової думки в діяльність, що можливе лише шляхом удосконалення маркетингового управління.

Незважаючи на дослідження з проблем маркетингу в освітній галузі, проведені провідними ученими, досі немає чітко сформованого та адаптованого до специфіки галузі освіти визначення поняття «маркетингове управління», розуміння якого створює базу для прийняття управлінських рішень керівництвом вищих навчальних закладів. Причиною цього є вживання у англійській літературі термінів *marketing management* та *management with marketing* [1], які запозичені в українську мову та призводять до плутанини понять «маркетингове управління» та «управління маркетингом». З огляду на це, доцільно розглянути різницю між двома термінами. За результатами проведеного дослідження слід відзначити, що більшість науковців часто ототожнює ці поняття між собою. Термін «управління» можна ставити до або після терміну «маркетинг», при цьому зміна порядку слів дає змогу отримувати різні підходи до формування управлінських процесів в організації, зони і масштаби впливу.

У першому випадку (управління маркетингом) «маркетинг» є іменником в орудному відмінку, тобто вказує, що є об'єктом управління. Управління маркетингом виступає одним із функціональних напрямів управління підприємством, оскільки складається із взаємопов'язаних завдань, які здійснюються в рамках загального плану його діяльності. Він існує поряд з управлінням навчальним процесом та науковою діяль-

ністю з урахуванням специфіки діяльності закладів вищої освіти.

У другому випадку (маркетингове управління) «маркетинг» виконує роль прикметника і стоїть перед словом «управління», тим самим уточнює принцип управління підприємством та його функціональними напрямками. Маркетингове управління слід розуміти як управління всією діяльністю організації з позицій маркетингу, які передбачають орієнтацію на ринок в умовах гострої конкуренції. Такий підхід зумовлює розуміння маркетингу як сучасної інтерпретації філософії бізнесу. У цьому разі йдеться не про впровадження відділу маркетингу або відповідних посад, оскільки серед інтересів організації першочерговими залишаються проблеми окремих функціональних підрозділів, а маркетингологи будуть сприйматися як спеціалісти, які не впливають на стратегічні цілі підприємства.

Маркетингове управління ставить за мету узгодження інтересів усіх підрозділів організації з її загальними цілями для ефективного здійснення ринкової діяльності та задоволення потреб споживачів. Якщо організація приймає рішення здійснювати діяльність на засадах маркетингового управління, зникає необхідність у виокремленні відповідного відділу, оскільки службою маркетингу стає вся компанія.

Отже, управління маркетингом та маркетингове управління – поняття, які не піддаються ототожненню, оскільки відрізняються за масштабами впливу, зонами відповідальності, принципами формування та втілення цілей.

Для повного й чіткого розуміння поняття «маркетингове управління» доцільно розглянути підходи дослідників до його визначення, використовуючи методику конструювання економічних понять і категорій А. Старостіної та В. Кравченко [10], яка передбачає поетапний аналіз існуючих точок зору та конструювання власного поняття.

На першому етапі складаємо перелік визначень маркетингового управління, наведених у табл. 1.

Невелика кількість підходів до трактування терміна свідчить про недостатню кількість досліджень із даної теми, що пов'язано з недоцільним ототожненням маркетингового управління та управління маркетингом. Другий етап передбачає складання структури аналізованого поняття, яка дає змогу розкласти визначення на три компоненти: суть явища, його зміст та результат, що свідчать про повноту дефініції (табл. 2).

На третьому етапі здійснюємо аналіз виявлених точок зору та повноту відображення визначень у розрізі суті явища, наявності змісту та результату, що представлено в табл. 3.

Четвертий етап дає змогу з'ясувати, що між різними підходами до трактування одного й того ж поняття існують розбіжності. Усі три елементи у структурі мають тільки чотири визначення із восьми наведених. Думки дослідників розділилися відносно суті, однак спільним є намагання пов'язати управління підприємством на маркетингових засадах із результатом у вигляді отримання прибутку та задоволення споживчих потреб.

У рамках п'ятого етапу конструювання поняття А. Старостіної та В. Кравченко пропонують оцінити підходи до досліджуваного поняття з критичних позицій, використовуючи бальну оцінку за параметрами, наведену в табл. 4.

Таблиця 1

Перелік визначень поняття «маркетингове управління»

Автор	Визначення	Джерело
Ф. Котлер	Маркетингове управління – аналіз, планування, реалізація і контроль над виконанням програм, спрямованих на створення, побудову, підтримку і розширення вигідних взаємовідносин із покупцями цільового ринку для досягнення цілей організації.	[1, с. 24]
О. Дурович	Маркетингове управління – процес, який включає планування, впровадження в життя маркетингових заходів і контроль над їх проведенням.	[2, с. 31]
Т. Гайдаєнко	Маркетингове управління – це мистецтво і наука вибору цільових ринків, збереження й залучення нових споживачів шляхом створення, постачання та здійснення комунікацій для значущих для них цінностей.	[3, с. 70]
С. Ілляшенко	Маркетингове управління – цілеспрямоване формування й координація системи заходів фірми, пов'язаних із ринковою діяльністю на рівні власне підприємства, а також на рівні ринку й суспільства у цілому, які базуються на принципах маркетингу.	[4, с. 74]
Н. Івашкова	Маркетингове управління підприємством припускає використання маркетингу як філософії чи способу мислення. Це управління підприємством, в основі якого лежать орієнтація на ринок, облік не тільки технічних, а й споживчих властивостей продукції, цін не тільки виробника, а й конкурентів	[5]
А. Короткова	Маркетингове управління – це функціонування системи маркетингу для досягнення ринкових цілей підприємства в результаті непрямого впливу на споживачів і далі на попит, пропонований ними до підприємства, за допомогою розроблення, планування та формування рівнів, параметрів комплексу маркетингу	[6]
К. Єрохін	Маркетингове управління підприємством – це можливість організувати його діяльність на принципах оптимального використання наявного потенціалу та отримання найбільшого прибутку з урахуванням задоволення потреб споживачів. Невід'ємною частиною системи маркетингового управління підприємством є забезпечення пропорційності розвитку, підтримка та збереження соціальних гарантій для робітників	[7, с. 2]
Л. Курбацька	Маркетингове управління діяльністю підприємства – це процес аналізу, розроблення та втілення у життя засобів, які розраховані на встановлення, укріплення та підтримку вигідних обмінів із покупцями для досягнення головної мети підприємства – отримання прибутку, росту обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо	[8]

Таблиця 2

Структура поняття «маркетингове управління» у підходах різних авторів

Автор	Суть	Зміст	Результат
Ф. Котлер	аналіз, планування, реалізація і контроль	виконання програм, спрямованих на створення, побудову, підтримку і розширення вигідних взаємовідносин із покупцями цільового ринку	для досягнення цілей організації
О. Дурович	процес	який включає планування, перетворення в життя маркетингових заходів і контроль над їх проведенням.	–
Т. Гайдаєнко	мистецтво і наука	вибору цільових ринків, збереження й залучення нових споживачів шляхом створення, постачання та здійснення комунікацій	для значущих для них цінностей
С. Ілляшенко	цілеспрямоване формування й координація	системи заходів фірми, пов'язаних із ринковою діяльністю на рівні власне підприємства, а також на рівні ринку й суспільства у цілому, які базуються на принципах маркетингу	–
Н. Івашкова	управління підприємством	в основі якого лежить орієнтація на ринок, облік не лише технічних, а й споживчих властивостей продукції, цін не тільки виробника, а й конкурентів	–
А. Короткова	функціонування системи маркетингу	щодо досягнення ринкових цілей підприємства в результаті непрямого впливу на споживачів і далі на попит, пропонований ними до підприємства, за допомогою розроблення, планування та формування рівнів, параметрів комплексу маркетингу	–
К. Єрохін	можливість	організувати діяльність підприємства на принципах оптимального використання наявного потенціалу	та отримання найбільшого прибутку з урахуванням задоволення потреб споживачів
Л. Курбацька	процес	аналізу, розроблення та втілення у життя засобів, які розраховані на встановлення, укріплення та підтримку вигідних обмінів із покупцями	для досягнення головної мети підприємства – отримання прибутку, росту обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо

Таблиця 3

Класифікація існуючих підходів до визначення поняття «маркетингове управління»

Автор	Суть явища						Наявність змісту	Наявність результату
	процес	аналіз, планування, реалізація і контроль	мистецтво і наука	управління підприємством	формування і координація системи заходів	Функціонування системи маркетингу		
Ф. Котлер		+					+	+
О.П. Дурович	+						+	
Т. Гайдаснко			+				+	+
С.М. Ілляшенко					+		+	
Н.І. Івашкова				+			+	
А.В. Короткова						+	+	
К.Я. Єрохін							+	+
Л.М. Курбацька	+						+	+

Таблиця 4

Оцінка існуючих підходів до визначення поняття «маркетингове управління»

Автор	Оцінка (бали)				Сумарна оцінка
	наявність компонентів	поширеність визначення	теоретична обґрунтованість	практична доступність	
Ф. Котлер	5	4	5	4	18
О.П. Дурович	3	4	3	3	13
Т. Гайдаснко	5	4	3	4	16
С.М. Ілляшенко	3	5	5	5	18
Н.І. Івашкова	3	5	4	5	17
А.В. Короткова	3	5	5	5	18
К.Я. Єрохін	5	3	4	5	17
Л.М. Курбацька	5	4	8	4	18

Сумарна оцінка за кожним трактуванням дає змогу вибрати найбільш високорейтингові, які слугуватимуть зразками для розроблення авторського визначення. За результатами розрахунків ними стали підходи Ф. Котлера, С.М. Ілляшенка, А.В. Короткової, Л.М. Курбацької.

На шостому етапі здійснюється конструювання авторського визначення. На нашу думку, маркетингове управління – вид діяльності, що передбачає аналіз, планування, реалізацію та контроль над діяльністю підприємства, що здійснюються усіма його підрозділами у взаємодії та узгодженні інтересів на засадах та принципах маркетингу для досягнення високої ефективності, розвитку та закріплення позицій у конкурентному середовищі, що дає змогу досягти поставлених цілей – збільшення прибутку, задоволення потреб цільової аудиторії, збільшення частки ринку тощо.

Ураховуючи цей факт, маркетингове управління закладами вищої освіти – специфічний вид діяльності, який слугує інструментом конкуренції та передбачає виконання послідовних дій на засадах та принципах маркетингу, які забезпечують ефективність діяльності вищого навчального закладу шляхом надання якісних освітніх послуг та відповідно до суспільних потреб,

створення позитивного іміджу закладу для розвитку в конкурентному середовищі.

Висновки. На сучасному етапі перед закладами вищої освіти постає завдання не тільки впровадження базових складників маркетингу у функціонування, а й перехід на управління освітніми установами з позицій маркетингу, що слід розглядати як сучасну інтерпретацію філософії управлінської діяльності. Використовуючи методику конструювання економічних понять, розглянуто сутність маркетингового управління як окремої економічної категорії. Маркетингове управління закладами вищої освіти – це специфічний вид діяльності, який слугує інструментом конкуренції та передбачає виконання послідовних дій на засадах та принципах маркетингу, котрі забезпечують ефективність діяльності вищого навчального закладу шляхом надання якісних освітніх послуг, постійного вдосконалення освітньої діяльності для досягнення поставленої мети – формування попиту та задоволення потреб споживачів для реалізації випускниками права на працю з урахуванням здобутої вищої освіти і відповідно до суспільних потреб, створення позитивного іміджу закладу для розвитку в конкурентному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2015. 488 с.
2. Дурович А.П. Маркетинг гостиниц и ресторанов : учебное пособие ; 2-е изд. Москва : Новое знание, 2006. 632 с.
3. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление ; 3-е изд. Москва : Эксмо, 2008. 512 с.
4. Маркетинг для магистрів : навчальний посібник / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми : Університетська книга, 2007. 928 с.
5. Ивашкова Н.И. Управление маркетингом. Москва : ИНФРА-М, 2010. 176 с.
6. Короткова А.В., Синяева И.М. Управление маркетингом ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юнити-Дана, 2005. 463 с.
7. Єрохін К.Я. Маркетингове управління діяльністю підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 ; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». Київ, 2004. 22 с.
8. Курбацька Л.М. Маркетинг у системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2013. № 5. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
9. Strategic Imperatives of Managing the Sustainable Innovative Development of the Market of Educational Services in the Higher Education System / I. Gryshova et al. *Sustainability*. 2019. № 11. P. 7253. URL : <https://doi.org/10.3390/su11247253>.
10. Старостіна А., Кравченко В. Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять «глобалізація» та «підприємницький ризик»). *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2011. Вип. 128. С. 5–10.

References:

1. Kotler F. (2015) *Osnovu marketyngha : kratkyj kurs* / F. Kotler ; per. s anghl. – M. : Vyljjams – pp. 488.
2. Durovych A. P. (2006) *Marketyngh ghostynyc y restoranov : ucheb. posobyе* / A. P. Durovych. – 2-e yzd. – M. : Novoe znanye, – pp. 632.
3. Ghajdaenko T. A. (2008) *Marketynghovoe upravlenye* / T. A. Ghajdaenko. – 3-e yzd. – M. : Эkсмо, –pp. 512.
4. *Marketyngh dlja maghistriv : navch. posib. (2007)* / [za zagh. red. d. e. n., prof. S. M. Illjashenka]. – Sumy : Universytetsjka knygha, – pp.928.
5. Yvashkova N.Y. (2010) *Upravlenye marketynghom* / N.Y Yvashkova – M. : YNFRA-M., – pp.76.
6. Korotkova A.V. (2005) *Upravlenye marketynghom* / A.V. Korotkova, Y.M. Synjaevoy. – 2-e yzd., pererab. y dop. – M. : Junyty-Dana. – pp. 463.
7. Jerokhin K. Ja. (2004) *Marketynghove upravlinnja dijajlnistju pidpryjemstva* [Tekst]: avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / K. Ja. Jerokhin; Nacionalnyj naukovyj centr «Instytut aghrarnoji ekonomiky». – K., – pp.22.
8. Gryshova, I.; Demchuk, N.; Koshkalda, I.; Stebliuk, N.; Volosova, N. (2019) Strategic Imperatives of Managing the Sustainable Innovative Development of the Market of Educational Services in the Higher Education System. *Sustainability*, 11, 7253. <https://doi.org/10.3390/su11247253>
9. Kurbacjka L. M. (2013) *Marketyngh v systemi upravlinnja pidpryjemstvom* [Elektronnyj resurs] / L. M. Kurbatsjka // Elektronne naukove fakhove vydannja «Efektyvna ekonomika» Dnipropetrovsjkogho derzhavnogho aghrarno-ekonomichnogho universytetu. № 5. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
10. Starostina A. (2011) *Sutnistj ta praktychne zastosuvannja metodyky konstrujuvannja kateghorialnogho aparatu ekonomichnoj nauky (na prykladi ponjatj «ghlobalizacija» ta «pidpryjemnyckyj ryzyk»)* / A. Starostina, V. Kravchenko // Visnyk Kyjivsjkogho nacionaljnogho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. *Ekonomika*. – Vyp. 128. – pp. 5-10.

УДК 336.145.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-10>**Халіна В. Ю.**

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6753-6414>

Буцький В. О.

кандидат технічних наук, доцент,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6735-7854>

Крицька К. С.

магістрантка, здобувачка спеціальності
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2704-0507>

Khalina Veronika, Butskiy Vyacheslav, Krytska Katerina
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

ПУБЛІЧНІ ЕКОЗАКУПІВЛІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ЗДІЙСНЕННЯ

Сучасний період розвитку сфери публічних закупівель в Україні (кінець 2019 р. – початок 2020 р.) характеризується другою революцією у цій сфері, коли відбувається переформатування відносин держави та бізнесу в царині забезпечення всім необхідним за найвигіднішою ціною. З прийняттям та вступом у силу нового закону [1] розпочалась нова епоха сфери публічних закупівель в Україні. Все це привело до зміни парадигми здійснення публічних закупівель загалом. Гармонізація законодавства та нормативної бази з європейськими стандартами потребує генерації нових підходів та форм взаємодії державних замовників та бізнесу як учасника закупівельних процесів. Реформування системи публічних закупівель дало поштовх до перегляду концепції ведення бізнесу, з одного боку, та до зміни ставлення державних замовників до процесу закупівель загалом і визнання необхідності економії бюджетних коштів та проведення тендерів зокрема, з іншого боку. Крім того, впровадження концепції стало розв'язком в основні нормативні документи, які формують подальший курс України до змін, дає підстави закріплювати ці принципи в закупівельній діяльності державних замовників. Екозакупівлі покликані зробити споживання більш екологічним, отже, якіснішим, а також спонукати бізнес виробляти продукцію, яка відповідає цим критеріям. Таким чином, постає необхідність розроблення механізму впровадження екозакупівель, який буде адаптованим та зрозумілим для всіх учасників закупівельного процесу. Нині будівництво визнане однією з пріоритетних галузей для впровадження публічних екозакупівель. Це відбувається тому, що будівництво здійснює низку шкідливих впливів на довкілля, а саме велике споживання енергії та води, матеріали, що використовуються, будівельні відходи, якість повітря, шум і рух транспорту. Всі ці екзогенні фактори нівелюються завдяки публічним екозакупівлям. Особливо важливо враховувати повний життєвий цикл продукту або послуги. Щодо товарів зазвичай враховується процес виробництва, а також термін придатності й можливість утилізації після завершення терміну придатності. З огляду на вищесказане предметом дослідження статті будуть публічні екозакупівлі саме у сфері будівництва.

Ключові слова: публічні закупівлі, екозакупівлі, сталий розвиток, стан довкілля.

PUBLIC ECO-PROCUREMENT: ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF IMPLEMENTATION AND EXECUTION

The current period of public procurement development in Ukraine (late 2019 – early 2020) is characterized by the second revolution in this area, when the reforming of relations between the state and business in the sphere of providing everything necessary at the most favorable price. With the adoption and entry into force of the new law [1], a new era of public procurement began in Ukraine. All this has changed the paradigm of public procurement as a whole. Harmonization of legislation and regulations with European standards requires the generation of new approaches and forms of interaction between government customers and business as a participant in the procurement process. Reforming the public procurement system has given impetus to a revision of the concept of doing business, on the one hand, and, on the other, to changing the attitude of public procurers to the procurement process as a whole and recognizing the need for budget savings and tendering in particular. In addition, the introduction of the concept of sustainable development into the main normative documents, which form the further course of Ukraine for changes, gives grounds to consolidate these principles in the procurement activities of government customers. Eco-purchases are intended to make consumption more environmentally friendly and, consequently, better, and to encourage businesses to produce products that meet these criteria. Thus, there is a need to develop an eco-procurement implementation mechanism that is adaptable and understandable to all participants in the procurement process. To date, construction has been recognized as a priority area for the implementation of public eco-procurement. This is because construction has a number of harmful effects on the environment, namely: high energy and water consumption, materials used, construction waste, air quality, noise and traffic. All these exogenous factors are offset by public eco-procurement. It is especially important to consider the full life cycle of a product or service. In the case of goods, the manufacturing process, as well as the shelf life and the possibility of disposal after the expiry date are usually taken into account. Based on the above, the subject of this article will be public eco procurement in the field of construction.

Keywords: public procurement, eco-procurement, sustainable development, environmental conditions.

JEL classification: O38, O44, P35, P43, Q56.

Постановка проблеми. Поняття публічних екозакупівель («зелених» публічних закупівель, сталих публічних закупівель) визначено в Повідомленні Європейської Комісії (СОМ (2008) 400) таким чином: «державні закупівлі для поліпшення стану довкілля», «процес, в якому розпорядники бюджетних коштів прагнуть здійснити закупівлю товарів, виробів і послуг з більш кращими екологічними характеристиками протягом усього їх життєвого циклу у порівнянні з продукцією аналогічного функціонального призначення» [2].

Публічні екозакупівлі (ПЕЗ) є добровільним механізмом, тому державні органи влади можуть визначати, якою мірою його застосовувати задля інтеграції екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління. ПЕЗ також мають суттєвий вплив на розроблення та впровадження енергоефективних та більш чистих технологій виробництва, покращення екологічних характеристик продукції протягом життєвого циклу.

Ініціатива держави щодо заохочення до ПЕЗ є основою поширення цих зобов'язань на місцеві органи влади та приватний сектор, що сприятиме змінам структури попиту у країні загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд джерел показав, що нині відсутні усталені та загальноприйняті наукові підходи до механізму впровадження ПЕЗ, хоча окремі із зазначених питань були предметом дослідження низки науковців, таких як Г. Анісімова, Н. Барбашова, А. Бобкова, Н. Кобецька, Л. Калишук, Ю. Шемшученко. Правова природа відносин у сфері державного замовлення, державних закупівель загалом або окремі їх аспекти досліджувалися Т. Бурмістровою, О. Загнітком, А. Золотухіним, З. Ісуповою, М. Колонтирською, Є. Марквартом, О. Подцерковним, Б. Студенцовим.

Мета статті полягає у формуванні науково обґрунтованого та послідовного підходу до впровадження ПЕЗ та здійсненні подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу. Для того щоби попит змінювався на користь товарів та послуг з покращеними екологічними характеристиками, важливо не тільки сприяти впровадженню енергоефективних та екологічних інновацій, технології більш чистого виробництва, але й визначати чіткі вимоги, правила та процедури здійснення ПЕЗ. Надання переваги щодо придбання товарів та послуг з покращеними екологічними характеристиками дасть змогу сформувати ринок «зеленої» продукції, системно збільшувати його ринкову частку, що сприятиме розвитку екологічних технологій, інновацій та інвестицій.

ПЕЗ, або сталі закупівлі в Україні, – це явище відносно нове. Багато хто із замовників про нього чув, але сказати напевне, в чому полягає сутність підходу, можуть далеко не всі. Застосування вимог екологічних і соціальних стандартів разом із проведенням оцінювання повної вартості життєвого циклу предмета закупівлі дає змогу досягти високої ефективності закупівлі. Застосовуючи «зелені» публічні закупівлі, бюджетні організації встановлюють до предмета закупівлі вимоги технічних специфікацій щодо безпеки та функціональних характеристик; ефективності використання енергії, водних та інших ресурсів під час експлуатації (використання) разом зі зниженням викидів забрудню-

ючих речовин та парникових газів; зменшення відходів виробництва та споживання [3].

Особливо важливо враховувати повний життєвий цикл продукту або послуги. Щодо товарів зазвичай враховується процес виробництва, а також термін придатності та можливість утилізації після завершення використання. Щодо послуг враховуються системи й матеріали, що використовуються для надання послуг.

Щоб визначити, які товари та послуги мають перш за все закуповуватись за «зеленим» принципом, потрібно враховувати [4]:

- обсяг закупівель (вартість і кількість державних контрактів);
- вплив на довкілля та правові зобов'язання, наприклад, зі зниження викидів парникових газів;
- ємність ринку й витрати на постачання екологічно безпечних товарів і послуг;
- наявність критеріїв та інших інструментів здійснення «зелених» закупівель.

У 2015 р. проведено комплексне оцінювання правових і ринкових умов для здійснення ПЕЗ в Україні [5]. На основі результатів цього оцінювання, що проводилось на базі 75 організацій, які здійснюють закупівлі за рахунок державного бюджету, визначені пріоритетні галузі для запровадження «зелених» закупівель, якими стали паливно-енергетичний комплекс і хімічна промисловість та будівництво, будівельні матеріали та спеціальне обладнання. Держава та державні установи є одними з основних споживачів товарів і послуг, отже, потенційно можуть виділити від 5% до 20% від ВВП на забезпечення «зелених» закупівель.

У деяких країнах Європи, наприклад Данії та Швеції, щорічний рівень «зелених» закупівель становить близько 40% від загальних бюджетних витрат, у Японії він сягає 90% [6].

У кожній країні ЄС визначають те, які товари, роботи й послуги можна закуповувати із застосуванням принципів «зелених» закупівель; які стадії життєвого циклу товарів, робіт і послуг найсильніше впливають на навколишнє середовище; які є можливості для зменшення їх впливу. Ці вимоги відображені в місцевому законодавстві кожної країни-члена ЄС.

Незважаючи на те, що втілення ідеї «зелених» закупівель є добровільним інструментом для використання в державній політиці, а державні органи мають право вибирати, якою мірою їх реалізовувати, вони мають значні економічні, екологічні, соціальні переваги. У зв'язку з цим можемо виділити низку переваг, класифікувавши їх за різними критеріальними ознаками. Основні переваги застосування ПЕЗ представлені на рис. 1.

Попри те, що існують значні переваги запровадженню зелених критеріїв у публічних закупівлях, існує низка бар'єрів, таких як зазвичай вища вартість «зелених», товарів, робіт та послуг за вартість аналогічних товарів; низький рівень обізнаності замовників (наприклад, не всі знають про екологічні наслідки від придбання певних товарів або послуг); важкість точної оцінки товару або послуги на етапі посткваліфікації за екологічними критеріями; низький рівень інформативності (25% респондентів опитування вказали на брак практичних інструментів та інформації) [8].

«Зелені» закупівлі прагнуть досягти балансу між трьома стовпами сталого розвитку (рис. 2).

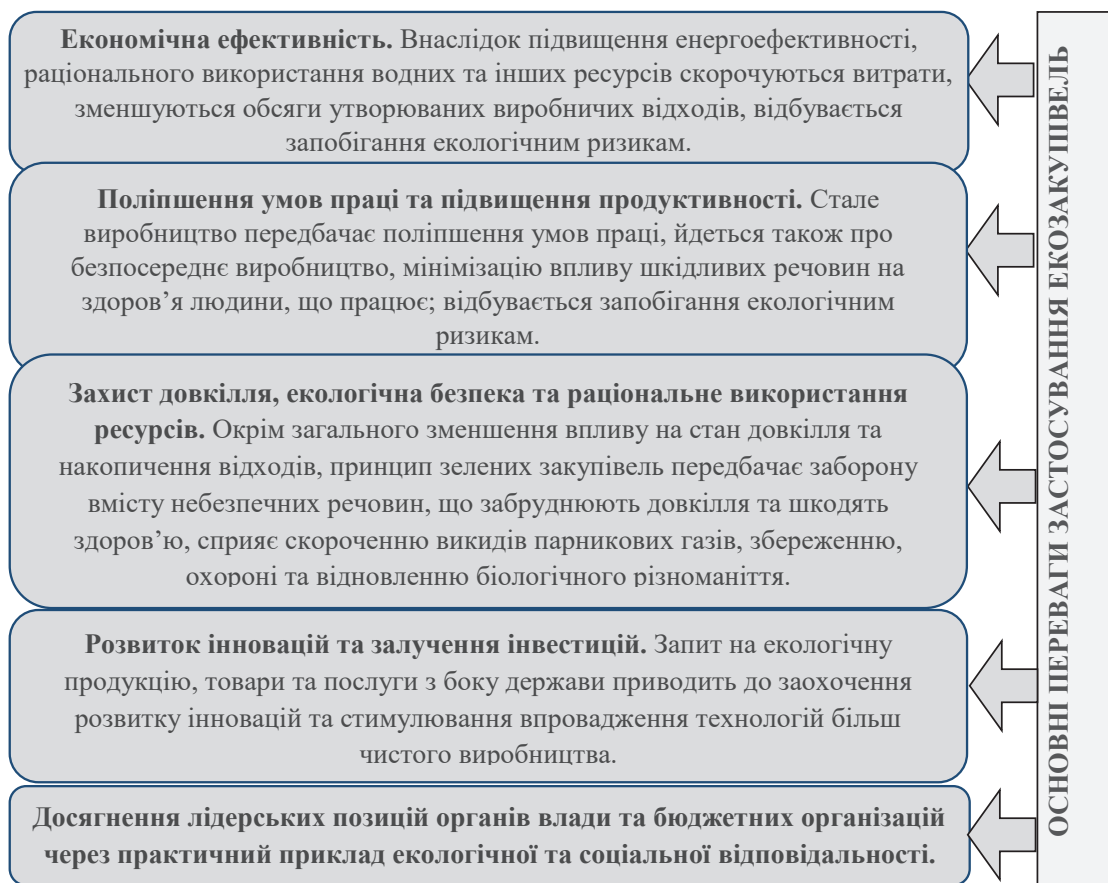


Рис. 1. Переваги застосування ПЕЗ

Джерело: складено авторами на основі джерела [7]

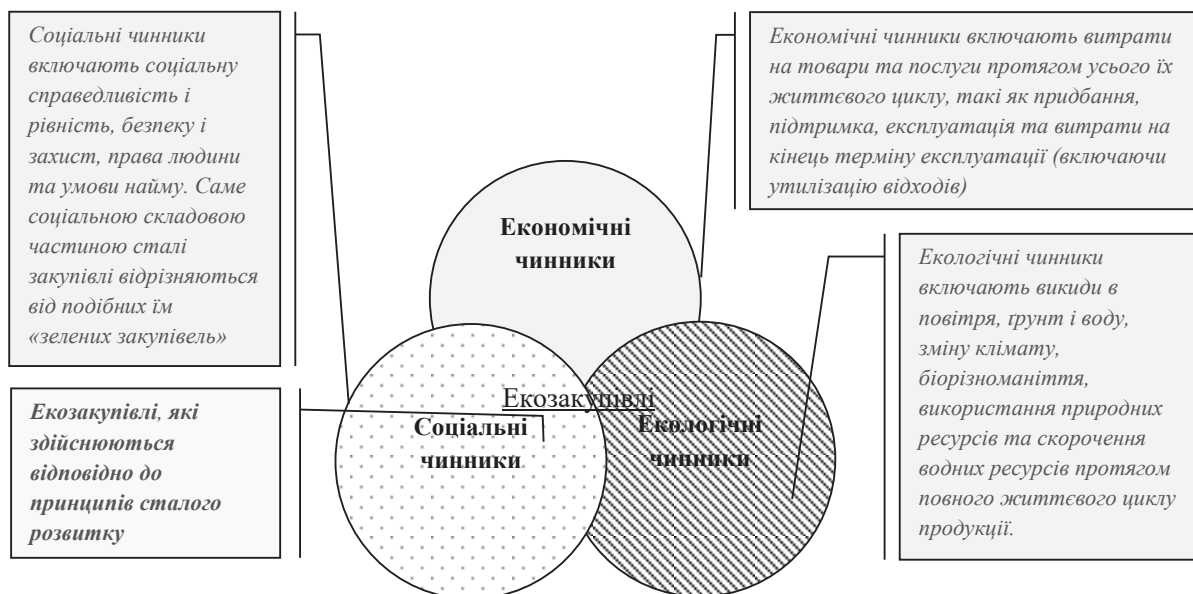


Рис. 2. Збалансування трьох складових частин сталого розвитку в екозакупівлях

Джерело: складено авторами на основі джерела [7]

Отже, згідно зі статтею 152 Угоди про Асоціацію «Україна – ЄС» Україна до 2019 р. зобов'язана впровадити в систему закупівель на законодавчому рівні методи, що забезпечать більшу інтеграцію екологічних

і соціальних критеріїв на основі відповідних стандартів до виконавців контрактів або до закуповуваних для державних потреб товарів, послуг чи робіт, зокрема статей Директиви 2014/24/ЄС.

При цьому реформування системи публічних закупівель в Україні відбувається за такими напрямками, як визначення критеріїв формування державного замовлення на екологічну продукцію, зокрема натуральних та вартісних показників, удосконалення порядку конкурсного відбору виконавців державного замовлення з визначенням їх прав, обов'язків та відповідальності; надання пріоритету в оцінці пропозицій під час здійснення стійких («зелених») закупівель оцінюванню вартості життєвого циклу [9].

Нині в Україні впроваджено декілька десятків пілотних закупівель із застосуванням спеціальних вимог до заходів із захисту довкілля з посиланням на екологічні стандарти та маркування [10]. Ось лише один приклад із Київської області: введення в експлуатацію першої в Україні соціальної будівлі, збудованої за стандартом «пасивний дім». Це фельдшерський пункт у с. Поденьки Вишгородського району. Він не лише оснащений сучасним медобладнанням, але й має виключно високий рівень теплоізоляції та вентиляції, тобто він є максимально енергоефективним, а енергоефективність є однією зі складових частин життєвого циклу продукту, що є важливою

частиною методу сталих закупівель [10]. Нижче (рис. 3) наведено механізм впровадження «зелених» закупівель, їх впливу на діяльність суб'єктів ринку, а саме соціальних, екологічних та економічних факторів впливу, та узагальнення переваг застосування «зелених» закупівель.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу сформувати організаційно-економічний механізм впровадження ПЕЗ. Результатом впровадження такого механізму є триада ефектів (впливів), а саме соціального (безпека споживачів, дотримання прав громадян на споживання екологічних продуктів, покращення умов праці); екологічного (економія енергії та ресурсів, зменшення забруднення довкілля, запобігання кліматичним змінам); економічного (збільшення інвестицій, справедлива конкуренція, економічне зростання).

ПЕЗ та принципи, на яких вони здійснюються, мають охоплювати всі етапи життєвого циклу товару (видобування ресурсів, власне виробництво, транспортування та логістика, використання продукту, утилізація чи переробка). В разі дотримання цих умов буде досягнута головна мета, якою є розвиток та функціонування на принципах сталості.

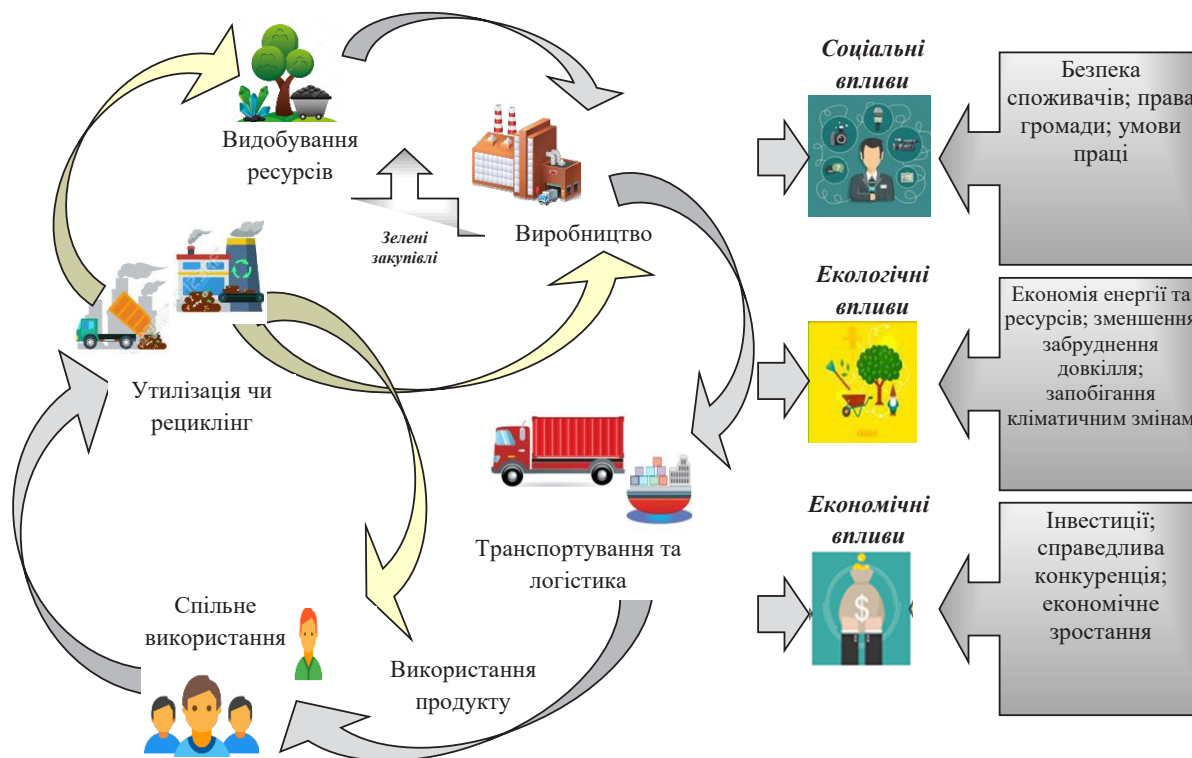


Рис. 3. Організаційно-економічний механізм впровадження ПЕЗ

Джерело: складено авторами на основі джерел [3; 7]

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель»: Закон України від 19 вересня 2019 р. № 114-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/114-20> (дата звернення: 15.04.2020).
2. Ліпанова О. Формування національної споживчої політики на засадах «зеленої» економіки (на прикладі ринку продовольчих товарів). *Економічні інновації*. 2014. Вип. 58.
3. Халіна В., Устіловська А., Ветрова В., Гончаренко П. Адаптація механізму впровадження «зелених» закупівель до вітчизняних економічних умов. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7004> (дата звернення: 17.04.2020).

4. Барановська В. та ін. Настанова щодо застосування зелених закупівель в державному та приватному секторах економіки : методичний посібник. Київ : Інтерсервіс, 2013. 76 с.
5. Звіт у рамках Партнерства ЄС для охорони довкілля і зростання у рамках програми «Озеленення економіки у країнах Східного партнерства» (EaP GREEN). URL: <http://www.green-economies-eap.org/topics/sustainablepublicprocurement> (дата звернення: 17.04.2020).
6. Берзіна С. «Зелені» державні закупівлі. URL: <http://www.zhiva-planeta.org.ua/upload/zgz-berzina.pdf> (дата звернення: 13.04.2020).
7. Зелені публічні закупівлі – малими кроками до великих перемог. URL: <https://e-tender.ua/news/zeleni-publichni-zakupivli-malimi-krokami-do-velikih-peremog-139> (дата звернення: 15.04.2020).
8. Конашук Н. Використання «зелених» критеріїв під час здійснення публічних закупівель. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2016. Вип. 3 (31). С. 133–136.
9. Турченко О. Впровадження стійких («зелених») закупівель: зарубіжний досвід. *Правничий часопис Донецького університету*. 2016. № 1/2. С. 73–80.
10. 26 зелених закупівель за екостандартами ЄС успішно провели в Україні. URL: <https://e-tender.ua/news/26-zelenih-zakupivel-za-ekostandartami-yes-uspishno-proveli-173> (дата звернення: 17.04.2020).

References:

1. Zakon Ukrainy “Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy “Pro publichni zakupivli” ta deiakykh inshykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo vdoskonalennia publichnykh zakupivel”” vid 19 veresnia 2019 r. № 114-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/114-20> (accessed: 15.04.2020).
2. Lipanova O. (2014) Formuvannia natsionalnoi spozhyvchoi polityky na zasadakh “zelenoi” ekonomiky (na prykladi rynku prodovolchyykh tovariv) [Formation of the national consumer policy on the basis of the “green” economy (on the example of the food market)]. *Ekonomichni innovatsii*, no. 58.
3. Khalina V., Ustilovska A., Vetrova V., Honcharenko P. (2019) Adaptatsiia mekhanizmu vprovadzhennia “zelenykh” zakupivel do vitchyznianskykh ekonomichnykh umov [Adaptation of the mechanism of implementation of “green” purchases to domestic economic conditions]. *Efektivna ekonomika*, no. 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7004> (accessed: 17.04.2020).
4. Baranovska V. (2013) Nastanova shchodo zastosuvannia zelenykh zakupivel v derzhavnomu ta pryvatnomu sektorakh ekonomiky [Guidance on the use of green procurement in the public and private sectors of the economy], 76 p.
5. Zvit u ramkakh Partnerstva YeS dlia okhorony dovkillia i zrostannia u ramkakh prohramy “Ozelenennia ekonomiky u krainakh Skhidnoho partnerstva” (EaP GREEN) [Report under the EU Partnership for Environment and Growth under the program]. URL: <http://www.green-economies-eap.org/topics/sustainablepublicprocurement> (accessed: 17.04.2020).
6. Berzina S. “Zeleni” derzhavni zakupivli [Green procurement]. URL: <http://www.zhiva-planeta.org.ua/upload/zgz-berzina.pdf> (accessed: 13.04.2020).
7. Zeleni publichni zakupivli – malymy krokamy do velykykh peremoh. [Green public procurement is a small step towards great victories]. URL: <https://e-tender.ua/news/zeleni-publichni-zakupivli-malimi-krokami-do-velikih-peremog-139> (accessed: 15.04.2020).
8. Konashchuk N. (2016) Vykorystannia “zelenykh” kryteriiv pid chas zdiisnennia publichnykh zakupivel [The use of green criteria in public procurement]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu “Ostrozka akademiia”*, no. 3(31), pp. 133–136.
9. Turchenko O. (2016) Vprovadzhennia stiikykh (“zelenykh”) zakupivel: zarubizhnyi dosvid [Implementation of sustainable (“green”) purchases: foreign experience]. *Pravnychi chasopys Donetskooho universytetu*. No 1/2, pp. 73–80.
10. 26 zelenykh zakupivel za ekostandartamy YeS uspishno provely v Ukraini [26 green purchases by EU eco-standards have been successfully conducted in Ukraine]. URL: <https://e-tender.ua/news/26-zelenih-zakupivel-za-ekostandartami-yes-uspishno-proveli-173> (accessed: 17.04.2020).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.26:338.46

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-11>**Балацька Н. Ю.**

кандидат технічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки і управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3940-1568>

Balatska Natalia

Kharkov State University of Food Technology and Trade

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Інтеграція України у світову економічну систему актуалізує питання забезпечення ефективного розвитку кожного конкретного суб'єкта господарювання всіх сфер діяльності, серед яких переважну роль відіграють підприємства ресторанного бізнесу. Сучасні підприємства ресторанного бізнесу роблять значний внесок в економічний розвиток держави за рахунок позитивного впливу на вдосконалення інших галузей господарської діяльності, а отже, виступають невід'ємною частиною економіки держави, формуючи при цьому фундамент добробуту населення та розвитку. Дослідження економічних аспектів розвитку має ключове значення для визначення перспектив та можливостей як кожного окремого підприємства ресторанного бізнесу, так і економіки України у цілому. Темпи розвитку, вірний вибір чинників розвитку є джерелом формування конкурентних переваг. Запропонований методичний підхід до оцінки напрямку розвитку підприємства ресторанного бізнесу враховує галузеву специфіку підприємств даної сфери, ґрунтується на матричному підході до оцінки ефективності та інтегрує динамічну взаємозалежну модель комплексного зв'язку ресурсів із витратами та дає змогу визначити пріоритетні напрями вдосконалення існуючої системи управління розвитком підприємства ресторанного бізнесу.

Ключові слова: розвиток, підприємство, ресторанний бізнес, матрична модель, інтегральний показник, напрям розвитку, прогресивний, регресивний, стабільний.

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO DETERMINING THE DEVELOPMENT DIRECTION OF THE RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISE

The integration of Ukraine into the global economic system actualizes the issue of ensuring the effective development of each specific economic entity of all spheres of activity, among which the restaurant business enterprises play a predominant role. Modern restaurant business enterprises make a significant contribution to the economic development of the state due to the positive influence on the improvement of other branches of economic activity, and therefore, they are the integral part of the economy of the state, thus, forming the foundation for the well-being of the population and development. The research of the economic aspects of development is crucial for determining the prospects and opportunities of each specific restaurant business enterprise and the economy of Ukraine as a whole. The pace of development, the correct choice of factors of development is a source of formation of competitive advantages. The article deals with the issue of the management of the restaurant business development in the dynamic environment. In the course of the research, it is argued that the development of any restaurant business is not monotonous and includes not only progressive directions, but also degradation paths that may change progress and lead to certain destruction of certain elements of the socio-economic system. The alternative development directions of the restaurant business enterprise are described: progressive, regressive, stability. The existing methodological approaches to the assessment of the enterprise development are analyzed, their advantages and disadvantages are determined. The system of indicators of development of the restaurant business enterprises is formed, which takes into account their industry specificity by groups of resource, cost and performance indicators and allows to determine the key dominants of development taking into account internal abilities and capabilities. The proposed methodological approach to the estimation of the development direction of the restaurant business enterprise, based on the matrix approach, and is organized on the principle of "resources – costs – results", integrates the dynamic interdependent model of their complex communication and allows to determine priority directions of improvement of the existing system of development management of the restaurant business enterprise.

Keywords: development, enterprise, restaurant business, matrix model, integral indicator, development direction, progressive, regressive, stable.

JEL classification: C13, C51, L82, M21.

Постановка проблеми. Ресторанний бізнес є інтегрованою сферою підприємницької діяльності, яка тісно взаємопов'язана з організацією виробництва, реалізацією ресторанної продукції, організацією її

споживання та спрямована на задоволення потреб споживачів у смачному, здоровому харчуванні, сервісних послугах. За часи свого існування ресторанний бізнес мав як періоди активного розвитку, так і складні

часи, що характеризувалися зупинками та кардинальними змінами, відчував на собі позитивні та негативні настрої суспільства [13]. Сьогодні ресторанний бізнес міцно увійшов у сучасне життя багатьох людей, він став незмінним атрибутом вихідного дня, а також місцем проведення повсякденного дозвілля. Підприємства ресторанного бізнесу є одним із найважливіших чинників економічного розвитку держави (окремого регіону) та виступають невід'ємною частиною економіки, формуючи при цьому фундамент добробуту споживачів, розвитку економіки та туризму. Сфера ресторанного бізнесу в Україні, як і в усьому світі, є однією з високоприбуткових та інвестиційно привабливих. Зважаючи на те, що темпи розвитку, вірний вибір факторів розвитку є джерелом формування конкурентних переваг та забезпечення фінансової стійкості, підвищується зацікавленість керівників, рестораторів та менеджерів проблемами розвитку підприємств ресторанного бізнесу. Це актуалізує питання вдосконалення методичного інструментарію оцінки розвитку підприємств ресторанного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку підприємств присвячено досить велику кількість наукових розробок учених: А.А. Гриценко [1], Д.М. Євдокимової [3], Л.О. Жилінської [4], М.П. Мальської [6], Т.Б. Надтока, А.Г. Виноградова [11], О.В. Поляк, М.С. Шкода [13], В.М. Порохня [14], Л.Є. Сімків [16], Н.Є. Федорової [17], М.В. Чорної, М.С. Коваль [18] та ін. Разом із тим вивчення опублікованих наукових праць із питань методології управління розвитком підприємств свідчить, що існуючі методичні підходи до оцінки розвитку лише фрагментарно враховують специфічні для підприємств ресторанного бізнесу чинники, недооцінка значущості більшості з яких є перешкодою для своєчасного прийняття відповідних управлінських заходів. Вирішення проблем вибору оптимального напрямку розвитку підприємств ресторанного бізнесу повинно ґрунтуватися на комплексній системі показників фінансово-господарської діяльності, яка б створювала можливість усебічно охарактеризувати результати, ефективність використання ресурсів, витрат.

Актуальність проблем розвитку підприємств ресторанного бізнесу, недостатня розробленість теоретико-методологічних та практичних положень стали основою для обґрунтування науково-методичного підходу до оцінки розвитку підприємства ресторанного бізнесу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-методичного підходу до визначення напрямку розвитку підприємств ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. У широкому комплексі споживчих послуг пріоритетне місце займає сфера ресторанного бізнесу. Зберігаючи найкращі традиції національної кухні, заклади ресторанного господарства є візитною карткою гостинності кожної країни, популярною формою проведення дозвілля та спілкування, ознакою престижу і добробуту [15, с. 163]. Сучасна індустрія ресторанного бізнесу постійно розширюється та видозмінюється під впливом різних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Ринок ресторанного бізнесу України є достатньо динамічним, оскільки безпосередньо залежить від коливань попиту споживачів, їхньої платоспроможності та загальних змін в економіці країни [6, с. 42]. Управління розви-

тком у динамічних умовах зовнішнього середовища є найважливішим складником управлінської діяльності будь-якого підприємства ресторанного бізнесу.

Розвиток будь-якого підприємства ресторанного бізнесу не відбувається монотонно і включає не тільки прогресивні напрями, а й шляхи деградації, які можуть змінюватися прогресом, а можуть і призвести до певних руйнувань окремих елементів соціально-економічної системи. У процесі розвитку, що складається з циклічно повторюваних стадій еволюції і стрибків, соціально-економічна система постійно переходить зі стійкого стану в нестійкий, і навпаки. Розвиток, як зазначає Л.Є. Сімків, «...характеризується нерівномірністю, включаючи періоди зростання і спаду» [16, с. 67]. Аналогічної позиції дотримується Д.М. Євдокимова, яка зазначає, що «...розвиток є динамічним багатоваріантним циклічним процесом, який має спіралеподібну форму та виявляється через кількісні та якісні зрушення у структурі системи за збереження її цілісності і стійкості якого забезпечується лише за умов його керованості з боку надсистеми» [3, с. 58]. Зважаючи на це, формами прояву розвитку можуть бути прогрес та регрес (вектори його динаміки або за висхідною, або за низхідною траєкторією [17, с. 13]), відповідно, розвиток підприємства ресторанного бізнесу може бути регресивним або прогресивним.

Слід зазначити, що в умовах динамічності зовнішнього середовища цільовим орієнтиром будь-якого підприємства ресторанного бізнесу повинен бути прогресивний напрям розвитку, оскільки, на нашу думку, прогресивний вектор розвитку – це передусім орієнтація діяльності підприємства ресторанного бізнесу на перспективні потреби споживачів, зміни їхніх смаків та вподобань. В означеному аспекті процес прогресивного розвитку підприємства ресторанного бізнесу може бути представлений як послідовність циклів еволюційної зміни станів соціально-економічної системи всередині циклу зі стрибкоподібним переходом стану наприкінці циклу на якісно новий рівень, що означає початок нового циклу розвитку підприємства ресторанного бізнесу. Дане розуміння прогресивного розвитку ґрунтується на відтворювальному процесі [1, с. 37].

Узагальнюючи вищевикладене, зазначимо, що багатогранність самого поняття «розвиток», наявність альтернативних його форм прояву та домінуючих критеріїв оцінки зумовлюють необхідність огляду існуючих підходів до оцінки рівня розвитку підприємства та їх удосконалення з урахуванням специфіки підприємства сфери ресторанного бізнесу.

Вивчення економічної літератури з питань оцінки рівня розвитку підприємства дає змогу констатувати широке застосування різних підходів.

Так, Л.О. Жилінська [4, с. 44] пропонує розраховувати рівень розвитку підприємства (I_{dev}) не тільки з позиції ефективності функціонування підприємства, а й з урахуванням таких значимих чинників, як вплив зовнішнього середовища та рівень готовності підприємства до впровадження змін та інновацій за такою формулою:

$$I_{dev} = I_{effec} \times \omega_{effec} + I_{out} \times \omega_{out} + I_{imp} \times \omega_{imp} \quad (1)$$

де I_{effec} – інтегральний показник ефективності функціонування підприємства;

I_{out} – інтегральний показник впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства;

I_{imp} – інтегральний показник рівня готовності підприємства до вдосконалення;

ω_{effect} , ω_{out} , ω_{imp} – вагові показники оцінювання ефективності функціонування підприємства, впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства, рівня готовності підприємства до вдосконалення.

Безумовно, даний підхід заслуговує на увагу. Проте вимірювання ефективності функціонування потребує додаткового пояснення, оскільки ефективність узагалі може бути оцінена як економічна, соціальна, виробнича тощо. А зважаючи на галузеву специфіку підприємств різних сфер економічної діяльності, може бути інтерпретована по-різному.

У роботі [18] для оцінки розвитку підприємства пропонується формувати показники з урахуванням специфіки підприємств ресторанного господарства залежно від спрямованості управління розвитком за чотири основними напрямками діяльності: маркетинг, продукція та послуги, персонал та інформаційні технології.

В економічній літературі досить часто оцінка розвитку підприємства здійснюється на основі аналізу потенціалу в динаміці та статичні за допомогою показників фінансово-економічної діяльності. Так, І. Отенко [12, с. 103] пропонує підхід до оцінювання потенціалу на основі функції залежності від часу:

$$Q = Q(t), t \in [0; T], \quad (2)$$

де $[0; T]$ – відрізок, який відображає траєкторію, яка описує вектор розвитку підприємства.

Заслуговує на увагу підхід, згідно з яким оцінка якості розвитку підприємства здійснюється на основі використання кваліметричного підходу [2, с. 35]. Перевагою його застосування є можливість оцінки якості розвитку підприємства з трьох аспектів: якість як відповідність стандартам і технологічним вимогам, якість як основна характеристика продукту та якість як набір споживчих властивостей.

О.Г. Мельник пропонує оцінювати розвиток підприємства за «золотим правилом економіки» [7, с. 324], згідно з яким бізнес-індикатори діяльності підприємства змінюються у такій послідовності:

$$t_{\Pi} > t_O > t_P > t_{AK} > t_{O3} > t_{CB} > t_{\text{ЧП}} > 1, \quad (3)$$

де t_{Π} – темп зміни прибутку;

t_O – темп зміни оборотних активів;

t_P – темп зміни реалізації;

t_{AK} – темп зміни вартості активів;

t_{O3} – темп зміни основних засобів;

t_{CB} – темп зміни собівартості;

$t_{\text{ЧП}}$ – темп зміни чисельності працівників.

Відоме «золоте правило економіки» [11, с. 83] відображає умову еталонної динаміки розвитку підприємства й є основою його подальшої діяльності. Відповідно до «золотого правила економіки», розвиток кожного підприємства ресторанного бізнесу може бути охарактеризований на основі співставлення темпів зміни основних показників фінансово-господарської діяльності, черговість динамічних взаємодій між якими описує тип його розвитку: прогресивний (ефективний), стабільний (стійке функціонування) і регресивний (неефективний).

Визначення напрямку розвитку підприємства ресторанного бізнесу здійснюється на основі запропонованого У.І. Мересте «поля ефективності» [10, с. 21].

Даний підхід ґрунтується на засадах матричного підходу, заснованого на теорії матриць [14, с. 214]. Аналітичним інструментом у цьому разі виступає матричне моделювання як основа вихідної інформації (на вході) й отримання інтегрального показника розвитку підприємства ресторанного бізнесу (на виході). Перевагою даного підходу є можливість розгляду основних показників діяльності підприємства ресторанного бізнесу в динаміці і взаємозв'язку: «ресурси – витрати – результати». У загальному вигляді побудова матриці для визначення напрямку розвитку підприємства ресторанного бізнесу має такий вигляд [10, с. 17]:

$$\varepsilon = \|\varepsilon_{ij}\|_{\vartheta}, \quad (4)$$

де μ_{ij} – елемент матриці (якісний або кількісний фактор розвитку підприємства ресторанного бізнесу);

i – номер рядка ($i = 1, 2, 3, \dots, m$);

j – номер стовпця ($j = 1, 2, 3, \dots, n$);

ϑ – порядок матриці, що відповідає числу кількісних індикаторів, співвідношення яких між собою формує поле оцінки розвитку підприємства ресторанного бізнесу.

Побудова матричної моделі дає змогу простежити принципів відмінність між інтенсивністю зміни результатних, витратних та ресурсних індикаторів розвитку [9, с. 21], зв'язки між якими представляються у вигляді матриці, кожний елемент поля якої є показником інтенсивності. Розширений вид матриці має такий вигляд:

β_1	β_2	\dots	β_n	(5)	
α_1	ε_{11}	ε_{12}	\dots		ε_{1n}
α_2	ε_{21}	ε_{22}	\dots		ε_{2n}
\dots	\dots	\dots	\dots		\dots
α_m	ε_{m1}	ε_{m1}	\dots		ε_{mn}

Наведена матриця складається з n ($n = m$) вихідних кількісних параметрів α_i та рядків β_j , які позначаються в заголовку стовпців таблиці j . Згідно з умовами побудови матриці, кожен елемент матриці розраховується за такою формулою:

$$\varepsilon_{ij} = \frac{\beta_j}{\alpha_i}, \quad (6)$$

де ε_{ij} – елемент матриці (якісний або кількісний фактор розвитку підприємства ресторанного бізнесу);

α_i – кількісний або інтенсивний фактор розвитку;

β_j – результативна ознака;

i – порядковий номер місця в співці ($i = 1, 2, 3, \dots, m$);

j – порядковий номер місця в рядку ($j = 1, 2, 3, \dots, n$).

Наступний етап передбачає обґрунтування системи індикаторів, які будуть включатися до кожного блоку матриці (результативного, витратного та ресурсного). При цьому слід повністю підтримати погляд О.Г. Мельник, відповідно до якого «...у матричній моделі повинні відобразитися максимально узагальнені індикатори абсолютного характеру, інформація з яких отримується з фінансової, статистичної та податкової звітності, даних управлінського обліку, первинної документації, нормативно-правових актів, інструктивних матеріалів тощо. При цьому набувають значення об'єктивність, достовірність та повнота відображеної інформації про конкретні показники виробничо-господарської діяль-

ності підприємства у первинній документації, оскільки пізніше ці індикатори слугуватимуть базою для розрахунку часткових індикаторів» [8, с. 435].

Приймаючи до уваги галузеву специфіку діяльності підприємств ресторанного бізнесу, сформовано систему показників для включення в матричну модель для визначення напряму розвитку (табл. 1).

Слід зазначити, що доцільність розділення показників за трьома групами, які характеризують рівень використовуваних ресурсів, понесених витрат та кінцевих результатів діяльності підприємства ресторанного бізнесу, пояснюється необхідністю відображення причинно-наслідкових зв'язків між показниками: ресурси завжди пов'язані з певним моментом часу, а витрати – з деяким періодом часу; витрати виникають у процесі споживання ресурсів, тобто відбувається трансформація ресурсів через витрати в результаті діяльності підприємства ресторанного бізнесу. При цьому витрати, перебуваючи між ресурсами і результатами, найбільш наближені до результатів діяльності, ніж ресурси. Це, як справедливо зазначає Х. Лурр [5], виступає головним моментом у процесі впорядкування вихідних показників: зростання кожного показника повинно зумовлювати зростання значень наступних показників. Акцентуємо увагу, що під час формування системи показників оцінки розвитку підприємства ресторанного бізнесу були враховані витрати за місцями виникнення відповідно до основних процесів його діяльності: постачання, виробництва, реалізації, управління.

Для оцінки розвитку підприємства ресторанного бізнесу, відповідно до сформованої системи показників (табл. 1), будується матрична модель розміром 19×19, елементами якої є відносні показники, отримані шляхом їх поділу. Структура матриці для оцінки розвитку підприємства ресторанного бізнесу є квадратною, елементи якої розташовані симетрично до головної діагоналі. Поле впорядкованої матриці можна розділити на блоки: блок взаємозв'язків результатів, блок перетворення витрат і ресурсів в результати, блок взаємозв'язків ресурсів. Матричну модель оцінки розвитку підприємства ресторанного бізнесу наведено на рис. 1.

Елементами матриці розвитку підприємницької структури є індекси (темпи зміни) відносних показників (які отримані шляхом ділення даних кожного стовпця на дані кожного ряду), що знаходяться під діагоналлю матриці. Далі, розрахунок значення узагальнюючого інтегрального показника розвитку підприємства ресторанного бізнесу (I^D) здійснюється за такими формулами:

$$I^D = I^P + I^C + I^R + I^{C/R} + I^{ZR} \quad (7)$$

$$I^D = \frac{\sum_{i=1}^{15} \varepsilon_i^P}{n_{\varepsilon^P}} + \frac{\sum_{i=1}^{37} \varepsilon_i^C}{n_{\varepsilon^C}} + \frac{\sum_{i=1}^{42} \varepsilon_i^R}{n_{\varepsilon^R}} + \frac{\sum_{i=1}^{57} \varepsilon_i^{C/R}}{n_{\varepsilon^{C/R}}} + \frac{\sum_{i=1}^{21} \varepsilon_i^{ZR}}{n_{\varepsilon^{ZR}}}, \quad (8)$$

де I^D – інтегральний показник розвитку підприємства ресторанного бізнесу;

I^P – індекс прогресивності зміни результатів;

Таблиця 1

Система показників оцінки розвитку підприємств ресторанного бізнесу

Група показників	Показники	Умовні позначення
Результативні	Прибуток від операційної діяльності	P_1
	Прибуток від основної діяльності	P_2
	Прибуток від іншої операційної діяльності	P_3
	Чиста виручка від реалізації страв (виробів)	P_4
	Чиста виручка від реалізації покупних товарів	P_5
	Чиста виручка від реалізації додаткових послуг (організації дозвілля, доставки їжі за адресою кейтерингу, інші)	P_6
Витратні	Витрати постачання (транспортно-заготівельні, логістичні витрати постачання, інші)	C_1
	Витрати виробництва (витрати кухні на виробництво страв (виробів), витрати бару на виготовлення барної продукції, загальновиробничі витрати, кейтерингові витрати, логістичні витрати виробництва, інші)	C_2
	Витрати реалізації (витрати обслуговування та реалізації ресторанної продукції у залі, витрати реалізації ресторанних послуг, логістичні витрати реалізації, витрати на організацію мобільного харчування, інші)	C_3
	Управлінські витрати (адміністративні витрати; витрати на управління інформаційним потоком: популяризація бренду, маркетингові витрати, комунікаційні витрати, інші)	C_4
	Витрати на оплату праці	C_5
	Витрати на утримання матеріально-технічної бази	C_6
Ресурсні	Загальна площа залів обслуговування споживачів	R_1
	Кількість посадкових місць	R_2
	Чисельність робітників кухні	R_3
	Чисельність обслуговуючого персоналу	R_4
	Чисельність адміністративно-управлінського персоналу	R_5
	Середньорічна вартість необоротних активів	R_6
	Середньорічна вартість оборотних активів	R_7

Джерело: авторська розробка

		Результативна ознака, β_j																					
		Результати (P)						Витрати (C)						Ресурси (R)									
		P ₁	P ₂	P ₃	P ₄	P ₅	P ₆	C ₁	C ₂	C ₃	C ₄	C ₅	C ₆	R ₂	R ₃	R ₄	R ₅	R ₆	R ₇				
Кількісний або інтенсивний фактор розвитку, α_i	Результати (P)	P ₁	1																				
		P ₂	ε_1^P	1																			
		P ₃	ε_2^P	ε_3^P	1																		
		P ₄	ε_4^P	ε_5^P	ε_6^P	1																	
		P ₅	ε_7^P	ε_8^P	ε_9^P	ε_{10}^P	1																
		P ₆	ε_{11}^P	ε_{12}^P	ε_{13}^P	ε_{14}^P	ε_{15}^P	1															
	Витрати (C)	C ₁	ε_1^C	ε_2^C	ε_3^C	ε_4^C	ε_5^C	ε_6^C	1														
		C ₂	ε_7^C	ε_8^C	ε_9^C	ε_{10}^C	ε_{11}^C	ε_{12}^C	$\varepsilon_{1/R}^C$	1													
		C ₃	ε_{13}^C	ε_{14}^C	ε_{15}^C	ε_{17}^C	ε_{18}^C	ε_{19}^C	$\varepsilon_{2/R}^C$	$\varepsilon_{3/R}^C$	1												
		C ₄	ε_{20}^C	ε_{21}^C	ε_{22}^C	ε_{23}^C	ε_{24}^C	ε_{25}^C	$\varepsilon_{4/R}^C$	$\varepsilon_{5/R}^C$	$\varepsilon_{6/R}^C$	1											
		C ₅	ε_{26}^C	ε_{27}^C	ε_{28}^C	ε_{29}^C	ε_{30}^C	ε_{31}^C	$\varepsilon_{7/R}^C$	$\varepsilon_{8/R}^C$	$\varepsilon_{9/R}^C$	ε_{10}^C	1										
		C ₆	ε_{32}^C	ε_{33}^C	ε_{34}^C	ε_{35}^C	ε_{36}^C	ε_{37}^C	ε_{11}^C	ε_{12}^C	ε_{13}^C	ε_{14}^C	ε_{15}^C	1									
	Ресурси (R)	R ₁	ε_1^R	ε_2^R	ε_3^R	ε_4^R	ε_5^R	ε_6^R	ε_{16}^R	ε_{17}^R	ε_{18}^R	ε_{19}^R	ε_{20}^R	ε_{21}^R	1								
		R ₂	ε_7^R	ε_8^R	ε_9^R	ε_{10}^R	ε_{11}^R	ε_{12}^R	ε_{22}^R	ε_{23}^R	ε_{24}^R	ε_{25}^R	ε_{26}^R	ε_{27}^R	$\varepsilon_{1/R}^R$	1							
		R ₃	ε_{13}^R	ε_{14}^R	ε_{15}^R	ε_{16}^R	ε_{17}^R	ε_{18}^R	ε_{28}^R	ε_{29}^R	ε_{30}^R	ε_{31}^R	ε_{32}^R	ε_{33}^R	$\varepsilon_{2/R}^R$	ε_3^R	1						
		R ₄	ε_{19}^R	ε_{20}^R	ε_{21}^R	ε_{22}^R	ε_{23}^R	ε_{24}^R	ε_{34}^R	ε_{35}^R	ε_{36}^R	ε_{37}^R	ε_{38}^R	ε_{39}^R	$\varepsilon_{4/R}^R$	ε_4^R	ε_5^R	ε_6^R	1				
		R ₅	ε_{25}^R	ε_{26}^R	ε_{27}^R	ε_{28}^R	ε_{29}^R	ε_{30}^R	ε_{40}^R	ε_{41}^R	ε_{42}^R	ε_{43}^R	ε_{44}^R	ε_{45}^R	$\varepsilon_{7/R}^R$	ε_8^R	ε_9^R	ε_{10}^R	ε_{11}^R	1			
		R ₆	ε_{31}^R	ε_{32}^R	ε_{33}^R	ε_{34}^R	ε_{35}^R	ε_{36}^R	ε_{46}^R	ε_{47}^R	ε_{48}^R	ε_{49}^R	ε_{50}^R	ε_{51}^R	ε_{11}^R	ε_{12}^R	ε_{13}^R	ε_{14}^R	ε_{15}^R	ε_{16}^R	1		
		R ₇	ε_{37}^R	ε_{38}^R	ε_{39}^R	ε_{40}^R	ε_{41}^R	ε_{42}^R	ε_{52}^R	ε_{53}^R	ε_{54}^R	ε_{55}^R	ε_{56}^R	ε_{57}^R	ε_{16}^R	ε_{17}^R	ε_{18}^R	ε_{19}^R	ε_{20}^R	ε_{21}^R	ε_{22}^R	1	

Умовні позначення:

I^P – прогресивність зміни результатів; I^C – результативність витрат;
 I^R – результативність використання потенціалу ресурсів; $I^{C/R}$ – прогресивність зміни витратоємності ресурсів; $I^{Z/R}$ – прогресивність зміни структури ресурсів

Рис. 1. Матрична модель оцінки розвитку підприємства ресторанного бізнесу

Джерело: розроблено автором на основі [5; 9; 10]

I^C – індекс результативності витрат;
 I^R – індекс результативності використання потенціалу ресурсів;
 $I^{C/R}$ – індекс прогресивності зміни витратоємності ресурсів;
 $I^{Z/R}$ – індекс прогресивності зміни структури ресурсів;

ε_i^P – значення i -го індикатора блоку матриці оцінки прогресивності зміни результатів;
 ε_i^C – значення i -го індикатора блоку матриці оцінки результативності витрат;
 ε_i^R – значення i -го індикатора блоку матриці оцінки результативності використання потенціалу ресурсів;

Таблиця 2

Характеристика напрямків розвитку підприємства ресторанного бізнесу

Значення інтегрального показника	Напрямок розвитку	Характеристика
$P^D > 1$	прогресивний	Ресторанна концепція підприємства ресторанного бізнесу є ефективною, оскільки сформована з урахуванням перспективних потреб споживачів, зміни їхніх смаків та вподобань. Підприємство ресторанного бізнесу підтримує філософію економіки вражень, що дає змогу підтримувати високу цінність ресторанної послуги для споживача
$P^D = 1$	стабільний	Ресторанна концепція підприємства ресторанного бізнесу є стандартною та достатньо поширеною серед підприємств даної сфери діяльності. Перебуваючи в такому стані, підприємство ресторанного бізнесу може розраховувати тільки на короткострокові результати. Для утримання конкурентних переваг і забезпечення ефективної роботи підприємства ресторанного бізнесу необхідне розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо подальшого стратегічного розвитку, оскільки підтримка даного типу розвитку може призвести до втрати клієнта. Слід приділити значну увагу питанням забезпечення максимізації чистої цінності ресторанної послуги для споживача на основі систематичного оновлення меню, розширення спектру додаткових послуг, підвищення сервісу та культури обслуговування.
$P^D < 1$	регресивний	Діяльність підприємства ресторанного бізнесу в цілому оцінюється як неефективна, що зумовлено певними диспропорціями: незадовільною структурою ресурсного потенціалу та низькою ефективністю його використання, недосконалістю формування витрат та ресурсів тощо. Підтримка такого напрямку розвитку може призвести до повної втрати «свого» клієнта та виходу з ринку ресторанного бізнесу. Підприємству слід кардинально змінити загальну ресторанну концепцію та філософію обслуговування.

Джерело: розроблено автором

ε^{CR}_i – значення i -го індикатора блоку матриці оцінки прогресивності зміни витратоємності ресурсів;

ε^{ZR}_i – значення i -го індикатора блоку матриці оцінки прогресивності зміни структури ресурсів;

n – кількість індикаторів оцінки, які формують j -й блок показників матриці розвитку підприємства ресторанного бізнесу.

Характеристику напрямів розвитку підприємства ресторанного бізнесу залежно від значення інтегрального показника наведено в табл. 2.

Слід зазначити, що запропонований підхід до оцінки розвитку підприємства ресторанного бізнесу дає змогу не тільки визначити напрям розвитку (прогресивний, регресивний, стабільний), а й створює можливість діагностувати проблеми в управлінні окре-

мими процесами (постачанням, виробництвом, реалізацією, управлінням) за критеріями «результати», «ресурси» та «витрати». Такий підхід розширює можливості пошуку оптимального «комбінованого» варіанту подальшого розвитку.

Висновки. У результаті проведеного наукового дослідження обґрунтовано науково-методичний підхід до визначення напрямку розвитку підприємства ресторанного бізнесу, який ґрунтується на матричному підході і організований за принципом «ресурси – витрати – результати», інтегрує динамічну взаємозалежну модель їх комплексного зв'язку та дає змогу визначити пріоритетні напрями вдосконалення існуючої системи управління розвитком підприємства ресторанного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Гриценко А.А. Відтворювальна динаміка економічних систем: інститути та діяльність : монографія. URL : <http://ief.org.ua/docs/mg/297.pdf> (дата звернення: 10.04.2020).
2. Грозний І.С. Кваліметрична оцінка якості виробничих процесів. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. 2017. Т. 28(67). № 2. С. 33–36.
3. Євдокимова Д.М. Структурні важелі економічного розвитку. *Стратегія економічного розвитку України*. 2000. № 5. С. 58–63.
4. Жилінська Л.О. Сучасні підходи до оцінки рівня розвитку промислових підприємств. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 1. Т. 1. С. 41–46.
5. Луур Х. Развитие концепции матричного моделирования поля эффективности. *Труды Таллинского политехнического института*. 1989. № 689. С. 18–26.
6. Мальська М.П. Готельний бізнес : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 470 с.
7. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій. Львів : Львівська політехніка, 2010. 344 с.
8. Мельник О.Г. Індикативне забезпечення матричного моделювання на машинобудівних підприємствах. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. *Логістика*. 2008. № 633. С. 433–438.
9. Мересте У. Матрична концепція изучения економічної ефективності (на прикладі порівняльного аналізу динаміки ефективності виробництва європейських країн – членів СЭВ с 1970 по 1977 г.). *Труды Таллинского политехнического института*. 1981. № 506. С. 15–44.

10. Мересте У.И. Основы теории поля эффективности (новый подход к изучению эффективности производства путем ее полносистемного моделирования. *Труды Таллинского политехнического института*. 1985. № 605. С. 5–34.
11. Надтока Т.Б., Виноградов А.Г. «Золотое правило экономики предприятия» как индикатор экономической активности предприятия. *Наукові праці Донецького НТУ. Серія: економічна*. 2009. Вип. 36(1). С. 80–86.
12. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Харьков : ХНЭУ, 2004. 216 с.
13. Поляк О.В., Шкода М.С. Конкурентні переваги ресторанного бізнесу. URL : https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/12628/1/OIP2018_P236-244.pdf (дата звернення: 02.04.2020).
14. Порохня В.М. Моделювання економіки : монографія. Запоріжжя : ЗДІА, 2001. 384 с.
15. Прилепа Н.В. Сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства України та Європи. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 6. Т. 1. С. 163–166.
16. Сімків Л.Є. Економічне зростання як індикатор якості економічних реформ. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 2(4). Ч. 1. С. 66–70.
17. Федорова Н.Є. До питання щодо актуалізації поняття «прогресивний соціально-економічний розвиток». *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. Вип. 27. Ч. 1. С. 12–16.
18. Чорна М.В., Коваль М.С. Особливості управління розвитком підприємств ресторанного господарства. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3710> (дата звернення: 05.04.2020).

References:

1. Hrytsenko A.A. *Vidvoriuvalna dynamika ekonomichnykh system: instytuty ta diialnist* [Reproductive Dynamics of Economic Systems: Institutions and Activities]. Available at: <http://ief.org.ua/docs/mg/297.pdf> (accessed 10 April 2020).
2. Hroznyi I.S. (2017). *Kvalitmetrichna otsinka yakosti vyrobnychykh protsesiv* [Qualimetric quality assessment of production processes]. *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Seriya: Ekonomika i upravlinnia*, vol. 28 (67), no. 2, pp. 33-36 (in Ukrainian).
3. Yevdokymova D.M. (2000). *Strukturni vazheli ekonomichnoho rozvytku*. [Structural levers of economic development]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 5, pp. 58-63 (in Ukrainian)
4. Zhylynska L.O. (2015). *Suchasni pidkhody do otsinky rivnia rozvytku promyslovykh pidpriemstv* [Modern approaches to the level of development of industrial enterprises]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 1 (1), pp. 41–46 (in Ukrainian).
5. Luur H. (1989). *Razvitie koncepcii matrichnogo modelirovaniya polja jeffektivnosti* [Development of the concept of matrix modeling of the efficiency field]. *Trudy Tallinskogo politehnicheskogo institute*, no. 689, pp.18-26 (in Russian).
6. Malska M.P. (2012). *Hotel business* [Hotelnii biznes]. *Tsentr uchbovoi literatury*, Kyiv, 470 p.
7. Melnyk O. H. (2010). *Systemy diahnozyky diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterialna kontseptsii ta instrumentarii* [Systems of diagnostics of activity of machine-building enterprises: polycriteria concept and tools]. Lviv: Vyd-vo Nats. un-tu «Lvivska politehnika», 344 p. (in Ukrainian).
8. Melnyk O.H. (2008). *Indykativne zabezpechennia matrychnoho modeliuвання na mashynobudivnykh pidpriemstvakh* [Indicative provision of matrix modeling at machine-building enterprises.]. *Visnyk Nats. un-tu "Lvivska politehnika"*. *Lohistyka*, no. 633, pp. 433-438 (in Ukrainian).
9. Mereste U. I. (1981). *Matrichnaja koncepcija izuchenija jekonomicheskoy jeffektivnosti (na primere sravnitel'nogo analiza dinamiki jeffektivnosti proizvodstva evropejskikh stran – chlenov SJeV s 1970 po 1977 gg.)* [The matrix concept of the study of economic efficiency (on the example of a comparative analysis of the dynamics of production efficiency of European countries – CMEA members from 1970 to 1977)]. *Trudy Tallinskogo politehnicheskogo institute*, no. 506, pp. 15-44 (in Russian).
10. Mereste U.I. (1985). *Osnovy teorii polja jeffektivnosti (novyj podhod k izucheniju jeffektivnosti proizvodstva putem ee polno-sistemnogo modelirovaniya* [Fundamentals of the field efficiency theory (a new approach to the study of production efficiency through its full-system modeling)]. *Trudy Tallinskogo politehnicheskogo institute*, no. 605, pp. 5-34 (in Russian).
11. Nadтока Т.Б., Виноградов А.Г. (2009). «Zolotoe pravilo jekonomiki predpriyatija» kak indikator jekonomicheskoy aktivnosti predpriyatija [The golden rule of enterprise economics as an indicator of the economic activity of an enterprise]. *Naukovi pratsi Donetskoho NTU. Seriya: ekonomichna*, Vol. 36(1), pp. 80-86 (in Russian).
12. Otenko I.P. (2004). *Metodologicheskie osnovy upravlenija potencialom predpriyatija* [Methodological foundations of enterprise potential management]. *Har'kov: Izd. HNJeU*, 216 p. (in Russian).
13. Poliak O.V., Shkoda M.S. (2018). *Konkurentni perevahy restorannoho biznesu* [The competitive advantages of the restaurant business]. Available at: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/12628/1/OIIP2018_P236-244.pdf (accessed 20 April 2020).
14. Porokhnia V. M. (2001). *Modeliuвання ekonomiky* [Modeling the economy.]. *Zaporizhzhia : ZDIA*, 384 p. (in Ukrainian).
15. Prylepa N.V. (2017). *Suchasni tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva Ukrainy ta Yevropy* [Modern tendencies of development of restaurant economy of Ukraine and Europe]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 6(1), pp. 163-166 (in Ukrainian).
16. Simkiv L.Ye. (2015). *Ekonomichne zrostannia yak indykator yakosti ekonomichnykh reform* [Economic growth as an indicator of the quality of economic reforms]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnogo universytetu. Seriya Ekonomika*, vol. 2(4), pp. 66-70 (in Ukrainian).
17. Fedorova N.Ye. (2017). *Do pytannia shchodo aktualizatsii poniattia «prohresyvnyi sotsialno-ekonomichniy rozvytok»* [On the issue of actualization of the concept of "progressive socio-economic development"]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnogo humanitarnogo universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, vol. 27(1), pp. 12-16 (in Ukrainian).
18. Chorna M.V., Koval M. S. (2015). *Osoblyvosti upravlinnia rozvytkom pidpriemstv restorannoho hospodarstva* [Features of managing the development of restaurants]. *Efektivna ekonomika*, no. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3710> (accessed 05 April 2020).

УДК 620.98:69.003.13]:621.31

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-12>**Беляєв С. В.**кандидат технічних наук, доцент,
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9323-249X>**Беляєва Н. С.**кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8833-1493>**Bieliiaiev Sergij**

Kyiv National University of Technologies and Design

Bieliiaieva Nataliia

Kyiv National University of Trade and Economics

ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ЕНЕРГОАУДИТУ БУДІВЕЛЬ ЯК СКЛАДНИКА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОГО ПРОЄКТУ

У статті проведено дослідження підходів та складників проведення енергоаудиту як першого етапу розроблення енергоефективного проєкту як основного напрямку поліпшення енергозбереження у будинках та досягнення енергетичної ефективності. Визначено, що впровадження заходів на основі грамотно проведеного енергоаудиту здатне скоротити витрати в опалювальний сезон на 20–60%. Виокремлено групи підприємств відповідно до рівня енергоспоживання. Обґрунтовано, що для того щоб перевести будинок з класу С у клас А, треба підвищити його енергоефективність у три рази. Досліджено систему показників для розрахунку енергетичної ефективності будівель. Виділено основні види енергетичного аудиту, які пропонують діючі фірми у сфері проведення енергоаудиту. Визначено обов'язкові напрями проведення сертифікації енергетичної ефективності відповідно до законодавства України. Проаналізовано складники типового звіту з енергетичного аудиту вже спорудженої будови. Досліджено види та склад робіт під час проведення різних напрямів енергоаудиту. Визначено обов'язкові енергозберігаючі заходи в межах реалізації енергоефективного проєкту.

Ключові слова: енергоаудит, енергетичний аудит, енергоефективний проєкт, енергозбереження, енергетична ефективність, рівень енергоспоживання, сертифікація енергетичної ефективності, енергетичний менеджмент, енергетичні стандарти.

APPROACHES TO A BUILDING ENERGY AUDIT REALIZATION AS A COMPONENT OF AN ENERGY EFFICIENT PROJECT

The article investigates the approaches and components of an energy audit conducting as the first stage in the development of an energy-efficient project, as the main direction for improving energy saving at buildings and achieving energy efficiency. It is determined that 2/3 of the energy in buildings is spent on heating and air conditioning, but modern technologies can significantly reduce this figure. It is determined that the implementation of measures based on a competent energy audit can reduce costs in the heating season by 20-60%. The groups of enterprises are separated according to the level of energy consumption. It is justified that to convert a house from class C to class A, it is necessary to increase its energy efficiency by 3 times. It is determined that of several hundred houses, 60% of them have class E energy efficiency, 20% have class F level. The system of indicators for calculating the energy efficiency of buildings is investigated. It is determined that the energy performance of buildings is determined by the calculation method, which is specified in the legislatively approved methodology. It is researched that modern companies offer several types of energy audits. The main types of energy audit, which are offered by existing companies in the field of energy audit, are highlighted. Mandatory directions of conducting energy efficiency certification in accordance with the legislation of Ukraine have been determined. It is determined that the result of works on energy audit is an information product, designed in the form of a technical report. The components of a typical energy audit report of a building have been analyzed. The types and composition of works in conducting different directions of energy audit are investigated. Mandatory energy saving measures have been identified within the framework of the implementation of an energy efficient project. It is determined that the main purpose of conducting an energy audit is to consider not only the determination of how efficiently the fuel and energy resources are used, but, to develop recommendations for reducing their consumption.

Keywords: energy audit, energy efficiency project, energy saving, energy efficiency, energy consumption, certification of energy efficiency, energy management, energy standards.

JEL classification: G51, K32, M42, O22, Q40.

Постановка проблеми. Енергоаудит – це модне слово, яке сьогодні у багатьох на слуху. Модним його зробили актуальні тарифи на комунальні послуги та більш «європейський» погляд на енергозбереження. В Україні на опалення витрачається в середньому в три рази більше енергоресурсів, ніж, наприклад, у сусідній

Польщі. Ситуація складається така, що близько 9,5 мільярдів кубометрів газу просто «губляться» з тих 18 мільярдів, які «спалюють» для генерації тепла. Як один із необхідних варіантів зміни, виправлення такої ситуації має виступати термомодернізація більшості будівель, причому як старих, так і ще на стадії проєк-

тування нових, що мають урахувати такі принципи побудови.

Таким чином, власники як приватних будинків, так і підприємств сьогодні всерйоз підійшли до проблеми енергоефективності. Досвід останніх років показує, що пошук енергоефективних рішень і залучення нових технологій у будівництво і ремонт дають змогу економити значні суми. Грамотно організований енергоаудит та використання будь-яких рекомендацій фахівців здатні скоротити витрати в опалювальний сезон на 20–60%.

Енергоаудит, або енергетичне обстеження будівель та споруд (підприємств та організацій), являє собою оцінку всіх складників діяльності підприємства – об'єкта обстеження, які пов'язані з витратами на паливо, енергію різних видів, воду і деякі енергоносії. Подібні обстеження необхідні для виявлення рівня потенціалу енергозбереження, адже навіть нові будинки можуть мати дефекти в стінах, перекритті, підлозі, а це за собою потягне щомісячні витрати на утримання такої будівлі. Усе це й обґрунтовує актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «енергетичний проект», «енергоаудит» є доволі молодими, тому існує доволі мало наукових праць вітчизняних учених, присвячених даному напрямку досліджень. Серед останніх видань варто відзначити праці: В.В. Скриля (2016 р.), який розглянув європейський досвід фінансування енергоефективних проектів та можливість його імплементації в Україні [1]; В.П. Яковчука (2017 р.), який на основі розгляду механізму проведення енергоаудиту запропонував алгоритм енергетичного обстеження, який базується на комплексному економіко-технологічному аналізі об'єкта та його енергосистем [2]; М.П. Чучаліна (2017 р.), котрий акцентує увагу на ризиках швидкого зростання тарифів на енергоресурси за повільного підвищення енергоефективності будівель [3]. Окрім того, заслуговує на увагу праця В. Худолій (2018 р.), яка розглядала проблеми та перспективи підвищення ефективності використання енергоресурсів в Україні в аспекті вивчення енергоефективності як частини енергетичної трилеми [4]. Водночас відсутні сутнісні напрацювання щодо підходів до проведення енергоаудиту, дослідження його як

необхідного складника під час розроблення енергоефективного проекту.

Мета статті полягає у дослідженні підходів та складників проведення енергоаудиту як першого етапу розроблення енергоефективного проекту, як основного напрямку поліпшення енергозбереження у будинках та досягнення енергетичної ефективності.

Виклад основного матеріалу. Варто розуміти, що головною метою проведення енергоаудиту доцільно вважати не тільки визначення того, наскільки ефективно використовуються паливно-енергетичні ресурси, а саме розроблення рекомендацій для скорочення їх споживання.

У контексті цього необхідно враховувати, що існують різні групи підприємств залежно від рівня споживання енергії (рис. 1).

Щоб будинок класу С отримав клас А (найвищий рівень енергоефективності), необхідно в три рази збільшити його енергоефективність. Як свідчить практика, із кількох сотень будинків, які проводили енергоаудит, 60% мають клас енергоефективності Е, 20% – на рівні класу F. Також зустрічаються й будівлі класу D, С (найнижча енергоефективність), що особливо характерно для старих споруд та будівель.

Виходячи із цього, саме здійснення енергоаудиту ще на етапі прийняття рішення про впровадження енергоефективного проекту дасть конкретні відповіді на коло запитань:

1. Де і з якої причини на підприємстві/будівлі неефективно витрачається енергія (тепло, вода, світло)?
2. Наскільки ці втрати критичні для підприємства/будівлі на даний момент часу і в найближчій перспективі?
3. Які заходи можна впровадити для підвищення енергоефективності такого підприємства/будівлі?
4. Яка орієнтовна вартість запропонованих заходів?
5. В якій пріоритетності необхідно впроваджувати запропоновані заходи за відсутності належного фінансування?

Загалом об'єктами енергетичного аудиту виступають не тільки підприємства/будівлі, перелік є доволі широким [7]:

– підприємства, господарські об'єкти, організації, установи;

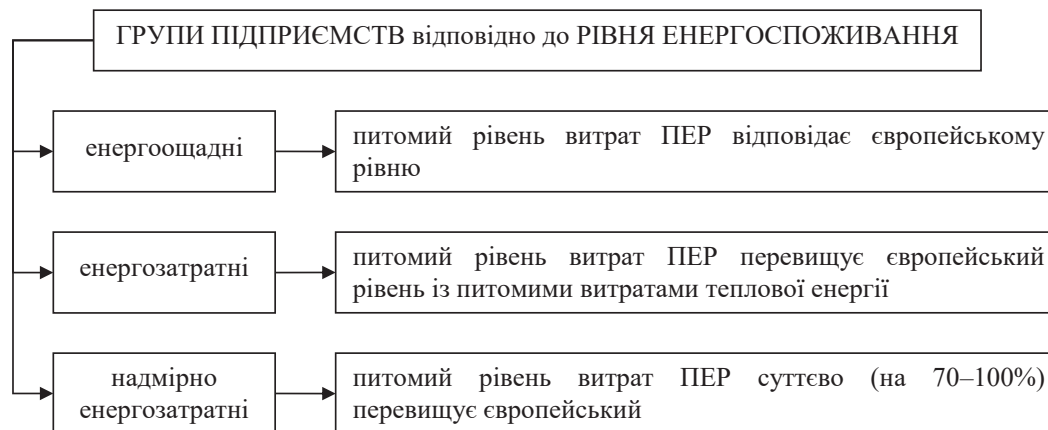


Рис. 1. Групи підприємств відповідно до рівня енергоспоживання

Джерело: складено авторами на основі [5; 6]

- будівлі, споруди, суб'єкти господарювання;
- виробниче та технологічне обладнання;
- технологічні процеси;
- системи електро-, тепло-, паливо-, водопостачання;
- технологічна документація та звітність суб'єкта господарювання у сфері енергозбереження;
- проекти планів будівництва, реконструкції, ліквідації об'єктів господарської діяльності.

Якщо розглядати енергоаудит будівлі, то варто розглядати це поняття, починаючи, власне, із властивостей самих будівель. Відповідно до чинного законодавства України, енергетична ефективність будівлі – це властивість будівлі, що характеризується кількістю енергії, необхідної для створення належних умов проживання та/або життєдіяльності людей у такій будівлі [8, ст. 1].

Під час розрахунку енергетичної ефективності для будівель необхідно використовувати певну систему показників (рис. 2).

Варто враховувати, що показники енергетичної ефективності будівель визначаються розрахунковим методом, який предствлений у законодавчо затвердженій методиці (Методика визначення енергетичної ефективності будівель, затвердженої Мінрегіон України [9]).

Виходячи із цього, можливо зазначити, що енергоаудит будівлі полягає у технічному обстеженні теплоізоляційної оболонки та інженерних систем будівлі (систем опалення, вентиляції, охолодження, кондиціювання, освітлення, гарячого водопостачання, стислого повітря, електропостачання, газопостачання та інших систем будівлі, у яких використовуються будь-які паливно-енергетичні ресурси (ПЕР)) із визначенням достовірних даних щодо реального стану енергоспоживання будівлі, ефективності використання ПЕР під час експлуатації будівлі (фактичних або розрахункових показників енергетичної ефективності будівлі), що передбачає [10]:

- проведення аналізу архітектурно-планувальних рішень;

– встановлення теплотехнічних показників теплоізоляційної оболонки будинку та енергетичних характеристик інженерного обладнання, структури енерговитрат упродовж періоду опалювання та охолодження;

– визначення відповідності фактичного енергоспоживання нормативним значенням (оцінка відповідності фактичних або розрахункових показників енергетичної ефективності будівлі встановленим мінімальним вимогам до енергетичної ефективності будівлі);

- визначення потенціалу енергозбереження;
- розроблення технічно та економічно обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення рівня енергетичної ефективності будівлі разом з оцінкою надійності, безпечності, якості та економічності функціонування будівлі та інженерних систем.

Таким чином, об'єктом енергетичного аудиту виступає об'єкт будівництва, будівля житлового та громадського призначення або відокремлена її частина, що експлуатується або підготовлена до експлуатації. Якщо об'єктом аудиту виступає підприємство, то енергоаудит підприємства розуміється як енергетичне обстеження підприємства для оцінки роботи всіх процесів із погляду споживання енергії, складання балансів, визначення причин і обсягів утрат енергії в усіх її проявах, аналіз потенціалу енергозбереження.

Сучасні компанії пропонують кілька різновидів енергоаудитів: експрес у стислі терміни, теплоаудит окремого процесу на виробництві, комплексний аудит будівлі. Також розрізняють первинний, передексплуатаційний, чергові та позачергові енергоаудити. Вибирати послугу слід виходячи з поставлених цілей. Загалом можна виділити два основні види енергетичного аудиту, які проводяться діючими організаціями: експрес-енергоаудит та комплексний енергоаудит. Також можуть бути проведені енергетичні аудити окремих інженерних систем (рис. 3).



Рис. 2. Показники енергетичної ефективності будівель

Джерело: складено авторами на основі [9]



Рис. 3. Основні види енергетичного аудиту будівель

Джерело: складено авторами на основі [11]

Під час дослідження підходів до провадження енергетичного аудиту варто розглянути таке поняття, як «сертифікація енергетичної ефективності». У процесі такого виду енергетичного аудиту [12]:

- здійснюється аналіз інформації щодо фактичних або проектних характеристик огорожувальних конструкцій та інженерних систем;
- оцінюється відповідність розрахункового рівня енергетичної ефективності встановленим мінімальним вимогам до енергетичної ефективності будівель;
- надаються рекомендації щодо підвищення рівня енергетичної ефективності будівель, що враховують місцеві кліматичні умови, є технічно та економічно обґрунтованими.

Відповідно до законодавства України, є низка напрямів, які обов'язково мають піддаватися проведенню сертифікації енергетичної ефективності (рис. 4). При цьому варто розуміти, що ці напрями відрізняються від прийнятого у законодавстві поділу: «компанія», «корпорація», «організація», «підприємство», «установа», «фірма» [13]; під час проведення енергоаудиту варто керуватися іншою класифікацією.

Результатом робіт з енергоаудиту є інформаційний продукт, оформлений у вигляді технічного звіту. Виходячи із цього, можна зазначити, що енергетичний аудит – це комплексне енергетичне обстеження підприємства, що включає: збір вихідних даних, складання балансів споживання та розподілу енергії, аналізу фінансової та технічної інформації, виявлення нераціональних втрат, розроблення енергозберігаючих заходів, видачу рекомендацій і визначення ефекту від їх упровадження [14].

Типовий звіт з енергетичного аудиту вже спорудженої будови передбачає наявність таких складників [15]:

1. Вступ та нормативні посилання.
2. Короткий опис існуючого енергетичного господарства підприємства, інформація про об'єкт

(кліматичні дані згідно з нормативною документацією; кліматичні дані за розрахунковий період; умови мікроклімату; загальна характеристика будівлі).

3. Прилади, методики, що використовувалися під час проведення енергоаудиту.

4. Теплові втрати та характеристики огорожувальних конструкцій будівлі (теплові витрати (загальна інформація): стіни; вікна; вітражі; ліхтарі; двері; крівля/дах; підлога/підвал; діючі тарифи на енергоресурси).

5. Опис огорожувальних конструкцій та інженерних систем споруди (аналіз існуючого положення із зазначенням недоліків та визначенням енерговитратних вузлів).

6. Енергоспоживання (характеристика роботи існуючих систем виробництва і споживання енергії з наданням відповідних графіків, діаграм і таблиць).

7. Динаміка використання ТЕР.

8. Заходи з енергозбереження (наприклад – утеплення стін, крівлі/даху тощо; заміна вікон/дверей; модернізація системи опалення та ГВП, вентиляції, освітлення тощо. Неокупні заходи. Результуюча таблиця по заходах з енергозбереження. Зведені дані про енергоощадні заходи).

9. Екологічні вигоди.

10. Додатки.

У результаті проведення таких видів робіт замовник отримує:

- технічний звіт про проведене енергетичне обстеження (енергоаудит);
- рекомендації щодо підвищення ефективності використання ПЕР і зниження витрат на енергозабезпечення;
- енергетичний паспорт.

Для проведення енергетичного аудиту необхідно використовувати методики та наукові розробки, що базуються на національних та європейських стандартах, зокрема [7; 16]:

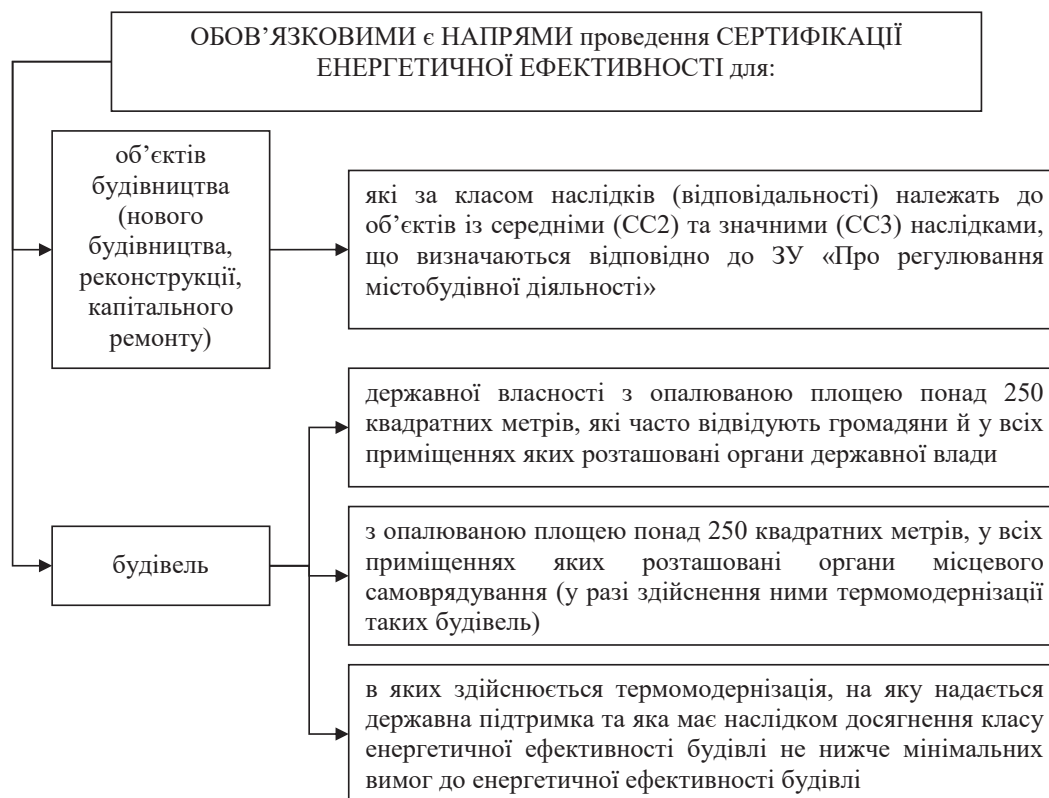


Рис. 4. Обов'язкові напрями проведення сертифікації енергетичної ефективності відповідно до законодавства України

Джерело: складено авторами на основі [8, ст. 7]

- ДСТУ ISO 50002:2016 (ISO 50002:2014, IDT) «Енергетичні аудити. Вимоги та настанова щодо їх проведення».

- ДСТУ ISO 50003:2016 (ISO 50003:2014, IDT) «Системи енергетичного менеджменту. Вимоги до органів, які проводять аудит і сертифікацію систем енергетичного менеджменту».

- ДСТУ ISO 50004:2016 (ISO 50004:2014, IDT) «Системи енергетичного менеджменту. Настанова щодо впровадження, супровід та поліпшення системи енергетичного менеджменту».

- ДСТУ ISO 50006:2016 (ISO 50006:2014, IDT) «Системи енергетичного менеджменту. Вимірювання рівня досягнутої/досяжної енергоефективності з використанням базових рівнів енергоспоживання та показників енергоефективності. Загальні положення та настанова».

- ДСТУ ISO 50015:2016 (ISO 50015:2014, IDT) «Системи енергетичного менеджменту. Вимірювання та верифікація рівня досягнутої/досяжної енергоефективності організацій. Загальні принципи та настанова».

Варто розуміти, що стандарти України з енергетичного аудиту та енергетичного менеджменту гармонізовані з міжнародними нормативними документами.

Окрім того, стандарт ДСТУ Б В.2.2-39:2016 «Методи та етапи проведення енергетичного аудиту будівель» [6; 10] встановлює вимоги до методів проведення енергетичного аудиту будівель, що приймаються до експлуатації та експлуатуються, їхніх інженерних

систем, вибору об'єктів аудиту, до складу робіт із проведення енергетичного аудиту будівель, алгоритму ведення енергетичного аудиту будівель, аналізу отриманих результатів, до оформлення звітної документації з енергетичного аудиту будівель або їхніх відокремлених частин. Документ також містить посилення на нормативні акти та нормативні документи, що стосуються енергозбереження та енергоаудиту.

Наприклад, компанія SAEN [17], яка, власне, й займається проектуванням, установкою, сервісом та обслуговуванням систем альтернативної енергетики, енергоаудитом, пропонує такі енергозберігаючі заходи на основі технічного звіту після проведення енергоаудиту, які мають бути передбачені в енергоефективному проєкті (табл. 1).

Окрім того, існує таке поняття, як «енергоаудит для приватних осіб». У такому разі енергоаудит, як правило, складається з двох основних етапів: виявлення точок тепловтрат за результатами тепловізійної зйомки та розрахунок тепловтрат об'єкта, на підставі якого готується рекомендаційний комплекс заходів з утеплення будинку. Також може бути запропонований такий напрям, як аналіз ефективності роботи системи опалення, на підставі якого готується рекомендаційний комплекс заходів, покликаних поліпшити ефективність системи опалення.

Висновки. Енергоефективність – це раціональне використання енергетичних ресурсів. У енергоефективних об'єктах споживається менше електроенергії, але рівень енергетичного забезпечення будівлі залишається той самий. Якщо порівняти цей термін з енергозбере-

Таблиця 1

Типові рекомендовані енергозберігаючі заходи

Житлова будівля	Підприємство
Скорочення теплових втрат огорожувальних конструкцій (стіни, вінка, крівля/дах, фундамент)	
Енергозберігаюче зовнішнє і внутрішнє освітлення (діодне)	Енергозберігаюче зовнішнє і внутрішнє освітлення
Встановлення систем водопостачання і водовідведення	Встановлення або модернізація систем водопостачання і водовідведення
Формування і модернізація індивідуального теплового пункту	Формування індивідуальних теплових пунктів і котельнь
Влаштування обліку, моніторингу і управління технологічними процесами	Встановлення автоматизованої системи управління технологічними процесами
Погодозалежне регулювання теплових пунктів і котельних	Встановлення і модернізація конденсаторних установок компенсації реактивної потужності
Встановлення вентиляції з рекуперацією тепла	Встановлення або модернізація систем опалення, вентиляції і кондиціювання
Використання альтернативних джерел енергії та їх комбінація з діючими системами будівлі (газові котли, електрокотли, твердопаливні котли, теплові насос, сонячні колектори, сонячні батареї)	
x	Встановлення й обслуговування внутрішніх та зовнішніх систем енергопостачання
x	Встановлення систем аварійного і резервного енергопостачання

Джерело: представлено на основі інформації [17]

женням, то його відмінністю буде не економія енергії, а її ефективне використання не на шкоду споживачам. Саме тому енергоефективні проекти є виправданими. Близько 40% усієї енергії, що споживається у світі, використовується в будівлях. Вони є основними споживачами енергії й головними джерелами викидів парникових газів (навіть більше, ніж транспорт). Дві третини цієї енергії витрачається на опалення і кондиціювання, однак сучасні технології дають змогу значно скоротити цей показник. Теплоізоляція будівель є одним із найкращих ефективних способів вирішення проблеми. Будинки з хорошою теплоізоляцією споживають менше енергії на опалення та охолодження, а отже, спалюється менше палива і менше CO₂ потрапляє в атмосферу. Що

важливо, енергоефективний будинок дає низку переваг власнику: низькі рахунки за опалення, комфортний мікроклімат і гарну звукоізоляцію.

Потенціал енергозбереження величезний для всього світу, а збережена енергія – найдешевша. Енергозбереження в будівлях можна розглядати як рівноцінний ресурс розвитку системи теплопостачання. Важливо підкреслити економічну доцільність інвестування в сучасні матеріали і технології енергоефективного будівництва. Додаткові інвестиції в збільшення теплозахисту (велика товщина теплоізоляції), скління з високим опором теплопередачі та інші технології будуть багаторазово повернуті за рахунок великої економії у споживанні енергії під час життєвого циклу будівлі.

Список використаних джерел:

1. Скриль В.В., Василенко Є.Р. Фінансування енергоефективних проектів: досвід європейських країн та його імплементація в Україні. *Вісник Полтавського університету*. 2016. URL : http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/544/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F_%D0%A1%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%BB%D1%8C%20-%20%D0%9F%D0%94%D0%A4.pdf (дата звернення: 06.04.2020).
2. Якобчук В.П., Тищенко С.В., Ярош С.В. Теоретико-методичні основи проведення енергетичного аудиту. *Агросвіт*. 2017. № 7. С. 51–56. URL : http://www.agrosvit.info/pdf/7_2016/10.pdf (дата звернення: 05.04.2020).
3. Чучалін М.П. Впровадження енергозберігаючих та енергоефективних технологій у сучасному будівництві. *Інтернаука*. 2017. № 1 (23). С. 13–18.
4. Khudolei V., Ponomarenko T., Prokopenko O. Energy efficiency as a part of energy trilemma. *Scientific bulletin of Polissia*. 2018. № 1(13). P. 201–208. DOI : 10.25140/2410-9576-2018-1-1(13)-201-208. (дата звернення: 05.04.2020).
5. Жовтянський В.А. Від енергозбереження до енергоефективності. *Енергетика: історія, сучасність і майбутнє*. 2013. № 2. URL : <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-2/section-3> (дата звернення: 29.03.2020).
6. ДСТУ Б В.2.2-39:2016 Методи та етапи проведення енергетичного аудиту будівель. *БУДСТАНДАРТ Online: сервіс документів* : офіційний сайт. URL : http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=65421 (дата звернення: 04.04.2020).
7. Енергетичний аудит. *Всеукраїнська громадська організація «Вища рада енергоаудиторів та енергоменеджерів України»* : офіційний сайт. URL : <http://ukrenergiaudit.org.ua/diyalnist/energoaudit.html> (дата звернення: 06.04.2020).
8. Про енергетичну ефективність будівель : Закон України від 22.06.2017 № 2118-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-19> (дата звернення: 08.04.2020).
9. Про затвердження Методики визначення енергетичної ефективності будівель : Наказ Мінрегіон України від 11.07.2018 № 169. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0822-18#n14> (дата звернення: 08.04.2020).
10. Енергетичний аудит будівлі. *Державні будівельні норми України* : офіційний сайт. URL : https://dbn.co.ua/blog/energetichnij_audit_budivli/2017-04-08-24531 (дата звернення: 10.04.2020).
11. Енергетичний аудит будинку: встановлення діагнозу та план лікування. *Асоціація енергоаудиторів України* : офіційний сайт. URL : <https://aea.org.ua/2014/06/energetichnij-audit-budinku-vstanovlennya-diagnozu-ta-plan-likuvannya/> (дата звернення: 04.04.2020).

12. Енергетичний сертифікат будівлі. *TOB «One Project»* : офіційний сайт. URL : http://project.one/energo-certifikate?gclid=EA1aIQobChMIxvTR6uKw6AIVi6oYCh0eKgDuEAMyASAAEgK46fD_BwE (дата звернення: 04.04.2020).
13. Беляєва Н.С. Компанія, корпорація, організація, підприємство, установа, фірма: законодавче обґрунтування застосування понять. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 3(71). С. 164–172. DOI : <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-24> (дата звернення: 12.04.2020).
14. Енергетичний аудит. *BTS-Engineering* : офіційний сайт. URL : <http://energoaudit.com.ua/ua/services/energoaudit/> (дата звернення: 01.04.2020).
15. Звіт з енергетичного аудиту. *TOB «Альфа-ЕСКО»*. 2016. URL : https://aea.org.ua/wp-content/uploads/sample-rep/aESCO_Sample_energoaudit_report_DNZ.pdf (дата звернення: 04.04.2020).
16. Енергетичний аудит та менеджмент. *Держенергоєфективності (Державне агентство з енергоєфективності та енергозбереження України)* : офіційний сайт. URL : <https://sae.gov.ua/uk/business/energetichny-audit-ta-manadzment> (дата звернення: 10.04.2020).
17. Энергоаудит. *SAEN «Системы альтернативной энергетики»* : официальный сайт. URL : <https://saen.com.ua/energoaudit.html> (дата звернення: 04.04.2020).

References:

1. Skryl V.V., Vasilenko E.R. (2016) Finansuvannya energhoefektyvnykh proektiv: dosvid jevropejskykh krajin ta jogho implementacija v Ukrainu [Financing of energy efficiency projects: experience of European countries and its implementation in Ukraine]. *Visnyk Poltavskogo universytetu* [Bulletin of Poltava University]. Available at: http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/544/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F_%D0%A1%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%BB%D1%8C%20-%20%D0%9F%D0%94%D0%A4.pdf (accessed: 06 April 2020).
2. Yakobchuk V.P., Tishchenko S.V., Yarosh S.V. (2017) Teoretyko-metodychni osnovy provedennja energhetychnogho audytu [Theoretical and methodological bases of energy audit]. *Aghrosvit* [Agro-world]. No 7, P. 51-56. Available at: http://www.agrosvit.info/pdf/7_2016/10.pdf (accessed: 05 April 2020).
3. Chuchalin M.P. (2017) Vprovadzhenja energhozberighajuchykh ta energhoefektyvnykh tekhnologhij u suchasnomu budivnyctvi [Introduction of energy-saving and energy-efficient technologies in modern construction]. *Ynternauka* [Internship]. No 1 (23), P. 13-18. (accessed: 06 April 2020).
4. Khudolei V., Ponomarenko T., Prokopenko O. (2018) Energy efficiency as a part of energy trilemma. *Scientific bulletin of Polissia*. No. 1(13), P. 201-208. Available at: DOI: 10.25140/2410-9576-2018-1-1(13)-201-208. (accessed: 05 April 2020).
5. Zhovtyansky V.A. (2013) Vid energhozberezhenja do energhoefektyvnosti [From energy saving to energy efficiency]. *Energhejtyka: istorija, suchasnistj i majbutnje* [Energy: history, present and future], no. 2. Available at: <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-2/section-3> (accessed: 29 March 2020).
6. DSTU B V.2.2-39:2016 Metody ta etapy provedennja energhetychnogho audytu budivelj [DSTU B V.2.2-39: 2016 Methods and stages of conducting energy audits of buildings]. *BUDSTANDART Online: servis dokumentiv* [BUDSTANDART Online: document service] : official website. Available at: http://online.budstandart.com.ua/catalog/doc-page.html?id_doc=65421 (accessed: 04 April 2020).
7. Energhetychnyj audyt [Energy audit]. *Vseukrajinsjka ghromadsjka orghanizacija «Vyshha rada energhoaudytoriv ta energhomenedzheriv Ukrainy»* [All-Ukrainian Non-Governmental Organization «High Council of Energy Auditors and Energy Managers of Ukraine»] : official website. Available at: <http://ukrenergoaudit.org.ua/diyalnist/energoaudit.html> (accessed: 06 April 2020).
8. Pro energhetychnu efektyvnistj budivelj [About the energy efficiency of buildings] : Law of Ukraine from 22 June 2017, no. 2118-VIII. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-19> (accessed: 08 April 2020).
9. Pro zatverdzhennja Metodyky vyznachennja energhetychnoji efektyvnosti budivelj [About approval of the Methodology for determining the energy efficiency of buildings] : Order of the Ministry of Regional Development of Ukraine from 11 July 2018, no. 169. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0822-18#n14> (accessed: 08 April 2020).
10. Energhetychnyj audyt budivli [Energy audit of the building]. *Derzhavni budiveljni normy Ukrainy* [State building codes of Ukraine] : official website. Available at: https://dbn.co.ua/blog/energetichnij_audit_budivli/2017-04-08-24531 (accessed: 10 April 2020).
11. Energhetychnyj audyt budynku: vstanovlennja diaghnozu ta plan likuvannja [Home energy audit: diagnosis and treatment plan]. *Asociacija energhoaudytoriv Ukrainy* [Association of Energy Auditors of Ukraine] : official website. Available at: <https://aea.org.ua/2014/06/energetichnij-audit-budinku-vstanovlennja-diagnozu-ta-plan-likuvannja/> (accessed: 04 April 2020).
12. Energhetychnyj sertifikat budivli [Building energy certificate]. «One Project» Ltd: official website. Available at: http://project.one/energo-certifikate?gclid=EA1aIQobChMIxvTR6uKw6AIVi6oYCh0eKgDuEAMyASAAEgK46fD_BwE (accessed: 04 April 2020).
13. Bieliaieva N.S. (2019) Kompanija, korporacija, orghanizacija, pidpryjemstvo, ustanova, firma: zakonodavche obgruntuвання zastosuvannja ponjatj [Company, corporation, organization, enterprise, institution, firm: legislative justification for the concepts application]. *Problemy systemnogho pidkhodu v ekonomici* [Problems of systematic approach in economy]. No. 3 (71), P. 164-172. Available at: DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-24> (accessed: 12 April 2020).
14. Energhetychnyj audyt [Energy audit]. *BTS-Engineering* : official website. Available at: <http://energoaudit.com.ua/ua/services/energoaudit/> (accessed: 01 April 2020).
15. Zvit z energhetychnogho audytu [Energy audit report], Alpha-ESCO LLC. 2016. Available at: https://aea.org.ua/wp-content/uploads/sample-rep/aESCO_Sample_energoaudit_report_DNZ.pdf (accessed: 04 April 2020).
16. Energhetychnyj audyt ta menedzhment [Energy audit and management]. *Derzhenerghoefektyvnosti (Derzhavne aghentstvo z energhoefektyvnosti ta energhozberezhenja Ukrainy)* [State Energy Efficiency (State Agency for Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine)] : official website. Available at: <https://sae.gov.ua/uk/business/energetichny-audit-ta-manadzment> (accessed: 10 April 2020).
17. Energoaudit [Energy audit]. SAEN “Sistemy al'ternativnoy energetiki” [SAEN “Alternative Energy Systems”] : official website. Available at: <https://saen.com.ua/energoaudit.html> (accessed: 04 April 2020).

УДК 369.032

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-13>**Бородіна О. М.**кандидат економічних наук, доцент,
Київський університет ринкових відносин**Уваровський Р. Д.**аспірант,
Київський університет ринкових відносин**Borodina Olena, Uvarovskiy Ruslan**

Kiev University of Market Relations

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано сутність поняття «інновація» відповідно до трактування Й.А. Шумпетера. Розглянуто види інноваційних процесів, що реалізують підприємства відповідно до характеру їхнього впливу на сфери діяльності підприємств. Проаналізовано динаміку інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами та визначено проблеми інноваційної активності за останні п'ять років. Підкреслено доцільність здійснення інноваційної діяльності підприємств. Удосконалено зміст поняття «інновація цінності» як результат інноваційних процесів, що реалізуються на підприємстві. Інновація цінності передбачає, що підприємства мають інтегрувати свою операційну систему на забезпечення товарної цінності для покупців, а отже, і для себе самих. Розглянуто базові цінності інноваційного ринкового світогляду та їхню роль у розвитку підприємства. Обґрунтовано важливість розроблення та реалізації стратегії підприємства щодо інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційні процеси, інновація цінності, економічний ефект, соціальна відповідальність.

ROLE OF INNOVATION PROCESSES ON ACTIVITY OF MODERN ENTERPRISE

In modern conditions, the innovative development of enterprises puts them more complex tasks, which are aimed at increasing their competitiveness in the target markets; ensuring the required quantity and quality of products for the needs of consumers; social responsibility to consumers. The article analyzes the essence of the concept of "innovation" in accordance with the interpretation of Ya. Schumpeter, who first introduced it. According to research by a well-known scientist, innovation is a source of enterprise development, improvement of its internal processes, attraction of new resources and production factors for the creation of new products, technologies, management methods, marketing tools and more. The innovative process implemented at the enterprise is defined as a set of scientific and technological, technological and organizational changes that occur in the process of innovation implementation; the process of successive transformation of an idea into a product, which passes through the stages of fundamental, applied research, design development, marketing, production, finally, marketing – the process of commercialization of technologies. The types of innovative processes technical, organizational, economic, social, legal, which are realized at the enterprise according to the nature of their influence on the spheres of activity of the enterprises are considered. The dynamics of innovation activity by domestic enterprises is analyzed and problems of innovation activity over the last five years are identified. The expediency of carrying out innovative activity of the enterprises is emphasized. The content of the concept of value innovation as a result of innovative processes implemented at the enterprise has been improved. Value Innovation implies that businesses need to integrate their operating system to provide value for customers, and therefore for themselves. The basic values of innovative market outlook and their role in enterprise development are considered. It is emphasized on the importance of the top management of the enterprise to introduce elements of innovative culture in the enterprise, as formation of the system of values of knowledge, skills, skills and norms of behavior as individual managers and employees of the enterprise, aimed at adequate attitude to innovations. The importance of development and implementation of the enterprise strategy for innovative development is substantiated.

Keywords: innovative activity, innovative processes, value innovation, economic effect, social responsibility.

JEL classification: O31, O21.

Постановка проблеми. Сьогодні для забезпечення ефективного, конкурентоспроможного та перспективного функціонування підприємства дуже велике значення має активізація інноваційних процесів. Маючи орієнтир на інноваційний розвиток, підприємства ставлять перед собою нові, більш складні завдання, важливість яких пов'язана з підвищенням конкурентоспроможності на цільових ринках; забезпеченням необхідної кількості та якості продукції для потреб споживачів; соціальної відповідальності перед споживачами, яка включає в себе відповідальність перед кожним громадянином та насамперед перед держа-

вою. Тому всі, не тільки новостворені підприємства, а й ті підприємства, що мають достатній досвід роботи, повинні посилювати свою увагу до розвитку інновацій у своїй діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням категорій «інновація», «інноваційний розвиток», «інноваційний процес» займалися вітчизняні та зарубіжні вчені в різні періоди: І. Бланк [1], А. Гальчинський [4], Н. Краснокутська [6], Й. Шумпетер [9] та ін. Аналіз проведених досліджень виявив значну увагу вчених до питання створення, оцінки, впровадження та реалізації нововведень, їх розповсюдження, а також

сутності інноваційної діяльності підприємства. Проте сьогодні деякі питання теоретичного та практичного характеру, що стосуються саме ролі інноваційної діяльності в перспективному розвитку підприємства, потребують подальшого вивчення та аналізу.

Мета статті полягає в аналізі ролі інноваційних процесів на розвиток підприємства та впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства.

Виклад основного матеріалу. Усю сукупність процесів (явищ), що відбуваються на підприємствах різних галузей господарства, умовно поділяють на дві групи: традиційні та інноваційні. У загальному розумінні інноваційні процеси, що мають місце в будь-якій складній виробничо-господарській системі, є сукупністю прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі.

Інноваційний розвиток – визначальний чинник ефективності діяльності підприємства, який характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними та управлінськими рішеннями [2, с. 113].

У загальному визначенні інновацією є нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду. Інновація виступає кінцевим результатом інноваційної діяльності, тобто діяльності, пов'язаної з трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи поліпшений продукт, уведений на ринок, у новий чи покращений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг [1, с. 128].

Термін «інновація» з'явився у 1912 р. Першим дав визначення цьому поняттю Й.А. Шумпетер [9, с. 28]. Він визначає поняття інновації «як нової науково-організаційної комбінації використання виробничих факторів, яка мотивована підприємницьким духом». А це означає, що інноваціями, на його думку, можуть бути нові продукти, нові технології, нова організація промислового виробництва та управління ним, а також відкриття нових ринків. Саме вони є джерелом розвитку підприємства, вдосконалення його внутрішніх процесів, залучення нових ресурсів і виробничих чинників.

Результатом інноваційних процесів є інноваційні зміни, а запровадження їх у господарську практику визнається як нововведення. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, сприяючи прогресивним змінам останнього. Первісними імпульсами запро-

вадження нововведень на підприємствах служать не тільки суспільні потреби та результати фундаментальних наукових досліджень, а й використання зарубіжного прогресивного досвіду в галузі технології та організації виробництва, сучасних форм господарювання. За своїм характером інноваційні процеси, інновації й нововведення поділяються так [6, с. 89]:

– технічні нововведення проявляються у вигляді нових продуктів (виробів), технологій їх виготовлення, засобів виробництва (машин, устаткування, енергії, конструкційних матеріалів);

– організаційні нововведення охоплюють нові методи й форми організації всіх видів діяльності підприємств та інших ланок суспільного виробництва (організаційні структури управління сферами науки та виробництва, форми організації різних типів виробництва й колективної праці тощо);

– економічні – методи господарського управління наукою та виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінювання результатів діяльності;

– соціальні – різні форми активізації людського чинника (професійна підготовка й підвищення кваліфікації персоналу, передовсім керівного складу всіх рівнів; стимулювання творчої діяльності; поліпшення умов і постійне підтримування високого рівня безпеки праці; охорона здоров'я людини та охорона довкілля; створення комфортних умов життя тощо);

– юридичні – нові й змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

Інноваційні процеси, з одного боку, орієнтуються на повне задоволення попиту споживачів, а з іншого – на отримання бажаного позитивного економічного ефекту.

У 2019 р. інноваційна діяльність вітчизняних підприємств відзначалася нестабільним характером. Це зумовлено тим, що в Україні інноваційна інфраструктура ще недостатньо розвинена, не охоплює всі ланки інноваційного процесу і не має системного підходу до забезпечення відповідними послугами у сфері інноваційної діяльності.

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується низьким рівнем використання наукових знань, край повільним нарощуванням інноваційного виробництва (табл. 1). Україна належить до восьми держав світу, що мають необхідний науково-технічний потенціал для створення сучасних моделей авіаційної техніки, суднобудівної техніки, а вітчизняна продукція машинобудування займає одне з провідних місць у Європі, але за загальним рівнем інноваційної активності країна значно відстає від країн ЄС. Причи-

Таблиця 1

Витрати на інноваційну діяльність в Україні, млн грн [7]

Рік	Дослідження і розробки	Придбання нових технологій	Придбання машин, обладнання, програмного забезпечення	Інші витрати	Загальна сума витрат
2015	1621,2	87,2	5054,7	1855,5	8618,4
2016	1726,7	47,3	10432,2	2440,2	14646,4
2017	1654,3	65,3	8051,5	2185,5	11956,6
2018	1621,2	44,1	5546,9	2290,9	9503,1
2019	1598,2	42,8	5115,8	778,8	7536,6

ною цього є комплекс проблем різного характеру, який склався історично і посилюється чинниками політичної нестабільності.

Із даних таблиці стає зрозумілим, що за останні п'ять років відбувається спад інноваційної активності держави. Якщо порівняти 2016 та 2019 рр., видно, що загальна сума витрат зменшилася практично в два рази. Це зменшення відбулося за рахунок скорочення статей витрат, це і витрати на придбання нових технологій, витрати на придбання машин та обладнання.

Для того щоб зрозуміти причини такого становища, розглянемо статистичні дані України за період 2015–2019 рр. (табл. 2).

Аналізуючи дані, наведені в табл. 1, ми бачимо, що найбільша сума коштів на інноваційну діяльність надійшла у 2018 р. і становить вона лише 0,015% від рівня ВВП, а найменша – у 2019 р., що становить 0,001% ВВП [7]. Це пов'язано із цілою низкою чинників: браком коштів, недосконалою інноваційною інфраструктурою України, кризовим явищами у фінансовій сфері, неефективністю і непрозорістю розподілу коштів на виконання проєктів.

Треба зазначити, що інновація не обов'язково повинна бути технічною чи матеріальною. Нею може бути й нова цінність продукту для споживача, яка відповідає його потребам та інтересам. Неодмінними властивостями інновації повинні бути новизна, виробнича доцільність, раціональність (економічна обґрунтованість) і обов'язково – відповідність запитам споживача. Особливість поняття «інновація цінності» полягає у тому, що воно відображає однаковий акцент на обох складниках, як на цінності, так і на інновації. Цінність без інновації, як правило, зводиться до створення додаткової цінності по зростаючій тенденції, наприклад коли продукт підвищує свою якість, але це не дає змоги виробнику виділитися з-поміж конкурентів, або коли інновації стосуються нових технологій. Тому важливо відрізнити технологічну інновацію від інновації цінності як «ринкового першопрохідництва». Інновація цінності – це результат нового способу мислення та втілення стратегії, що призводить до створення нового продукту, який отримує нову ринкову нішу і виходить із простору конкуренції.

Особливістю даної стратегії є можливість одночасно забезпечити підвищення цінності і зниження витрат. Саме так досягається стрибок цінності продукту як для компанії, так і для покупців. Цінність для покупців заснована на корисності й ціні продукту (послуги), пропонувані компанією, ціна для компанії генерується із ціни і структури витрат. Інновація цінності потребує координації діяльності компанії у сфері корисності, ціни і витрат [5, с. 115]. Такий системний підхід робить створення нових ринкових ніш стійкою

стратегією. Інновація цінності вимагає, щоб компанії інтегрували всю систему підприємства на здійснення стрибка цінності для покупців і для себе самих. Без такого інтегрального підходу дана стратегія втрачає свою суть.

В умовах ринкової економіки конкуренція та загроза банкрутства спонукають удосконалювати виробництво, підвищувати якість продукції, знижуючи її собівартість. Рушійною силою зростання конкурентоздатності підприємства є також упровадження інновацій. Саме на їх основі розробляються сучасні технології, нові підходи до організації виробництва, управління якістю продукції, які зумовлюють успіх та ефективність діяльності підприємства. Конкуренція лише створює ситуацію необхідності пошуку конкурентних переваг фірми і конкурентоспроможності товару, тобто лише спонукає вдосконалювати весь процес – від виробництва до збуту і споживання. А самі конкурентні переваги забезпечує реалізація підприємством інновацій [3, с. 126].

Проблема відсутності інноваційного перевороту в Україні в тому, що, по-перше, інноваційна діяльність переважно здійснюється за рахунок власних коштів, хоча з кожним роком ця сума зменшується. Іноземні інвестори майже зовсім втратили інтерес до України [4, с. 180]. Необхідно відзначити й інший аспект цього питання – відсутність стимулів у самих підприємців. В Україні взагалі відсутній налагоджений, стандартизований механізм оцінки інтелектуальної власності. Майже 100% підприємців України абсолютно не зацікавлені у довгострокових проєктах. Через те, що в Україні має місце великий ризик неповернення коштів, вони вкладають гроші лише в ті винаходи, які окупаються за короткий період (до трьох-п'яти років). Сучасні компанії ведуть свою діяльність у надзвичайно складний час. Зниження попиту на продукцію, високий рівень конкуренції, позики під високі процентні ставки – усе це зобов'язує кожне підприємство використовувати методи різного характеру для закріплення своїх позицій на ринку України. Але про впровадження інноваційних технологій у роботу свого підприємства керівники компаній задумуються в останню чергу, вони намагаються врятувати свої прибутки методом зменшення непрямих витрат.

Висновки. Інноваційні процеси впливають на розвиток економіки, а високий рівень розвинутої економіки сприяє швидкому й ефективному впровадженню у виробництво інноваційних процесів. Уведення нових корпоративних правил управління, недостатня увага з боку керівників інноваційному розвитку підприємств, економія за рахунок непрямих витрат не дають змоги розвиватися інноваціям і негативно впливають на стабільність українських компаній у цілому.

Таблиця 2

Питома вага витрат державного бюджету на інноваційну діяльність у структурі ВВП України [7]

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
ВВП, млн грн	913345	1082569	1216600	1311238	1351876
Загальна сума витрат на інноваційну діяльність, млн грн	127	87	149,2	224,3	24,7
Питома вага витрат державного бюджету на інноваційну діяльність у структурі ВВП України	0,014	0,008	0,011	0,015	0,001

У статті проаналізовано визначення поняття «інновації» та «інноваційний процес» та запропоновано нове трактування поняття інновації – «інновація цінності». Виявлено, що проблема впровадження інновації не тільки в недостатньому фінансуванні державою, не тільки у відсутності іноземних інвесторів, а ще й у самому менеджменті підприємств. Не бажання щось змінювати та посередній погляд на ведення бізнесу керівни-

ків також відіграють визначальну роль у питанні впровадження інноваційних технологій на підприємствах [8, с. 134]. Першим кроком для переходу підприємства до інноваційних технологій є виключення людського фактора у цьому питанні. Другий, не менш важливий крок – це підбір професійного персоналу, який разом зі своїм керівництвом буде готовим до впровадження інноваційних технологій у діяльність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.А. Основи інвестиційного менеджменту. Київ : Ельга-Н, Ніка-центр, 2001. Т. 2. 512 с.
2. Водачек Л., Водачкова О. Стратегія управління інноваціями на підприємстві. Москва : Економіка, 1989. 325 с.
3. Волосковець Н.Ю. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств як основа інноваційного розвитку сучасної економіки. *Наукові праці Київського національного торговельно-економічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2010. Вип. 17. С. 125–131.
4. Гальчинський А. Політична неоекономіка. Київ : Либідь, 2013. 472 с.
5. Кім Ч., Моборн Р. Стратегія блакитного океану. Як знайти або створити ринок, вільний від інших гравців. Москва : Манн, Іванов і Фербер, 2017. 336 с.
6. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 504 с.
7. Наука та інноваційна діяльність. *Державна служба статистики України*. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.03.2020).
8. Шипуліна Ю.С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2010. № 2. С. 132–138.
9. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Москва : Директ-Медіа, 2007. 400 с.

References:

1. Blank I.A. (2001) *Osnovi investiciunogo menedgmentu* [Fundamentals of Investment Management]. Kyiv: Elga-N, Nika-Center. (in Ukrainian)
2. Vodachek L., Vodachkova O. (1989) *Stratehia upravlinna innovaciamy na pidpritmstvy* [Strategy of innovation management at the enterprise]. Moscow: Economica. (in Russian)
3. Voloskovets N. (2010) *Korporativna socialna vidpovidalnost pidpriemstv yak osnova innovaciynogo rosvitku sushasnoyi ekonomicy* [Corporate social responsibility of enterprises as a basis for innovative development of modern economy]. Scientific papers of the Kyiv National University of Trade and Economics. Economic Sciences Series. 17. pp. 125-131.
4. Galchinsky A. (2013) *Politychna neoeconomica* [Political neo-economy]. Kyiv: Lybid. (in Ukrainian)
5. Chan Kim; Rene Moeborn. (2017) *Strategia blakitnoho oceanu. Yak sanity abo stvority rinok, vilniy vid inshyh hravciiv* [Blue ocean strategy. How to find or create a market that is free from other players]. Moscow: Mann, Ivanov, and Ferber. (in Russian)
6. Krasnokutskaya N. (2003) *Innovaciyniy menedgment: navchalniy posibnyk* [Innovation management: a textbook]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
7. Dergavna slugba Ukrainy. *Nauka ta innovaciyna dialnist* [Science and innovation]. Available at: (<http://www.ukrstat.gov.ua>) (accessed 03.18.2020).
8. Shipulin Y. (2010) *Innovaciyna cultura organizaciy: sutnist, struktura, pidhodi do ocinky* [Innovative culture of the organization: essence, structure, approaches to evaluation]. Scientific journal "Marketing and Management of Innovation". no. 2. pp. 132-138.
9. Schumpeter J. A. (2007) *Teoria ekonomichnogo rosvitku* [The theory of economic development]. Moscow: Direct Media. (in Russian)

УДК 339.138

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-14>**Братко О. С.**

доцент,

Тернопільський національний економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5888-3286>**Блажей І. О.**

кандидат економічних наук, викладач,

Тернопільський національний економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0649-4991>**Пеляк Г. П.**

магістр,

Тернопільський національний економічний університет

Bratko Oleksandra, Blazhey Iryna, Pelyak Halyna

Ternopil National Economic University

СУЧАСНІ ТRENДИ УКРАЇНСЬКОГО БРЕНДИНГУ

У статті здійснено аналіз розвитку брендингу в Україні. З'ясовано основні тенденції, що полягають у прискоренні темпів поширення, розширенні сфери використання не лише в B2C-секторі, а й у B2B. Визначено, що хоча темпи поширення private label в Україні є сьогодні нижчими, ніж у країнах Європи, однак спостерігається їх динамічний розвиток. Зазначено, що помітно зростає кількість зареєстрованих національних товарних марок. Набуває все більшого поширення екобрендинг, який полягає у зміні візуальних образів, технологій виробництва та проведенні відповідних акцій. З'ясовано, що аналогічно до європейських компаній молоді українські бренди використовують західні моделі формування бренду. Зазначено, що одним з основних методів просування бренду є франчайзинг, який динамічно розвивається в Україні.

Ключові слова: брендинг, екобрендинг, поведінка споживачів, торгова марка, тренд, франчайзинг, private label.

MODERN TRENDS OF UKRAINIAN BRANDING

The article analyzes the development of branding in Ukraine. The main trends have been clarified: spread of branding, increasing not only in the B2C sector, but also in the B2B sector. Evidence of such activation is the increase in the number of brands under which Ukrainian manufacturers and retailers offer their products. If, at the initial stages, brand was used mainly to promote consumer goods, today it significantly expands the field of activity. Recently, domestic brands were practically absent on the light industry market, however, the situation changed after 2014. The experience of global companies shows that in the modern environment there is a competition of brands, not products, for a place in the minds of consumers. It has been determined that although the pace of distribution of private labels in Ukraine is lower today than in European countries, their dynamic development is observed. Using Western technologies and attracting qualified specialists, Ukrainian retailers demonstrate steadily growing sales under a private label. It is noted that the number of registered national trademarks is growing markedly. Eco-branding, which includes visual images, production technologies and relevant promotions, is becoming increasingly widespread. The environmental nature of the product is becoming relevant for manufacturers of goods in Ukraine. Ecology is reflected in logos, colors and advertising messages. Young Ukrainian brands use Western brand formation models similarly to European companies. The specified model is based on the concept of product differentiation, respectively, functional or emotional features are provided for the product. According to the Western model, a corporate brand is assigned a secondary role in image formation, and independent brands owned by the company come to the fore. In relation to consumer goods, especially food, European companies, for the most part, as well as Ukrainian, use the Western approach. The article states that one of the main methods of brand promotion is franchising, and now it is developing dynamically in Ukraine. Mostly, franchising in Ukraine is developed in the field of retail, services and public catering.

Keywords: branding, eco-branding, consumer behavior, trademark, trend, franchising, private label.

JEL classification: M14, M31.

Постановка проблеми. Жорстка конкуренція, перевищення пропозиції товарів та послуг над попитом, перенасиченість ринків та зміни потреб і вподобань споживачів сьогодні істотно ускладнюють збутову діяльність підприємства. Привабити і задовольнити клієнтів стає дедалі важче.

Із метою зацікавлення покупців, утримання та розширення своїх позицій на ринку підприємства постійно вдосконалюють інструментарій із просування. Одним із таких інструментів усе частіше стає бренд як головний нематеріальний актив підприємства.

Досвід функціонування глобальних компаній засвідчує, що в сучасному середовищі відбувається боротьба торговельних марок, а не продуктів, за місце у свідомості споживачів. Товари без марок поступаються на ринку, причому сьогодні вже й українські покупці віддають перевагу марочній продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування торгової марки, бренду, підходи до управління ними розглядалися такими відомими зарубіжними вченими, як Д. Аакер, Т. Амблер, С. Девіс, Д. Ейкер, Ж.-Н. Капферер, К. Келлер, Л. де Чернатоні.

Серед вітчизняних науковців проблеми брендингу досліджували Л. Балабанова, О. Бихова, С. Велешук, О. Зозульов, Т. Кузьменко, О. Малинка, А. Старостіна,

Однак сьогодні відсутні комплексні, системні дослідження стану розвитку брендингу в Україні як умови створення міцної позиції компанії на ринку та чинника її конкурентоспроможності. Визначення основних трендів надасть українським компаніям основні орієнтири для формування та вдосконалення їхніх брендів.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі аналізу розвитку брендингу в Україні виокремити основні тенденції та визначити перспективи його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в умовах швидких глобальних змін значно посилюється боротьба за увагу та прихильність споживачів. Ураховуючи також наявність на ринку значної кількості компаній, що пропонують кінцевому споживачу товари та послуги з тотожними характеристиками, щораз більше як вітчизняних, так і зарубіжних виробників під час формування стратегії розвитку розширюють та модернізують комунікативну діяльність. Бренд – це вагомий інструмент комунікацій, який не лише є «обличчям» товару, що дає змогу ідентифікувати його з-поміж інших, а й створює позитивний імідж підприємства, стає «родзинкою», викликаючи позитивні емоції у споживачів товару чи послуги. Від бренду значною мірою залежать позитивне ставлення до підприємства, споживча лояльність.

На ринку України представлено достатньо багато брендів. Причому вони знаходяться в різних ринкових категоріях і представляють не лише великі компанії зі значними рекламними бюджетами, а й середні та малі. Так, за версією НВ та МРР Consulting за 2019 р. у рейтингу найбільш популярних торговельних марок знаходяться «Моршинська» (напої), Rozetka (електронна комерція), «ПриватБанк» (фінансові послуги), Roshen (кондитерська промисловість), Sandora (напої), «Хортиця» (алкогольна промисловість), «Наша Ряба» (продукти харчування), АТБ (рітейл) та ін. [1]. Окрім таких успішних брендів, зустрічаються й аутсайтери, яким не вдалося використати той величезний потенціал, що відкриває брендинг як важливий маркетинговий інструмент.

Поряд із динамічним розвитком брендингу слід відзначити також розширення сфери його використання. Якщо на початкових етапах становлення брендинг застосовувався переважно для просування товарів масового попиту, то сьогодні він значно розширює поле діяльності. Так, бренди створюються в електронній комерції (Rozetka, Citrus, Comfy, «Алло»), рітейлі (АТБ, «Сільпо», «ЕКОмаркет», Novus), фармацевтиці («Аптека низьких цін», «Дарниця», «Фармак»), на ринку господарських товарів («Фрекен Бок», Smile, Biosphere), телекомунікацій («Київстар», Lifecell, Vodafone) та багатьох інших. Слід зазначити

також ІТ-бренд Grammarly, який від моменту появи на ринку відразу увійшов у 20 найбільш дорогих брендів України [2].

Ще донедавна на ринку легкої промисловості практично були відсутні вітчизняні бренди. Однак ситуація змінилася після 2014 р. з появою моди на українські товари. Криза в 2015 р. змусила міжнародні бренди вийти з ринку одягу. Тільки в 2014–2015 рр. в Україні закрили представництва Hugo Boss, Next, River Island. Цей факт зіграв на руку вітчизняним виробникам, які зуміли завоювати не лише український, а й зарубіжні ринки. Серед таких молодих брендів одягу – Ruslan Baginskiy, Anna October, Ksenia Schnaider, Arber, Plahta та низка інших.

Поступово розвивається брендинг і на ринку B2B. Прикладом такої компанії виступає Igar, що займається поставкою на ринок України товарів медичного призначення. Завдяки тривалій присутності на ринку та відмінному обслуговуванню клієнтів ім'я «Ігар» зуміло стати брендом.

Ще одним фактом, що свідчить про динамічний розвиток технологій брендингу в Україні, є ріст кількості національних заявників на отримання дозволів на знаки для товарів та послуг. Так, згідно з інформацією Укрпатенту, активність національних заявників у поданні заявок на товарні знаки зросла в 2018 р. на 4%, тоді як іноземних – зменшилася на 8,6%. Надходження заявок за національною процедурою за період 2014–2018 рр. представлено в табл. 1 та на рис. 1.

Як свідчать дані таблиці, починаючи з 2014 р. відбувалося активне нарощування заявок від національних компаній на реєстрацію власних товарних марок. Динаміку нарощування ілюструє рис. 1.

Певну активність національні заявники проявляють і на міжнародних ринках. Так, у 2018 р. за Мадридською угодою до ВОІВ було спрямовано 567 заявок від національних замовників для міжнародної реєстрації товарних знаків, що на 77 заявок більше, ніж у 2017 р. (490 заявок) [3].

Таким чином, наведені дані є свідченням одного з трендів українського брендингу – динамічного розвитку та розширення сфер використання.

Для України сьогодні також характерне поширення приватних або власних торговельних марок (англ. private label), продуктів або послуг, вироблених однією компанією для продажу під брендом, що належить іншій компанії [4]. Якщо на початку 2000-х років такими рітейлерами були METRO і BILLA, то з 2010-х років до них почали приєднуватися й українські компанії. Однією з перших проект приватної марки запустила мережа магазинів «Фуршет», майже одночасно вивели свої бренди «Велика кишеня» (торгова марка «Хіт продукт») і Fozzy Group (торгова марка «Премія» в мережі «Сільпо»).

Таблиця 1

Надходження заявок на знаки для товарів і послуг за національною процедурою

	2014	2015	2016	2017	2018
Національні заявники	15141	21245	26064	26275	27329
Іноземні заявники	3655	3407	3536	3908	3507
Всього заявок	18796	24652	29600	30183	30899

Джерело: складено на основі [3]

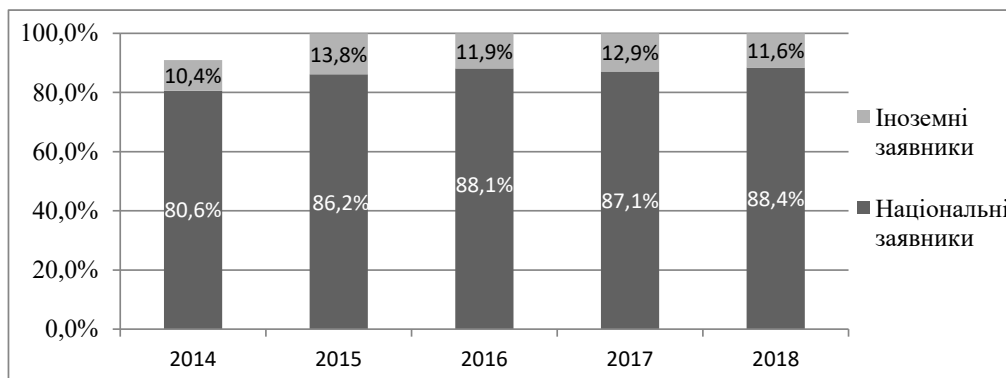


Рис. 1. Динаміка надходжень заявок на знаки для товарів і послуг за національною процедурою

Джерело: складено на основі [3]

Нині процес створення приватних торгових марок знаходиться на якісно новому рівні. Якщо раніше власники торговельних мереж замовляли у виробників здебільшого продукцію низького цінового сегменту, то сьогодні охоплено також середній та преміум-сегменти. Використовуючи західні технології та залучаючи кваліфікованих фахівців, українські мережі демонструють стабільно зростаючі показники продажу під private label.

Однак на відміну від інших країн в Україні зазначений вид торгових марок ще не знайшов такої ж підтримки споживачів, як, наприклад, в Європі. За даними компанії Nielsen, у 2016 р. в грошовому виразі частка private label у деяких категоріях становила лише 11,7%, тоді як в Європі частка за тими ж категоріями – 31,4%. Як стверджують аналітики, ситуація, схожа до української, спостерігається в країнах Латинської та Північної Америки, а також у країнах Тихоокеанського регіону [5].

Причинами такого становища є, по-перше, те, що напрям private label в Україні розвивається відносно недавно, по-друге, якість товарів private label не завжди відповідає запитам споживачів.

Згідно з даними, наданими аналітиками Nielsen в Україні, нині бренди мають справу з поколінням мілленіалів, яке за наступні 10 років витіснить бебі-бумерів і становитиме більшість покупців у світі. Мілленіали відкритіші до нового і готові пробувати нові продукти. Це стосується і приватних мережевих марок [5]. Тому можна прогнозувати подальше зростання проєктів private label в Україні.

Глобальний екотренд нарешті достукався і до сердець українців. Сьогодні питання збереження оточуючого середовища стоять достатньо гостро в усьому світі. Енергоефективність, переробка вторинної сировини, зменшення викидів CO₂ в атмосферу, відмова від двигунів внутрішнього згорання в машинобудуванні займають центральні позиції в розвитку економіки більшості країн, у тому числі й України. Брендінг не залишився осторонь, у результаті чого сформувався окремий напрям – екологічний брендінг. Екологічна сутність товару стає все більш актуальною і для виробників товарів в Україні. Екологізація знаходить своє відображення в логотипах, кольорах та рекламних посилах.

Окрім виробництва екологічних продуктів харчування, сьогодні і українські модні бренди також здій-

снюють певні кроки у бік екології. Серед них – бренд Re.Vi.Clo by Markova (бренд, що використовує для створення одягу та предметів інтер'єру «клаптики» із залишків текстильного виробництва, зменшуючи, таким чином, кількість вторсировини на залишках), Slowme (молодий бренд в'язаних светрів із натуральної deadstok-пряжі – тієї, що залишається невикористаною у виробництві), Devohome (український виробник конопляного одягу та текстилю, а саме курток, пальт, спідниць).

Найпростішим варіантом застосування екобрендінгу, який демонструють компанії України, стає проведення різноманітних акцій, спрямованих на оздоровлення екосистеми. Такий підхід дає змогу представляти продукт як соціально відповідальний бренд.

Більшість вітчизняних виробників в Україні тяжіє до західної (англо-американської) моделі управління брендом. Зазначена модель засновується на концепції диференціації продукту, відповідно, товару надаються функціональні або емоційні відмінні особливості. Згідно із західною моделлю, корпоративному бренду відводиться другорядна роль у формуванні іміджу, а на перший план виходять самостійні бренди, що належать компанії [6]. Азіатський підхід до управління брендами, коли під одним іменем продаються різноманітні товари, в Україні переважно пропонують міжнародні бренди: Samsung, LG, Bic, Mitsubi. Такий підхід більшою мірою притаманний «технічним» компаніям.

По відношенню до товарів масового вжитку, особливо для продуктів харчування, як європейські компанії в своїй більшості, так і українські, використовують західний підхід. Показовим прикладом є компанія «Оболонь», сприйняття якої у свідомості споживачів закріпилося як виробник пива. Слабоалкогольні напої, мінеральна та солодка вода – це вторинні для бренду продукти, які мають свої власні товарні марки: ТМ «Прозора» (на ринку мінеральної води), ТМ «Живчик» (на ринку солодкої води). Слід зазначити, що більшість компаній, які є прибічниками західного підходу, – це компанії, що з'явилися вже в період незалежної України.

Одним зі шляхів просування і капіталізації бренду, підвищення усвідомленості споживачів виступає франчайзинг. Динаміку розвитку франчайзингових мереж в Україні представлено на рис. 2.

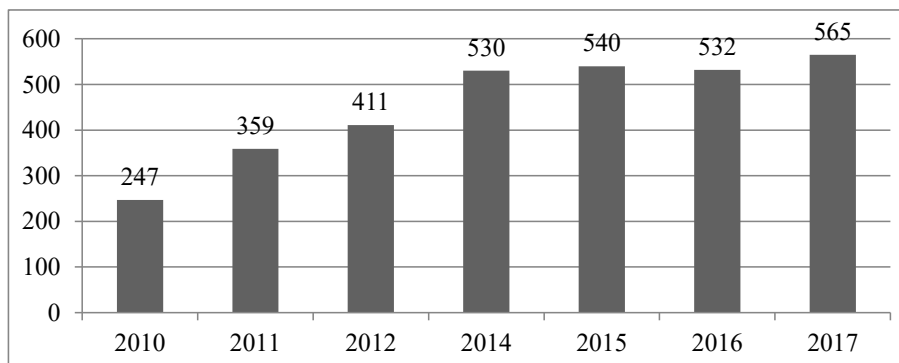


Рис. 2. Динаміка франчайзингових мереж в Україні в 2010–2017 рр. (одиниць)

Джерело: складено на основі [7]

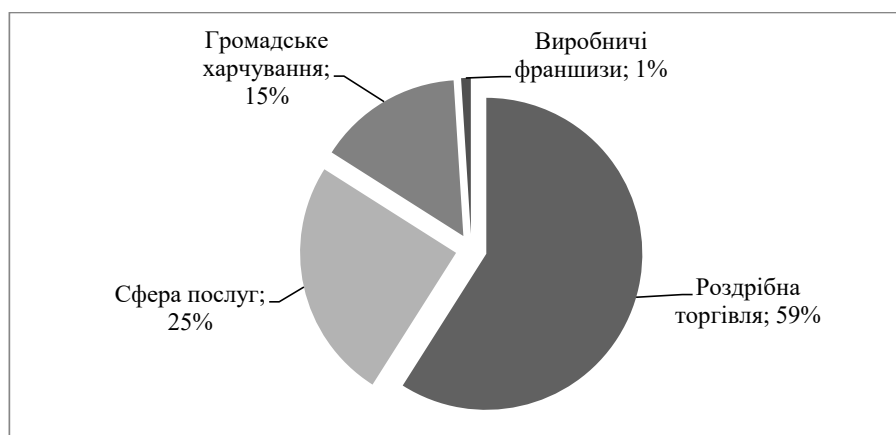


Рис. 3. Галузева структура франчайзингу в Україні

Джерело: складено на основі [9]

Як свідчить аналіз, франчайзинг на українському ринку розвивається стабільно та динамічно, а також сприяє поширенню брендваної продукції. Найбільш відомими українськими брендами-франчайзерами є ТМ Pizza Celentano, мережі супермаркетів «Наш Край», Novus, магазини солодощів ручної роботи «Львівська майстерня шоколаду», «Веселі карамелі», бутіки дизайнерського одягу ANDRE TAN, мережі ресторанів Mafia, PESTOCAFE, «Хінкальня», пекарні-каварні LvivCroissants і «Насолода», «Франс.уа», фаст-фуд ChickenHut, FreshLine [8].

Найбільше франчайзинг в Україні розвинений у сфері роздрібної торгівлі, сфері послуг та громадського харчування (рис. 3).

Незважаючи на той факт, що частка франчайзингу в Україні, який використовують компанії для просування своїх брендів, є ще низька порівняно із зарубіжними показниками, однак, як свідчать дані рис. 2, він досить динамічно розвивається саме серед українських виробників.

Аналіз показав, що лідируючі позиції з розповсюдження франчайзингу в Європі займає Франція, де працює 1 900 франчайзерів та 71 508 франчайзі з річним оборотом 55,1 млрд євро, друге місце займає Німеччина [10].

Подолання бар'єрів, що гальмують розвиток франчайзингу в Україні, через створення надійного правового поля, системи гарантування захисту прав інвесторів тощо, сприятиме більш швидкому просуванню франчайзингових торгових марок.

Висновки. Успішний бренд надає переваги як споживачу, так і компанії, що випускає ті чи інші товари. Для споживача знижується ризик під час покупки, підвищується задоволення та спрощується вибір. Своєю чергою, компанія, що володіє сильним брендом, отримує зростання прибутків, стабільність роботи та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Зазначені чинники, а також можливості, що відкриваються за володіння сильним, успішним брендом, спонукали українські компанії активно діяти в даному напрямі. Свідченням такої активізації є зростання кількості брендів, під якими пропонують свою продукцію українські виробники та ритейлери, а також термін їх існування на ринку. Якщо на початкових етапах становлення брендингу в країні існувала значна кількість так званих «псевдоіноземних» торговельних марок, то сьогодні українські виробники створюють свої власні, вітчизняні марки, що стають брендами не лише в Україні, а й за її межами.

Список використаних джерел:

1. Топ-100 найдорожчих брендів України – рейтинг НВ. Новини бізнесу. 2019. URL : <https://nv.ua/ukr/biz/markets/rejting-ukrajinskih-brendiv-top-100-naydorozhchih-torgovih-marok-ukrajini-novini-ukrajini-50055102.html> (дата звернення: 09.04.2020).
2. Топ-100 найдорожчих брендів України: стартапи піднімають голову. *Економічна правда*. 2019. URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2019/11/22/654033/> (дата звернення: 09.04.2020).
3. Державне підприємство Український інститут інтелектуальної власності (УкрПатент). Річний звіт 2018. URL : <https://ukrpatent.org/atachs/zvit-ukr-2018.pdf> (дата звернення: 09.04.2020).
4. Caprice S. Private label positioning and product line. *Working Papers*. 2017. № 17–816. 35 p.
5. Як українські торгові мережі нарощують частку власних торгових марок. *RAU*. 2018. URL : <https://rau.ua/novyni/chastka-vlasnih-torgovih-marok/> (дата звернення: 09.04.2020).
6. Безрукова Н.В., Свічкарь В.А. Особливості бренд-менеджменту в транснаціональних корпораціях. *Ефективна економіка*. 2014. № 2. С. 2.
7. Давидюк Л.П. Розвиток франчайзингового бізнесу в Україні та світі. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2019. № 46(1). С. 13–19.
8. Забаштанська Т. Історичні аспекти розвитку франчайзингу в діяльності посередницьких підприємств. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 1. С. 36–44.
9. Алексеенко А., Лукьянов А. Чего стоит ожидать от рынка франчайзинга в 2018 год? *Community*. 2018. URL : <https://community.com.ua/news-community/chego-stoit-ozhidat-ot-ryinka-franchayzinga-v-2018-godu/> (дата звернення: 09.04.2020).
10. Les chiffres-clés en France. *Franchise-fff*. 2019. URL : <https://www.franchise-fff.com/franchise/les-chiffres-cles> (date d'accès: 09.04.2020).

References:

1. Top-100 naidorozhchych brendiv Ukrainy – reitynh NV [Top 100 most expensive Ukrainian brands – rating of NV]. *Novyni biznesu*. 2019. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/markets/rejting-ukrajinskih-brendiv-top-100-naydorozhchih-torgovih-marok-ukrajini-novini-ukrajini-50055102.html> (date of access: 09.04.2020).
2. Top-100 naidorozhchych brendiv Ukrainy: startapy pidnimaiut holovu [Top 100 most expensive Ukrainian brands: startups are lifting their heads]. *Ekonomichna pravda*. 2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/11/22/654033/> (date of access: 09.04.2020).
3. Derzhavne pidpriemstvo Ukrainyskyi instytut intelektualnoi vlasnosti (UkrPatent). Richnyi zvit 2018 [State Enterprise Ukrainian Institute of Intellectual Property (UkrPatent). Annual Report 2018]. URL: <https://ukrpatent.org/atachs/zvit-ukr-2018.pdf> (date of access: 09.04.2020).
4. Caprice S. Private label positioning and product line. *Working Papers, № 17-816*. 2017. 35 p.
5. Iak ukraïnski torhovi merezhi naroshchuiut chastku vlasnykh torhovykh marok [How Ukrainian trade networks increase share of their own brands]. *RAU*. 2018. URL: <https://rau.ua/novyni/chastka-vlasnih-torgovih-marok/> (date of access: 09.04.2020).
6. Bezrukova N.V., Svichkar V.A. Osoblyvosti brend-menedzhmentu v transnatsionalnykh korporatsiïakh [Features of brand management in multinational corporations]. *Efektivna ekonomika*, № 2. 2014. 2 p.
7. Davydiuk L. P. Rozvytok franchaizynhovoho biznesu v Ukraini ta sviti [Development of franchising business in Ukraine and the world]. *Svitove gospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny*, 46(1). 2019. P. 13-19.
8. Zabashtanska T. Istorychni aspekty rozvytku franchaizynhu v diïalnosti poserednytskykh pidpriemstv [Historical aspects of the development of franchising in the activities of intermediary enterprises]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, № 1. 2016. P. 36-44.
9. Alekseenko A., Lukianov A. Cheho stoit ozhydat ot rynku franchaizynga v 2018 god? [What can you expect from the franchising market in 2018?] *Community*. 2018. URL: <https://community.com.ua/news-community/chego-stoit-ozhidat-ot-ryinka-franchayzinga-v-2018-godu/> (date of access: 09.04.2020).
10. Les chiffres-clés en France [Key figures in France]. *Franchise-fff*. 2019. URL: <https://www.franchise-fff.com/franchise/les-chiffres-cles> (date of access: 09.04.2020).

УДК 334.021:658:69.009

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-15>**Величко В. А.**

кандидат економічних наук,
асистент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0282-368X>

Velychko Volodymyr

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

РОЗРОБЛЕННЯ ЗАХОДІВ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Доведено, що у складних сучасних умовах функціонування вітчизняної економіки потребують переосмислення підходи до забезпечення розвитку підприємств. У цьому процесі особливого значення набувають будівельні компанії, які створюють умови для розвитку держави та інших сфер економічної діяльності. Встановлено, що одним із важливих напрямів вирішення цього завдання є зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами, формування та реалізація відповідних напрямів. Метою дослідження є розроблення заходів зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: визначити чинники, що впливають на рівень взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств; встановити ступінь впливу чинників на рівень взаємодії зі стейкхолдерами; визначити заходи щодо зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств. Визначено чинники, що впливають на рівень взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств, які охарактеризовані на відповідних рівнях. У результаті дослідження виявлено системні чинники на будівельних підприємствах, які не визначаються кореляційно-регресійними зв'язками: формування та реалізація корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами, що забезпечує взаємодію стейкхолдерів у контексті формування та реалізації стратегічних напрямів функціонування будівельних підприємств. Представлені системні чинники характеризуються як мезо- та макрочинники, що формують напрями розвитку і функціонування на регіональному та державному рівнях і приймаються для будівельних підприємств за єдиним значенням. Поряд із цим, формуючи напрями своєї діяльності та взаємодії зі стейкхолдерами, будівельні підприємства повинні їх урахувувати. У результаті дослідження запропоновано заходи щодо формування та зростання ефективності здійснення стейкхолдерських відносин будівельних підприємств, які базуються на результатах економіко-математичного моделювання та прогнозування. Представлені заходи дають змогу забезпечити позитивні зрушення на будівельних підприємствах, створити умови для їх розвитку.

Ключові слова: стейкхолдери, будівельні підприємства, інтегральний показник, рівень взаємодії стейкхолдерів, чинники, ефективність взаємодії, заходи.

GROWING EFFECTIVENESS OF INTERACTION WITH STAKEHOLDERS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

It is proved that in the difficult modern conditions of the functioning of the domestic economy, rethinking approaches to ensuring the development of enterprises requires rethinking. In this process, construction companies acquire special importance, which create conditions for the development of the state and other areas of economic activity. It has been established that one of the important directions for solving this problem is to increase the efficiency of interaction with stakeholders, the formation and implementation of the relevant areas. The aim of the study is to develop measures to increase the effectiveness of interaction with stakeholders of construction enterprises. To achieve the goal, the following tasks are solved: to determine the factors affecting the level of interaction with stakeholders of construction enterprises; establish the degree of influence of factors on the level of interaction with stakeholders; characteristics of measures to increase the effectiveness of interaction with stakeholders of construction enterprises. The factors influencing the level of interaction with stakeholders of construction enterprises are determined, characterized at the appropriate levels. As a result of the study, systemic factors were identified at construction enterprises, correlation and regression communications were not determined – the formation and implementation of corporate governance of construction enterprises to ensure interaction with stakeholders; which ensures the interaction of stakeholders in the context of the formation and implementation of strategic directions of the functioning of construction enterprises. The presented system factors are characterized as meso and macro factors that form the directions of development and functioning at the regional and state levels and are accepted for construction enterprises by a single value. Along with this, when forming the directions of their activity and interaction with stakeholders, construction enterprises should take them into account. As a result of the study, measures were proposed to form and increase the effectiveness of the implementation of stakeholder relations of construction enterprises based on the results of economic and mathematical modeling and forecasting. The measures presented allow us to ensure positive changes at construction enterprises and create conditions for their development.

Keywords: stakeholders, construction enterprises, integral indicator, the level of interaction of stakeholders, factors, the effectiveness of interaction, events.

JEL classification: E62, H20, H50.

Постановка проблеми. Турбулентні умови функціонування вітчизняної економіки потребують переосмислення підходів до забезпечення розвитку підприємств. У цьому процесі особливого значення набувають будівельні компанії, які створюють умови для розвитку держави та інших сфер економічної діяльності. Одним із важливих напрямів вирішення цього завдання є зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами, формування та реалізація відповідних напрямів. Стейкхолдери будівельних підприємств впливають на всі сфери їх функціонування, що потребує особливої уваги та розроблення відповідної стратегії їх взаємодії та управління. Отже, тема дослідження є актуальною, що дає змогу вирішити комплекс своєчасних завдань щодо зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема взаємодії із стейкхолдерами вирішується науковцями Р. Акоффом [1], О. Ареф'євою [2], А. Зубом [3], Д. Клилендом [4], Т. Доналдсоном [5], Є. Фріменом [6], Р. Мітчеллом [7], Дж. Ньюболдом [8]. Проте залишаються невирішеними питання щодо зростання ефективності взаємодії із стейкхолдерами на будівельних підприємствах.

Мета статті полягає у розробленні заходів зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: визначити чинники, що впливають на рівень взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств; встановити ступінь впливу чинників на рівень взаємодії зі стейкхолдерами; охарактеризувати заходи щодо зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Визначено чинники, що впливають на рівень взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств, які охарактеризовані на відповідних рівнях:

1-й рівень: інтегральний показник формування та реалізації стейкхолдерних відносин будівельних підприємств (I_s).

2-й рівень: системний чинник якості та рівня виконання договірних зобов'язань (S_1); системний чинник рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів (S_2); системний чинник формування та реалізації корпоративного управління будівельних підприємств для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами (S_3); системний чинник, що забезпечує взаємодію стейкхолдерів у контексті формування та реалізації стратегічних напрямів функціонування будівельних підприємств (S_4); системний чинник, що визначає соціально-економічний та інноваційний рівень будівельних підприємств, які забезпечуються шляхом взаємодії стейкхолдерів (S_5); системний чинник стратегічного стану будівельних підприємств (S_6).

3-й рівень: локальні чинники чинник якості виконання договірних зобов'язань (S_{11}); рівень виконання договірних зобов'язань (S_{12}); чинники взаємодії із: замовниками (S_{21}), органами державної влади (S_{22}), громадськими та профспілковими організаціями в будівництві та архітектурі (S_{23}), підрядниками (S_{24}), зовнішніми контролюючими органами, що впливають на функціонування будівельних підприємств (S_{25}), вну-

трішніми контролюючими органами, що забезпечують функціонування будівельних підприємств (S_{26}), власниками будівельних підприємств (S_{27}), управлінцями будівельних підприємств різного рівня (S_{28}), робітниками (S_{29}), фінансовими та банківськими установами (S_{210}), конкурентами – іншими будівельними підприємствами (S_{211}), проєктними підприємствами та організаціями (S_{212}), мас-медіа та іншими організаціями, що забезпечують інформаційне забезпечення діяльності будівельних підприємств і будівельного ринку (S_{213}), іншими підприємствами та організаціями (S_{214}); напрями та особливості корпоративного управління на будівельних підприємствах (S_{31}); формування та використання інструментів корпоративного управління для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами (S_{32}); формування, розкриття, використання та захист інформації у системі корпоративного управління (S_{33}); напрями корпоративної взаємодії стейкхолдерів для забезпечення розвитку підприємств (S_{34}); формування та використання корпоративної культури для забезпечення взаємодії між стейкхолдерами (S_{35}); формування та реалізація соціальної корпоративної відповідальності у системі корпоративного управління будівельними підприємствами (S_{36}); повнота та рівень застосування нормативно-правового забезпечення корпоративного управління (S_{37}); рівень інституційного забезпечення корпоративного управління будівельними підприємствами (S_{38}); показники, що характеризують внутрішні переваги будівельних підприємств для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами: конкурентні переваги, що забезпечують стейкхолдери (S_{41}); сильна позиція у специфічних ринкових сегментах, добре знаний лідер на будівельному ринку (S_{42}); жорсткий конкурент на будівельному ринку (S_{43}); формування та реалізація стратегії наступу чи іншої важливої стратегії, що забезпечують стейкхолдери (S_{44}); сприяння зростанню чисельності цільових груп споживачів та замовників будівельної продукції чи їхній лояльності (S_{45}); вища за середню обізнаність про стан будівельного ринку внутрішніми стейкхолдерами (S_{46}); реалізація можливостей захисту від конкурентів (S_{47}); диференціація будівельної продукції, обґрунтована диверсифікація (S_{48}); забезпечення достатності фінансових ресурсів (S_{49}); вищі за середні технологічні та інноваційні навички (S_{410}); реалізація творчого менеджменту на будівельних підприємствах (S_{411}); добре вивчений ринок, забезпечення потреб покупців будівельної продукції (S_{412}); вища за середню рентабельність, прибутковість та маркетингові навички (S_{413}); чинники високого рівня взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств: замовниками (S_{414}), органами державної влади (S_{415}), громадськими та профспілковими організаціями в будівництві та архітектурі (S_{416}), підрядниками (S_{417}), зовнішніми контролюючими органами, що впливають на функціонування будівельних підприємств (S_{418}), внутрішніми контролюючими органами, що забезпечують функціонування будівельних підприємств (S_{419}), власниками будівельних підприємств (S_{420}), управлінцями будівельних підприємств різного рівня (S_{421}), робітниками (S_{422}), фінансовими та банківським установами (S_{423}), конкурентами – іншими будівельними підприємствами (S_{424}), проєктними підприємствами та організаціями (S_{425}), мас-медіа та іншими організаціями, що забезпечують інформаційне забезпечення

діяльності будівельних підприємств і будівельного ринку (S_{426}); іншими підприємствами та організаціями (S_{427}); чинники, що характеризують внутрішні недоліки: відсутність реальних конкурентних переваг, що здійснюють стейкхолдери (S_{428}); постійні атаки з боку ключових конкурентів та низький рівень протидії стейкхолдерів (S_{429}); нижчі за середні темпи зростання будівельних підприємств, що забезпечують стейкхолдери (S_{430}); відсутність фінансових ресурсів, недостатній прибуток (S_{431}); втрата репутації у споживачів та замовників будівельної продукції (S_{432}); «пасти задніх» у розвитку будівельної продукції, вузька спеціалізація, що забезпечують стейкхолдери (S_{433}); недоліки в стратегічній діяльності, що забезпечують стейкхолдери (S_{434}); відсутність або низький рівень формування та реалізації дій для пом'якшення конкурентного тиску (S_{435}); виробництво з високими витратами, старіння потужностей (S_{436}); відсутність реальних особливих навичок у галузі менеджменту, брак талантів серед стейкхолдерів (S_{437}); «новачок» у бізнесі, чия репутація ще не доведена (S_{438}); відсутність міцної позиції, щоб боротися із загрозами з боку стейкхолдерів (S_{439}); низький рівень взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств: замовниками (S_{440}), органами державної влади (S_{441}), громадськими та профспілковими організаціями в будівництві та архітектурі (S_{442}), підрядниками (S_{443}), зовнішніми контролюючими органами, що впливають на функціонування будівельних підприємств (S_{444}), внутрішніми контролюючими органами, що забезпечують функціонування будівельних підприємств (S_{445}), власниками будівельних підприємств (S_{446}), управлінцями будівельних підприємств різного рівня (S_{447}), робітниками (S_{448}), фінансовими та банківськими установами (S_{449}), конкурентами – іншими будівельними підприємствами (S_{450}), проєктними підприємствами та організаціями (S_{451}), мас-медіа та іншими організаціями, що забезпечують інформаційне забезпечення діяльності будівельних підприємств і будівельного ринку (S_{452}), іншими підприємствами та організаціями (S_{453}); чинники, що визначають зовнішні можливості будівельних підприємств: розвиток економіки країни та її вплив на стейкхолдерів будівельних підприємств (S_{454}); соціально-політична стабільність (S_{455}); обґрунтоване законодавство (S_{456}); обслуговування додаткових груп споживачів та замовників (S_{457}); входження у нові ринки (сегменти) (S_{458}); розширення виробництва для задоволення потреб споживачів та замовників (S_{459}); споріднена диверсифікація будівельної продукції (S_{460}); вертикальна інтеграція (S_{461}); можливість руху в бік більш привабливих стратегічних груп (S_{462}); самозаспокоєність ключових конкурентів (S_{463}); швидке зростання будівельного ринку (S_{464}); розвиток стейкхолдерних відносин будівельних підприємств із: замовниками (S_{465}), органами державної влади (S_{466}), громадськими та профспілковими організаціями в будівництві та архітектурі (S_{467}), підрядниками (S_{468}), зовнішніми контролюючими органами, що впливають на функціонування будівельних підприємств (S_{469}), внутрішніми контролюючими органами, що забезпечують функціонування будівельних підприємств, власниками будівельних підприємств (S_{471}), управлінцями будівельних підприємств різного рівня (S_{472}), робітниками (S_{473}), фінансовими та банківськими установами (S_{474}), конкурентами – іншими будівельними підприєм-

ствами (S_{475}), проєктними підприємствами та організаціями (S_{476}), мас-медіа та іншими організаціями, що забезпечують інформаційне забезпечення діяльності будівельних підприємств і будівельного ринку (S_{477}), іншими підприємствами та організаціями (S_{478}); зовнішні загрози: інфляція (S_{479}); велика ймовірність виникнення нових конкурентів (у т. ч. іноземних) (S_{480}); зростання збуту конкурентів будівельної продукції (S_{481}); уповільнений темп зростання будівельного ринку (S_{482}); «ворожі дії» з боку держави (S_{483}); тенденції до рецесії та скорочення ділового циклу (S_{484}); виникнення труднощів під час укладання договорів із постачальниками, споживачами та замовниками будівельної продукції (S_{485}); зміни в потребах і смаках споживачів та замовників будівельної продукції (S_{486}); негативні демографічні зміни (S_{487}); негативна екологічна ситуація (S_{488}); соціально-політична нестабільність (S_{489}); зниження взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств: замовниками (S_{490}), органами державної влади (S_{491}), громадськими та профспілковими організаціями в будівництві та архітектурі (S_{492}), підрядниками (S_{493}), зовнішніми контролюючими органами, що впливають на функціонування будівельних підприємств (S_{494}), внутрішніми контролюючими органами, що забезпечують функціонування будівельних підприємств (S_{495}), власниками будівельних підприємств (S_{496}), управлінцями будівельних підприємств різного рівня (S_{497}), робітниками (S_{498}), фінансовими та банківськими установами (S_{499}), конкурентами – іншими будівельними підприємствами (S_{4100}), проєктними підприємствами та організаціями (S_{4101}), мас-медіа та іншими організаціями, що забезпечують інформаційне забезпечення діяльності будівельних підприємств і будівельного ринку (S_{4102}), іншими підприємствами та організаціями (S_{4103}); аналіз політичного середовища: формування напрямів взаємодії державних, регіональних, місцевих органів влади з будівельними організаціями (S_{51}); зміна у нормативно-правовому забезпеченні взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств (S_{52}); зміна інституційного забезпечення за взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств (S_{53}); результати виборів до державних і місцевих інституцій (S_{54}); державний вплив на функціонування будівельних підприємств (S_{55}); рівень нестабільності політичної ситуації (S_{56}); вступ до міжнародних інституцій (S_{57}); розвиток взаємовідносин із міжнародними стейкхолдерами (S_{58}); формування напрямів та забезпечення взаємодії з органами державної влади (S_{59}); аналіз економічних тенденцій: інфляційні процеси (S_{510}); податкові ставки та пільги (S_{511}); рівень безробіття (S_{512}); банківське регулювання (S_{513}); кредитна політика (S_{514}); рівень доступу до ресурсів (S_{515}); економічна підтримка будівельних підприємств (S_{516}); формування та напрями взаємодії щодо податкової політики (S_{517}); рівень корупції (S_{518}); інвестиційний клімат у будівництві (S_{519}); закордонні економічні системи і тенденції (S_{520}); оподаткування, визначене для будівельної продукції (S_{521}); сезонний характер будівельних робіт (S_{522}); рівень розвитку будівельного ринку (S_{523}); платоспроможний попит (S_{524}); специфіка будівельного виробництва та товаропровідні ланцюги та дистрибуція у будівництві (S_{525}); потреби замовника будівельної продукції (S_{526}); обґрунтованість витрат щодо створення будівельної продукції для

забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами (S_{527}); аналіз соціальних тенденцій: демографія (S_{528}); зміни законодавства, що зачіпають соціальні чинники (S_{529}); структура доходів і витрат (S_{530}); базові цінності (S_{531}) та ін.

У результаті дослідження виявлено системні чинники на будівельних підприємствах, які не визначаються кореляційно-регресійними зв'язками: формування та реалізація корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами, що забезпечує взаємодію стейкхолдерів у контексті формування та реалізації стратегічних напрямів функціонування будівельних підприємств. Представлені системні чинники характеризуються як мезо- та макрочинники, що формують напрями розвитку та функціонування на регіональному і державному рівнях та приймаються для будівельних підприємств за єдиним значенням. Поряд із цим, формуючи напрями своєї діяльності та взаємодії зі стейкхолдерами, будівельні підприємства повинні їх ураховувати.

У результаті економіко-математичного моделювання впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств визначено високий або суттєвий вплив рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів і напрямів формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на рівень стейкхолдерських відносин.

На помірному рівні впливає системний чинник якості та рівня виконання договірних зобов'язань на

інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств. На низькому рівні визначається вплив стратегічних напрямів функціонування будівельних підприємств на їхні стейкхолдерські відносини.

У результаті дослідження запропоновано заходи щодо формування та зростання ефективності здійснення стейкхолдерських відносин будівельних підприємств. Основні зусилля спрямовуються на збільшення системних чинників рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів та формування і реалізацію корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на 45% та у три рази відповідно. Для забезпечення позитивних зрушень інтегрального показника рівня стейкхолдерських відносин необхідно забезпечити суттєве зростання системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань будівельних підприємств у чотири рази й необхідно змінити напрями та створити можливість для зростання ефективності формування і реалізації стратегічних напрямів більше ніж у чотири рази.

Висновки. У результаті дослідження запропоновано заходи щодо формування та зростання ефективності здійснення стейкхолдерських відносин будівельних підприємств. Представлені заходи дають змогу забезпечити позитивні зрушення на будівельних підприємствах, створити умови для їх розвитку. Окрім того, представлені заходи включаються до розроблення та реалізації аналітико-практичного підходу до створення структурно-логічної моделі формування і реалізації стейкхолдерсько-орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами.

Список використаних джерел:

1. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / пер. с англ. Г.Б. Рубальского ; под ред. И.А. Ушакова. Москва : Советское радио, 1972. 223 с.
2. Ареф'єва О.В., Комарецька П.В. Інтереси стейкхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 9. С. 80
3. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика : учебное пособие. Москва : Аспект Пресс, 2002. 34 с.
4. Клилэнд Д. Управление заинтересованными лицами проекта / пер. с англ. Москва, 2004. Ч. 1. Гл. 4. С. 73–91.
5. Donaldson T., Preston L. The stakeholder theory of the Corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*. 1997. № 1. P. 65–66.
6. Freeman E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman, Boston, 1984. P. 34.
7. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *Academy of Management Review*. 1997. Vol. 22. № 4. P. 853–886.
8. Newbould G., Luffman G. Successful Business Politics, Gower, London, 1989. P. 78.

References:

1. Akoff R. (1972) Planirovanie v bolshikh ekonomicheskikh sistemakh [Planning in large economies]. Moscow: Sovetskoe radio. (in Russian)
2. Arefieva O. V., Komaretska P. V. (2008) Interesy steikholderiv v orhanizatsiinomu zabezpechenni stratehichnoho upravlinnia finansovym potentsialom pidpriemstv [Stakeholder interests in the organizational support of strategic management of financial potential of enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*. № 9. P. 80.
3. Zub A. T. Strategicheskij menedzhment: teoriya i praktika: Uchebnoe posobie dlya vuzov [Strategic management: theory and practice]. Moscow: Aspekt Press. (in Russian)
4. Klilend D. (2004) Upravlenie zainteresovannymi liczami proekta [Project stakeholder management]. Moscow (in Russian)
5. Donaldson T., Preston L. (1997) The stakeholder theory of the Corporation: concepts, evidence, and implications, *Academy of Management Review*, № 1, PP. 65–66.
6. Freeman E. (1984) Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman, Boston p. 34.
7. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. (1997) Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts / *Academy of Management Review*. Vol. 22. № 4. pp. 853–886.
8. Newbould G., Luffman G. (1989) Successful Business Politics, Gower, London, p. 78.

УДК 65.011+65.016

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-16>**Волинець І. Г.**кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2556-2109>**Скорук О. В.**кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9497-1945>**Volynets Iryna, Skoruk Olena**

Lesya Ukrainka Eastern European National University

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СТРАТЕГІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано необхідність розроблення та реалізації стратегій виробничої діяльності промислового підприємства. Досліджено підходи до стратегічного управління та етапи його здійснення. Удосконалено поняття стратегії управління виробничою діяльністю промислового підприємства, що має враховувати можливість модифікації відповідно до зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Особливу увагу зосереджено на гнучкості як важливої властивості та можливості переналадження обладнання і зміни технологічного оснащення виробництва для розширення асортименту з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх чинників. Зазначено, що формування стратегії виробничої діяльності підприємства має враховувати гнучкість виробничої діяльності та ймовірність її подальшого розвитку. Подано та охарактеризовано набір основних виробничих стратегій та систематизовано умовні і конкретні типи стратегій.

Ключові слова: стратегічне управління, виробнича стратегія, виробнича діяльність, гнучкість, промислове підприємство.

IMPROVEMENT OF THE FORMATION OF THE PRODUCTION STRATEGIES OF THE ENTERPRISE

The article is substantiated the necessity to develop and implement industrial enterprise production strategies and proved that the development of a correct and clear business entity activity strategy is extremely relevant in modern conditions, since taking into account industry specificity, new production methods, use of innovative technologies would improve the production management system activities. Approaches to strategic management and stages of its implementation are investigated. The concept of industrial production management strategy has been improved, which should take into account the possibility of modification in accordance with the change of external and internal environment. In doing so, an entity may use several strategies in its operations that may be closely interrelated and rapidly adapt to any anticipated or unpredictable market changes. Particular attention is paid to flexibility is an important property which creates an opportunity to quickly adjust and change production facilities in order to expand the line of goods, at the sametime taking into consideration the impact of internal and external factors, each of which has a specific effect on the ability of an enterprise to adapt. It is stated that the formation of the strategy of production activity of the enterprise should take into account the flexibility of production activity and the likelihood of its further development. When developing a production strategy, the scope of activities, available resources, demand for their products, capacity and market segment, consumers, etc. should be taken into account. The implementation of the strategy should lead to the economic, social, environmental and social challenges of the industry. A set of basic production strategies is presented and characterized, in particular, such as: reorientation of production; stabilization of production; full specialization; uniqueness of production; diversification; limited specialization of the production process; modification of production; intensification; innovative transformations of production (production technologies). Conditional and specific types of strategies that can be selected by enterprises to develop and achieve their maximum level of profitability, optimization of production and resources are systematized.

Keywords: strategic management, production strategy, production activity, flexibility, industrial enterprise.

JEL classification: L11, M11.

Постановка проблеми. Значні швидкі зміни у ринковій економіці висувають нові вимоги до сучасних підприємств, що стимулюють їх до використання та планування таких стратегій, які б урахували не лише специфіку промисловості, а й нові методи виробництва, використовували інноваційні технології, поліпшували б систему управління виробничою діяльністю. А тому розроблення правильної та чіткої стратегії управління виробничою діяльністю промислового підприємства є надзвичайно актуальною в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням основ виробничої стратегії промислового підприємства займалися такі науковці, як М.Г. Білопольський, Б.М. Мізюк, А.П. Міщенко, С.В. Оборська, Ю.М. Ратушний, О.М. Сумець, М.Б. Тумар, І.В. Філіпшин, О.О. Шапуров, О.О. Шапурова, З.Є. Шершньова та ін. Проте досі залишається відкритим питання про особливості формування та реалізації стратегій виробництва для кожного окремого підприємства, оскільки со-

годні не існує єдиної успішної стратегії для всіх суб'єктів господарювання.

Мета статті. Зростання рівня конкуренції, глобалізація економічних процесів вимагають стратегічного мислення щодо процесів управління виробничою діяльністю, базою якого має бути ефективний, цілеспрямований, максимально можливий подальший розвиток господарського підприємства, що й зумовило мету дослідження.

Виклад основного матеріалу. «Особливо важливим питанням оцінювання ефективності діяльності постає у світі застосування на вітчизняних підприємствах технологій стратегічного управління, які використовують ці оцінки ефективності діяльності об'єкта управління на стадії контролю. Результати оцінювання застосовують для обґрунтування управлінських рішень, забезпечуючи керівництво підприємства інформацією про те, якою мірою діяльність організації відповідає встановленим цілям» [1].

Проаналізувавши в ході дослідження підходи вчених до стратегічного управління, узагальнимо його визначення як сукупність заходів (інтегральних, цільових), спрямованих на реалізацію перспективної концепції, яка дає змогу забезпечувати розвиток підприємства під час його адаптації до потреб споживачів, які постійно змінюються.

Відповідно до класичних уявлень, стратегічний процес розроблення й реалізації стратегії включає такі етапи:

- після аналізу господарських тенденцій, проблем; інвентаризації можливостей; оцінювання компетенції з підвищення вартості підприємства; аналізу зовнішнього середовища; формулювання місії й цілей визначають стратегічну проблему та потребу у стратегічних діях;

- аналізують стратегічні альтернативи, на основі яких можна вирішити стратегічну проблему, визначають їхню ефективність;

- аналіз стратегічних альтернатив дає змогу вибрати одну (або декілька) стратегію, що відповідає цільовим настановам підприємства;

- формують стратегічний план, що зазвичай складається з програм, проєктів, бюджетів, організаційно-технологічних і контрольних заходів;

- проводять оцінювання відповідності вибраної стратегії структурі управління організацією й організаційній культурі;

- вибрана стратегія є основною для подальших оперативних заходів щодо її реалізації [2].

На нашу думку, стратегія управління виробничою діяльністю промислового підприємства передбачає набір дій, методів і норм, наявність можливих ресурсів та їх раціональне використання для досягнення поставлених цілей. При цьому наявна стратегія має враховувати можливість модифікації відповідно до зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, бути готовою вчасно адаптуватися до неврахованих майбутніх обставин та взаємопов'язаною з минулими показниками, чинниками, відповідати базовим завданням підприємства тощо.

Для розроблення ефективної виробничої стратегії потрібно мати достовірну інформацію про наявний стан ринку, рівень конкуренції на ньому, зміну попиту та пропозиції, чинників, які впливають на ці

зміни, переваги та недоліки діяльності досліджуваного підприємства.

Підприємство у своїй діяльності може використовувати одночасно кілька стратегій, які можуть бути тісно взаємопов'язані та швидко адаптуватися до можливих прогнозованих чи непередбачених ринкових змін.

Уважаємо, що формування подальшої стратегії виробничої діяльності господарського підприємства має враховувати такі показники, як гнучкість виробничої діяльності та ймовірність її подальшого розвитку (рис. 1).

У сучасних емерджентних умовах гнучкість є важливою властивістю та створює можливість і швидкість переналадження обладнання й зміни технологічного оснащення виробництва для розширення асортименту з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, кожний з яких справляє специфічний вплив на здатність підприємства до адаптації.

Зауважимо, що основну увагу треба зосереджувати на тому, що виробнича діяльність буде гнучкою лише тоді, коли вона є в кожного окремого її елемента, оскільки для виготовлення продукції необхідна участь усіх елементів виробництва. Відсутність гнучкості окремого елемента призводить до його виключення з технологічного процесу виготовлення нової продукції, а відповідно, зникає й можливість здійснення цього процесу.

Проте внаслідок упровадження такої моделі можуть виникнути ризики невчасного постачання продукції, невідповідності продукції основним технологічним та організаційно-економічним показникам, оптимального розміру вкладень інвестиційних ресурсів тощо.

Важливо зазначити, що для всіх підприємств вибір однієї стратегії неможливий навіть за визначення якогось одного показника, приміром прибутку, тому фахівці під час розроблення виробничої стратегії мають враховувати масштаби діяльності, наявні ресурси, попит на свою продукцію, місткість та сегмент ринку, споживачів тощо. Реалізація стратегії має призвести до вирішення економічних, соціальних, екологічних та суспільних завдань, які стосуються промисловості.

У табл. 1 подано коротку характеристику основних виробничих стратегій.

1. Стратегію переорієнтації виробництва використовують за умови низького попиту на продукцію підприємства та досить низького рівня прибутку. За таких умов важливо вчасно прийняти рішення про кардинальні зміни в діяльності підприємства, що й зможе призвести до виходу на нові ринки та одержання прибутку. Важливо відзначити, що вихід на нові ринки можливий лише за умови переорієнтації виробництва чи розроблення нового товару, що потребує додаткових економічних, організаційних, технічних та інших затрат. Окрім того, стратегію переорієнтації виробництва доцільно застосовувати в межах однієї номенклатурної групи або ж повного асортименту продукції.

Зазначимо, що за таких умов традиційні продукти, які виробляє підприємство, знаходяться на стадії спаду життєвого циклу. Однак на підприємстві є кваліфікований персонал і є можливість швидко переорієнтуватися на нові виробництва, які тотожні з основним профілем діяльності підприємства.

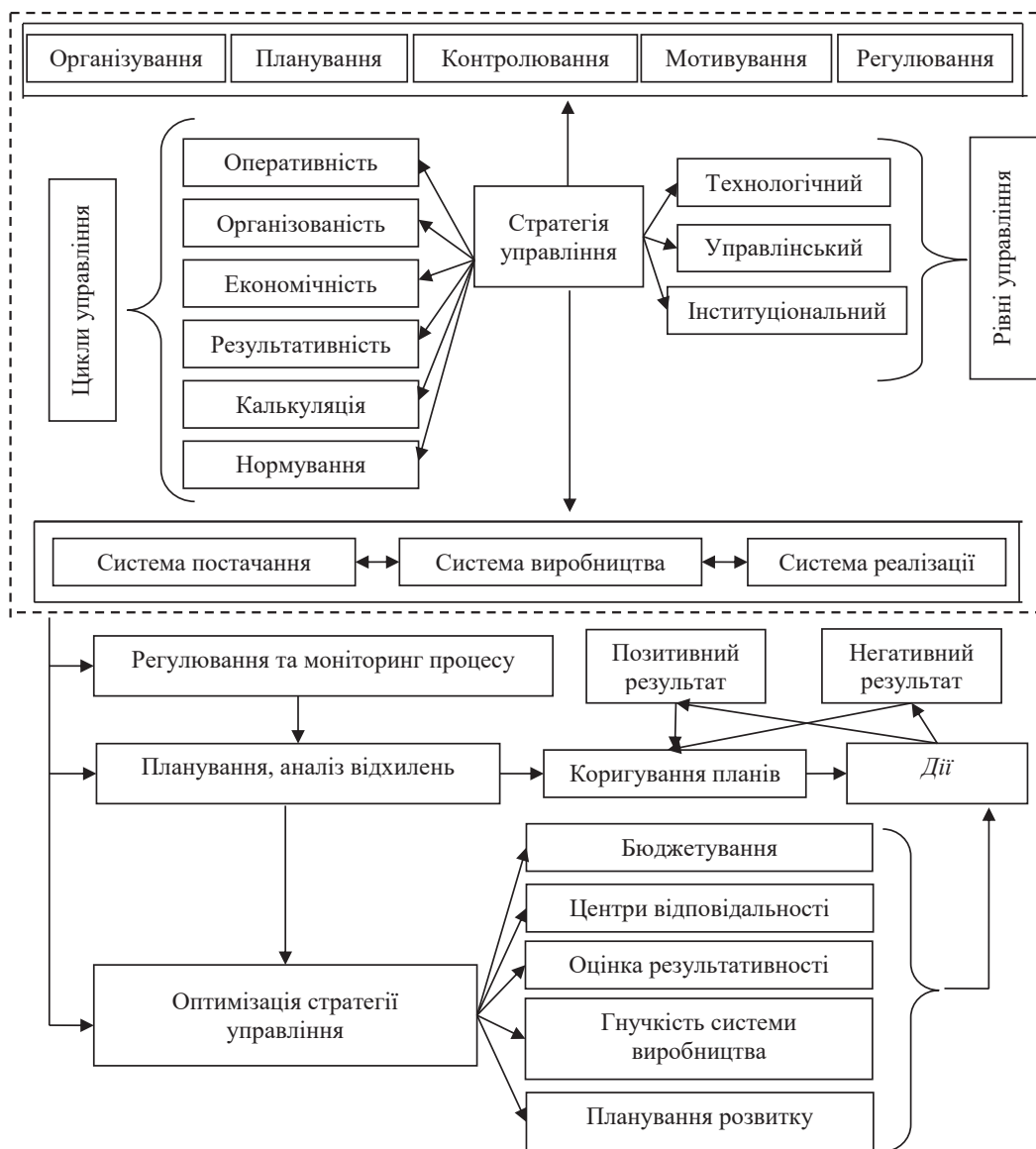


Рис. 1. Стратегія управління виробничою діяльністю промислового підприємства

Джерело: розроблено авторами

За умови розроблення й упровадження нових продуктів, які не збігаються з традиційним профілем діяльності підприємства, може виникнути ризик низького рівня виробництва та обсягів реалізації на існуючих ринках.

2. Стратегію стабілізації виробництва можна використовувати за умови середнього попиту на продукцію, при цьому прибутки підприємства також мають невисокий рівень доходу. Така ситуація для підприємства цілком прийнятна і може тривати впродовж певного часу. За такої виробничої стратегії можна підтримувати наявний рівень виробництва, видатки на подальший розвиток є мінімальними.

3. Стратегію повної спеціалізації застосовують підприємства за умови високого рівня прибутковості та високих темпів зростання попиту. Важливим є вчасна концентрація уваги на виробництві одного виду продукції – найбільш перспективного, що забезпечує мінімізацію витрат та утримання позицій лідера. При цьому актуальним є правильно спрямована увага на обрані сегменти ринку.

4. Стратегію унікальності виробництва використовують підприємства за умови високого рівня прибутковості та низького рівня попиту на товари, адже ціни на такий товар досить високі, обсяги виробництва обмежені. Товар, який виготовляє підприємство, застосовуючи стратегію унікальності виробництва, має специфічні характеристики, є особливим, унікальним, рідкісним, універсальним у застосуванні тощо. Особливість унікального товару полягає у тому, що він відрізняється від конкуруючих дизайном, іміджем, неповторністю, використанням у виробництві матеріалів високої якості тощо. Підприємство, посередники отримують високий рівень доходу, а особливість та неповторність продукту послаблює вплив великих клієнтів.

5. Для стратегії диверсифікації характерні середні значення прибутку та низький попит на товар. За таких умов важливим є збільшення рівня попиту на виготовлену продукцію, чого й можна досягти шляхом диверсифікації. Використання цієї стратегії є актуаль-

Таблиця 1

Характеристика основних виробничих стратегій для промислового підприємства	
Виробничі стратегії	Коротка характеристика
1. Переорієнтація виробництва	Використовують у межах однієї номенклатурної групи або ж повного асортименту продукції. Розширення нових видів виробництва або випуск нового виду продукції базується на основі сучасних умов функціонування, потреби у новому товарі
2. Стабілізація виробництва	Полягає у підтримці наявного рівня виробництва, відсутності додаткових витрат на перспективу тощо
3. Повна спеціалізація	Передбачає виробництво найбільш перспективного виду продукції, що забезпечує мінімізацію витрат на виробництво продукції та посідає передове чи особливе місце на ринку
4. Унікальність виробництва	Орієнтування на виробництво особливої продукції, для якої характерні унікальність, рідкісність, специфічність, універсальність у застосуванні тощо. Цей продукт є особливим та відрізняється від аналогічних дизайном, іміджем, матеріалами високої якості, інноваційними характеристиками тощо
5. Диверсифікація	Стосується асортиментного ряду продукції, полягає у досягненні різноманітності і розширенні галузевого діапазону діяльності
6. Обмежена спеціалізація виробничого процесу	Виробничий процес спеціалізується на виготовленні товару високої якості для конкретного сегмента ринку за високою ціною (порівняно з аналогічними)
7. Модифікація виробництва	Основну увагу зосереджено на використанні оригінальних новітніх ідей зі створення продукції належної якості з особливими новими характеристиками
8. Інтенсифікація	Через поліпшення, модифікацію продукту та виробничого процесу швидкими темпами зростають обсяги виробництва продукції, відповідно, збільшується обсяг реалізації
9. Інноваційні перетворення виробництва (виробничих технологій)	Збільшення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, розширення асортиментної політики продукції, що виготовляється, прийняття нових технологічних рішень виробництва продукції тощо

Джерело: сформовано авторами на основі [3–7]

Таблиця 2

Систематизація умовних і конкретних типів стратегій		
Умовні стратегії	Конкретні типи стратегій	Коротка характеристика
Стратегія інтенсивного зростання	Стратегія помірною розширення	Помірне збільшення масштабів активності в рамках визначених цілей та завдань або зміна орієнтації підприємства шляхом освоєння нової продукції, ринків або технологій
	Стратегія глобального розширення	Зростання масштабів активності в рамках визначеної місії чи перегляд призначення підприємства шляхом освоєння нової продукції, ринків або технологій
Стратегії концентрованого зростання, пов'язані зі зміною продукту і ринку без зміни галузі діяльності	Стратегія посилення позиції на ринку	Підвищення ролі підприємства внаслідок збільшення частки ринку
	Стратегія розвитку ринку	Полягає у пошуку нових ринків для збуту продукції
	Стратегія розвитку продуктів	Пов'язана зі зростанням частки ринку за рахунок реалізації на ньому нового продукту
3. Стратегії інтегрованого зростання, пов'язані з розширенням підприємства за рахунок створення нових структур	Стратегія оберненої вертикальної інтеграції	Спрямована на розширення внаслідок придбання чи посилення контролю над постачальниками
	Стратегія вертикальної інтеграції	Передбачає зростання підприємства за рахунок придбання чи посилення контролю над структурами, що знаходяться між підприємствами й кінцевими споживачами
4. Стратегії диверсифікованого зростання, пов'язані з видозмінами продукції на певному ринку чи зміною ринків діяльності	Стратегія внутрішньої диверсифікації	Максимальне використання можливостей освоєного ринку та технологій
	Стратегія горизонтальної диверсифікації	Зосереджена на пошуку можливостей зростання за рахунок нової продукції, яка потребує нової технології
	Стратегія конгломератної диверсифікації	Полягає у розширенні за рахунок виробництва нових, технологічно не пов'язаних між собою продуктів
5. Стратегія стабілізації під час кризових явищ	Стратегія стабілізації	Передбачає зменшення витрат
	Стратегія стабілізації	Залучення зовнішніх фінансових джерел (фінансова санація за рахунок акціонерного капіталу)
6. Стратегії скорочення, пов'язані з перегрупованням сил після періоду зростання або під час спадів і кардинальних змін в економіці	Стратегія ліквідації	Кінцевий варіант: підприємство не має ресурсів для існування
	Стратегія «збирання врожаю»	Відмова в довготерміновому бізнесі на користь отриманих максимальних доходів у короткотерміновій перспективі

Джерело: систематизовано авторами на основі [3; 5]

ним для одного асортиментного ряду та полягає в урізноманітності, що забезпечується розширенням галузевого діапазону діяльності підприємства.

6. Стратегію обмеженої спеціалізації виробничого процесу застосовують за умови високого рівня доходу та середнього рівня попиту на товар. Особливість вико-

ристання цієї стратегії зводиться до того, що підприємство поліпшує якість товарів, але зменшує асортимент для певного сегменту ринку. Ціна за таких умов також зростає через вищу якість.

7. Для стратегії модифікації виробництва характерними є низький рівень прибутку та середній рівень попиту на продукцію підприємства. У процесі впровадження зазначеної стратегії актуальними є використання інноваційних технологій, розроблення й упровадження якісно нового товару. Пропонована продукція на ринку буде завжди актуальною, а попит на таку продукцію зростатиме.

8. Стратегію інтенсифікації використовують підприємства за середнього рівня прибутковості та високого рівня попиту. Зростання рівня прибутковості можна досягти шляхом збільшення обсягів виробництва, що можливо за умови поліпшення чи модифікації наявного товару.

9. Стратегія інноваційних перетворень виробництва (виробничих технологій) є оптимальною для її використання підприємствами за умови низького рівня прибутковості та високого рівня попиту. Збільшення прибутку можна досягти за рахунок виробництва наукомісткої продукції інноваційного характеру [3–7].

На основі теоретичних праць учених Б.М. Мізюка, Г.В. Осовської, З.Є. Шершньової, Ю.М. Ратушного систематизуємо стратегії, які можуть вибирати підприємства для розвитку та досягнення свого максимального рівня прибутковості, оптимізації виробництва та ресурсів [3; 5]. Комплекс умовних та конкретних стратегій наведено в табл. 2.

Виникнення несприятливих ситуацій на підприємстві можливе за умови зниження потенціалу, зменшення ефективності виробничої діяльності, відсутності стратегічного розвитку. Усі ці чинники можна виправити, використовуючи стратегію стабілізації виробництва.

Для підприємств із низьким рівнем прибутковості та зменшеним показником ефективності виробничої діяльності, але з можливим розвитком у майбутньому, актуальним є використання стратегії зменшення витрат.

Висновки. Отже, підсумовуючи, зазначимо, що виробнича стратегія промислового підприємства є невід’ємною частиною функціонування суб’єкта господарювання, яка відображається в довгостроковому плані дій зі створення та реалізації продукції і спрямована на раціональне використання усіх виробничих потужностей задля досягнення стратегічної конкурентної переваги.

Список використаних джерел:

1. Управління виробничо-господарською діяльністю машинобудівних підприємств в умовах ринку : монографія / М.Г. Білопольський та ін. Донецьк : Східний видавничий дім, 2010. 220 с.
2. Міщенко А.П. Стратегічне управління : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2004. 336 с.
3. Мізюк Б.М. Стратегічне управління підприємством. Львів : Коопосвіта ЛКА, 1999. 388 с.
4. Сумець О.М., Тумар М.Б. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека : навчальний посібник. Київ : Хай-Тек Прес, 2008. 400 с.
5. Шершньова З.Є., Оборська С.В., Ратушний Ю.М. Стратегічне управління : навчально-методичний посібник. Київ : КНЕУ, 2001. 232 с.
6. Волинець І. Формування стратегій управління виробничою діяльністю підприємства. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2016. № 14. С. 69–73. URL : <http://lubp.com.ua/wp-content/uploads/2017/07/%D0%92%D0%B8%D0%BF%D1%83%D1%81%D0%BA-14.pdf#page=69> (дата звернення: 11.04.2020).
7. Ліпич Л.Г., Скорук О.В. Теоретико-методичні засади формування стратегії економічної безпеки підприємства. *Сучасні перспективи розвитку систем економічної безпеки держави та суб’єктів господарювання* : колективна монографія. Черкаси : МАКЛАУТ, 2012. С. 200–221.

References:

1. Bilopolsky M. H., Shapurov O. O., Shapurova O. O., Filipishyn I. V. (2010). *Upravlinnya vyrobnycho-hospodarskoyu diyalnistyu mashynobudivnykh pidpryyemstv v umovakh rynku* [Management of production and economic activity of machine-building enterprises in market conditions]. Monograph. Donetsk : Skhidnyy vydavnychy dim [in Ukrainian].
2. Mishchenko A. P. (2004). *Stratehichneu pravlinnya: navchalnyy posibnyk* [Strategic management: textbook]. Kyiv : TSUL [in Ukrainian].
3. Mizyuk B. M. (1998). *Stratehichneu pravlinnya pidpryyemstvom* [Strategic enterprise management]. Lviv : Kooposvita LKA [in Ukrainian].
4. Sumets O. M., Tumar M. B. (2008). *Stratehiyi suchasnoho pidpryyemstva ta yoho ekonomichna bezpeka : navchal'nyy posibnyk* [Strategies of the modern enterprise and its economic security: Textbook]. Kyiv : "Khay-TekPres" [in Ukrainian].
5. Shershynova Z. YE., Oborska S. V., Ratushnyy YU. M. (2001). *Stratehichneu pravlinnya : navch.-metod. posibnyk* [Strategic management: teaching method. manual]. Kyiv : KNEU. [in Ukrainian].
6. Volynets I. (2016). Formuvannya stratehiyu pravlinnya vyrobnychoyu diyalnistyu pidpryyemstva [Formation of strategies for managing the production activity of the enterprise]. *Naukovi zapysky Lvivskoho universytetu biznesu ta prava*, № 14, pp. 69–73. Available at: <http://lubp.com.ua/wp-content/uploads/2017/07/%D0%92%D0%B8%D0%BF%D1%83%D1%81%D0%BA-14.pdf#page=69> (accessed 11 April 2020).
7. Lypych L. H., Skoruk O. V. (2012). Teoretyko-metodychni zasady formuvannya stratehiyi ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Theoretical and methodological bases of formation of the enterprise economic security strategy]. *Suchasni perspektyvy rozvytku system ekonomichnoyi bezpeky derzhavy ta sub'yektiv hospodaryuvannya : kolektyvna monohrafiya* [Current prospects for the development of economic security systems of the state and economic entities: collective monograph]. Cherkasy : TOV «MAKLAUT», pp. 200–221. [in Ukrainian].

УДК 338.45:005.332.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-17>**Герасимова В. О.**кандидат економічних наук, старший викладач кафедри,
Запорізький національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5475-4746>**Резанов Е. О.**студент,
Запорізький національний університет**Gerasimova Vitaliya, Riezanov Eduard**
Zaporizhzhia National University

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджено головні аспекти конкурентоспроможності підприємства, адже в сучасних умовах існування підприємств більш актуальним стає процес їх розвитку. Розглянуто визначення поняття «конкуренція», «конкурентоспроможність» та особливості застосування цих категорій у практиці управління. Встановлено основні фактори впливу на формування рівня конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. Виявлено вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на стійкість розвитку підприємств. Обґрунтовано доцільність управління розвитком з позицій забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Наведено умови для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, встановлено вплив конкуренції на рівень розвитку підприємства. Визначено умови підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкуренція, фактори конкурентоспроможності, ефективність, управління.

COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE: ESSENCE AND FACTORS OF INFLUENCE IN MODERN CONDITIONS

The main aspects of enterprise competitiveness are investigated, because in the current conditions of existence of enterprises the process of their development becomes more relevant. The definition of the concept of "competition", "competitiveness" and features of application of these categories in management practice are considered. Competitiveness of an enterprise is one of the most important categories of a market economy and characterizes the possibility and efficiency of adaptation of an enterprise to the conditions of competitive environment. External and internal factors of formation of enterprise competitiveness are investigated. The influence of internal and external factors on the sustainability of enterprise development is revealed. The directions of economic development of the enterprise are investigated as the development of the enterprise covers different spheres of activity. The conditions for ensuring a high level of competitiveness are given and the influence of competition on the level of development of the enterprise is established. The expediency of development management from the standpoint of ensuring the competitiveness of the enterprise is substantiated. The necessity of development of an individual effective enterprise strategy aimed at creating conditions for development and improvement of the competitive position of the enterprise in the future is considered. It is emphasized that in the present conditions the economic entity must analyze and contribute to the level of competitiveness for the effective functioning and evaluation of its future prospects. It is revealed that development is a necessary precondition for ensuring the competitiveness of the enterprise. The factors that influence the formation of competitiveness of enterprises and its enhancement in the conditions of international economic activity are presented. It is established that economic development is one of the main goals of the functioning of any enterprise as it provides for increasing the competitiveness of the enterprise. Development is the main component of ensuring the efficiency of the enterprise in competition.

Keywords: competitiveness, competition, factors of competitiveness, efficiency, management.

JEL classification: M21, O10.

Постановка проблеми. На вітчизняних підприємствах у сучасних умовах спостерігається підвищення рівня невизначеності та неспроможності забезпечити високий рівень ефективності господарської діяльності. Сучасний стан економіки відзначається затяжною фінансово-економічною кризою, загостренням конкуренції та політичною нестабільністю, тому слід зазначити, що діяльність підприємства має бути спрямована не лише на виживання у складних умовах конкуренції, але й на процес безперервного розвитку. Для цього необхідним є пошук ефективних інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємства в нинішніх умовах. Сучасний розвиток економіки відбу-

вається в умовах конкуренції, тому одними з головних завдань підприємств є досягнення конкурентних переваг та підвищення своєї конкурентної позиції за рахунок вибору ефективних напрямів посилення розвитку діяльності суб'єкта господарювання.

Метою забезпечення розвитку на підприємствах є розроблення стратегічних планів, вжиття цільових заходів та пошук інструментів підвищення конкурентоспроможності. В умовах фінансової нестабільності зростає актуальність діагностики розвитку підприємства, яка дасть змогу спрогнозувати рівень потенціалу підприємства та підвищити його конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку конкуренції та шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства відображено в працях таких учених, як І. Ансофф, Ф. Котлер, Р. Коуз, М. Портер, Й. Шумпетер, К.Р. Макконнел, С.Л. Брю, Н.І. Перцовський, П.С. Зав'ялов, Б.А. Райзберг, Г.Я. Кіперман. Удосконалювали методологічні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств такі науковці, як П.Л. Алтухов, А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, В.І. Крамаренко, Г.Я. Кіперман, Н.В. Грицишин, О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль, О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, Р.А. Фатхудинов. Досліджували у своїх працях чинники розвитку О.В. Раєвнева, С.П. Дунда, Ю.А. Плугіна, В.Д. Рогожин, В.Ф. Кифяк та інші вчені.

Незважаючи на наявність значного обсягу наукових праць з цієї теми, залишається актуальним дослідження питань забезпечення конкурентоспроможності підприємств за рахунок їх стратегічного розвитку, адже загострення рівня конкуренції на сучасному етапі розвитку економіки зменшує рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. У сфері управління економічним розвитком підприємств недостатньо дослідженими залишаються питання факторів формування й підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до трактування понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність», встановленні головних факторів впливу та пошуку шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Рівень конкурентоспроможності є необхідним чинником формування стратегій розвитку підприємства у сучасній економіці. Проте слід звернути увагу на те, що забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств потребує сукупності ефективних організаційних, технологічних, інноваційних, управлінських та інших заходів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей. При цьому важливо враховувати, що постійні зміни в зовнішньому середовищі приводять до зростання рівня невизначеності та ризику, що зумовлює необхідність удосконалення довгострокових стратегій розвитку задля отримання конкурентних переваг в умовах жорсткої конкуренції.

Таким чином, конкуренція визначає характер стратегії розвитку підприємства та, відповідно, потребує більш детального вивчення підходів до її трактування (табл. 1).

В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки спостерігається жорстка конкурентна боротьба, що

пов'язано з інтеграцією України в міжнародний економічний простір та зростанням кількості потужних транснаціональних корпорацій на вітчизняному ринку. Отже, проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств є пріоритетною у сучасних умовах розвитку [4]. Конкурентоспроможність є складним та багатоплановим поняттям, яке застосовують до різних економічних категорій, а саме продукції, підприємств, галузі, національної економіки. Досліджуючи теоретичні аспекти поняття конкурентоспроможності підприємств, маємо зауважити, що існують різні підходи до його визначення (табл. 2).

Загалом конкурентоспроможність є відносною характеристикою, що демонструє здатність підприємства розвиватися відповідно до стратегії, конкуруючи своєю продукцією з іншими учасниками ринку.

Водночас під час дослідження поняття конкурентоспроможності необхідним є вивчення головних факторів її формування (рис. 1).

Отже, на формування конкурентоспроможності підприємства впливає велика кількість факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, тому підвищення конкурентоспроможності є процесом змін, який потребує дієвого управління та стратегічного підходу до всіх організаційних складових частин, таких як кадри, зайнятість, кваліфікація, технологія, продукція, ринки збуту.

Варто зазначити, що здійснення аналізу та оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства необхідні на всіх етапах розвитку підприємства. Необхідним є розроблення ефективних механізмів і заходів, які сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності задля зміцнення своїх конкурентних позицій на ринку. Менеджери підприємств мають усвідомлювати необхідність побудови такої системи управління, яка б давала змогу в умовах нестабільності забезпечити належний рівень конкурентоспроможності, підвищити рівень рентабельності та зміцнити свої позиції на ринку [17].

Таким чином, без вжиття активних заходів формування конкурентних переваг та забезпечення стратегічного розвитку підприємство не зможе підтримувати належний рівень конкурентоспроможності на довгострокову перспективу. Треба відзначити, що розвиток є необхідною умовою в різних сферах діяльності підприємства, зокрема виробничій, фінансово-економічній та техніко-технологічній. Кожне підприємство прагне забезпечити максимально ефективні зміни задля досягнення стратегії діяльності, використовуючи мінімальні зусилля. Сучасний етап розвитку економіки

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення сутності поняття «конкуренція»

Вчені	Визначення
К.Р. Макконнел, С.Л. Брю	Наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців з можливістю вільного входу на ринок і виходу з нього.
Н.І. Перцовський	Процес управління власними конкурентними перевагами для досягнення стратегічних цілей та задоволення потреб у межах законодавства.
П.С. Зав'ялов, Б.А. Райзберг	Процес взаємодії та боротьби між конкурентними підприємствами задля забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення потреб покупців.
Г.Я. Кіперман	Економічне суперництво між товаровиробниками та постачальниками за найбільш вигідні умови збуту.

Джерело: згруповано авторами на основі джерел [1–3]



Рис. 1. Погляди вчених на фактори формування конкурентоспроможності підприємства

Джерело: згруповано авторами на основі джерел [12–15]

Таблиця 2

Наукові підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Вчені	Визначення
П.Л. Алтухов	Порівняльні переваги, якими володіє конкретне підприємство щодо інших підприємств, що є конкурентами на ринках товарів і послуг.
А.Е. Воронкова В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс	Сукупність можливостей підприємства (виробничих, інноваційних, кадрових, ресурсних) у різних сферах діяльності, що взаємодіють між собою певним чином.
В.І. Крамаренко	Комплекс соціально-економічних характеристик, що відображають становище суб'єкта господарювання на ринку.
Г.Я. Кіперман	Здатність протистояти на ринку іншим товаровиробникам та постачальникам аналогічної продукції як за рівнем задоволення споживачів, так і за ефективністю виробничо-господарської діяльності.
Н.В. Грицишин	Рівень компетентності підприємства в певній галузі, порівняльна перевага підприємства відносно інших конкурентів, які діють у регіоні, країні та за її межами.
О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль	Здатність досягати конкурентних переваг перед іншими підприємствами на конкретному ринку.
О.О. Гетьман, В.М. Шаповал	Спроможність займати визначену ринкову нішу в певний період часу.
Р.А. Фатхудінов	Здатність підприємства виготовляти конкурентоспроможну продукцію, його перевага стосовно інших підприємств відповідної галузі всередині країни та за її межами.

Джерело: згруповано авторами на основі джерел [4–11]

характеризується швидкими, непередбачуваними змінами, нестабільністю, тому кожний суб'єкт підприємницької діяльності має прагнути до раціонального використання ресурсів, підвищення прибутковості, зростання якості продукції та підвищення конкурентоспроможності задля забезпечення безперервного процесу розвитку [15].

Економічний розвиток полягає у незворотних, спрямованих, закономірних змінах економічної системи на довготерміновий період, що відбувається під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів. Всі види діяльності підприємства взаємопов'язані та під час поєднання формують кінцевий результат, тому керівництво для досягнення своїх цілей має приділяти значну увагу вивченню всіх напрямів економічного розвитку, а саме виробничого, інноваційного, фінансового, інвестиційного [16].

Сучасне підприємство є відкритою системою, яка взаємодіє з іншими економічно-соціальними системами й піддається впливу зовнішнього середовища. Динамічність зовнішнього середовища, наявність невизначеності, неповноти інформації, нестабільності зобов'язують підприємства постійно впроваджувати зміни. Планування економічного розвитку передбачає розроблення цілей, визначення факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства та досягнення поставлених цілей (табл. 3).

З табл. 3 слід зробити висновок, що розвиток підприємства має здійснюватися так, щоб усі зміни, що відбуваються в управлінській діяльності, давали змогу зберігати, покращувати рентабельність і конкурентоспроможність, відповідаючи розвитку підприємства. Оптимальним методом, спрямованим на виживання й стабільне функціонування підприємства в кризових умовах, є розвиток, що є головною складовою частиною забезпечення ефективності життєдіяльності підприємства в конкурентній боротьбі.

До загальних умов реалізації програми підвищення конкурентоспроможності слід віднести цінову політику конкурентоздатності продукції; інвестиційну

політику держави щодо випуску продукції; оподаткування підприємств, що випускають конкурентоспроможну продукцію; кредитну політику держави; регулювання імпорту продукції; забезпечення єдності розвитку техніки, економіки, управління та технології; вивчення діяльності конкурентів задля вдосконалення аналогічних товарів; безпосередній вплив на споживача через надання грошового кредиту; інформаційне забезпечення управлінських процесів; оцінювання масштабів та стабільності ринку [17].

Отже, конкуренція на підприємстві зумовлює такі позитивні зміни, як розширення масштабів виробництва; підвищення заробітної плати за рахунок зростання продуктивності праці; економія ресурсів; впровадження досягнень науки й техніки у виробництво; підвищення якості продукції. Водночас високий рівень конкуренції може призвести до виникнення банкрутства, зростання безробіття та посилення диференціації товаровиробників.

Висновки. Посилення конкурентних переваг підприємства на ринку залежить від належного рівня системи управління та стратегічної політики, тому ефективне планування економічного розвитку допомагає мобілізувати та сконцентрувати всю енергію та ресурси підприємства на досягненні мети, адже за відсутності належного планування на підприємстві виникатимуть проблеми неефективного використання ресурсного потенціалу та наявних можливостей. Загалом економічний розвиток є однією з найголовніших цілей функціонування будь-якого підприємства, оскільки забезпечує задоволення нових потреб споживачів; підвищення конкурентоспроможності підприємства та зміцнення його становища на міжнародній арені; створення необхідних умов та фінансово-технологічної бази для подальшого розвитку тощо.

На рівень конкурентоспроможності підприємства впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, дієве врахування яких забезпечує ефективну фінансово-господарську діяльність підприємства, знижуючи ймовірність настання фінансових ризиків на підприємстві.

Таблиця 3

Фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, що забезпечують високий рівень конкурентоспроможності

Фактори внутрішнього середовища	Фактори зовнішнього середовища
Поліпшення цінової політики, поліпшення асортименту товарів	Поліпшення умов кредитування виробництва
Стимулювання збуту та післяпродажного обслуговування продукції	Сприятливі зміни в законодавстві
Стабільна інноваційна діяльність	Поліпшення інфраструктури ринку
Можливість швидкого переналадження устаткування та технологічного переозброєння	Наявність контролю за виконанням антимонопольного законодавства
Стабілізація фінансової стійкості, збільшення платоспроможності	Поліпшення рівня життя
Поліпшення ділової активності, ефективна система мотивації праці	Відсутність бар'єрів входу в галузь
Відповідність організаційної структури цілям діяльності підприємства	Інвестиційна привабливість країни
Оперативність передачі управлінських рішень виконавцям	Сприятливий стан оподаткування та підтримка стратегічних галузей
Наявність налагоджених каналів розподілу та збуту товарів	Забезпеченість країни власними природними ресурсами

Джерело: згруповано авторами на основі джерела [12]

Список використаних джерел:

1. Макконнелл К.Р. Економікс: принципи, проблеми і політика. Москва : ІНФРА-М, 2013. 1028 с.
2. Зав'ялов П.С., Лозовський Л.Ш., Поршнев А.Г., Райзберг Б.А. Маркетинг. Москва : Економіка, 2000. 362 с.
3. Перцовський Н.І. Міжнародний маркетинг : навчальний посібник. Київ : Вища школа, 2001. 239 с.
4. Алтухов П.Л. Процесний підхід забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Вісник економічної науки України. 2005. № 2. С. 3–5.
5. Грицишин Н.В. Конкурентоспроможність виробничого підприємства. Галицький економічний вісник. 2005. № 1. С. 29–34.
6. Крамаренко В.І. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22 (2). С. 24–28.
7. Воронкова А.Е., Пономарьов В.П. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Київ : Техніка, 2000. 152 с.
8. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник. Львів : Компакт-ЛВ, 2005. 304 с.
9. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоздатність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг, менеджмент. Москва : видавничо-книготорговельний центр «Маркетинг», 2002. 892 с.
10. Портер М. Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності. Київ : Основи, 1997. 451 с.
11. Гетьман О.О. Економічна діагностика : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.
12. Маслов П.М. Комплексне оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Держава та регіони. 2004. № 3. С. 176–180.
13. Долгожанский І.З. Управління торгівельноспроможним потенціалом торгових марок у системі пошуку цільових ринків. Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету. Луганськ : СНУ, 2003. С. 57–63.
14. Крамаренко В.І. Тенденції розвитку економіки та формування сучасної системи управління зовнішньоекономічними зв'язками: регіональний аспект : монографія. Сімферополь, 2007. 263 с.
15. Кузьмін О.Є. Комплексна діагностика розвитку машинобудівних підприємств. Бізнес-Інформ. 2010. № 3. С. 60–67.
16. Пашченко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2. Т. 2. С. 99–103.
17. Галелюк М.М. Підходи до підвищення конкурентоспроможності компаній. Вісник економічної науки України. 2008. № 1. С. 10–14.

References:

1. McConnell K.R. (2013) *Ekonimiks: Pryntsyvy Problemy I Polityka* [Economics: Principles, Issues and Policy]. Moscow : INFRA-M (in Russian).
2. Zyalov P.S., Lozovsky L.S., Porsnev A.G., Reizberg B.A. (2000) *Marketing* [Marketing]. Moscow : Economy (in Russian).
3. Pertsovsky N.I. (2001) *Mizhnarodnyi Marketynh* [Mizhnarodnyi Marketynh]. Kyiv : High school (in Ukrainian).
4. Altukhov P.L. (2005) *Protsesnyi Pidkhdid Zabezpechennia Konkurento-spromozhnosti Pidpriumstva* [Process Approach Ensuring Enterprise Competitiveness]. Bulletin of economic science of Ukraine, no. 2, pp. 3–5.
5. Gritsishin N.V. (2005) *Konkurentospromozhnist Pidpriumstva* [Company Competitiveness]. Galician Economic Bulletin, no. 1, pp. 29–34.
6. Kramarenko V.I. (2012) *Naukovi Pratsi Kirovohradskoho Natsionalnoho Tekhnichnoho Universytetu* [Scientific papers of Kirovograd National Technical University]. Economic sciences, vol. 22, no. 2, pp. 24–28.
7. Voronkova A.E., Ponomaryov V.P. (2000) *Pidtrymka Konkurento-Spromozhnoho Potentsialu Pidpriumstva* [Supporting the competitive potential of the enterprise]. Kyiv : Technique (in Ukrainian).
8. Kuzmin O.E. (2005) *Upravlinnia Mizhnarodnoiu Konkurentospromozhnistiu Pidpriumstva* [Management of the international competitiveness of the enterprise]. Lviv : Compact-LV (in Ukrainian).
9. Fathutdinov R.A. (2002) *Konkurentozdatnist Orhanizatsii V Umovakh Kryzy Ekonomika Marketynh Menedzhment* [Competitiveness of an organization in a crisis: economy, marketing, management]. Moscow : Marketing Publishing and Book Center (in Russian).
10. Porter M. (1997) *Stratehiia Konkurentsii I Metodyka Analizu Haluzei I Diialnosti* [Competition strategy and methods of analysis of industries and activities]. Kyiv : Foundations (in Ukrainian).
11. Getman O.O. (2007) *Ekonomichna Diahnostyka* [Economic diagnostics]. Kyiv : Center for Educational Literature (in Ukrainian).
12. Maslov P.M. (2004) *Kompleksne Otsiniuvannia Konkurentospromozhnosti Pidpriumstva* [Comprehensive assessment of enterprise competitiveness]. State and regions, no. 3, pp. 176–180.
13. Dolgozhansky I.Z. (2003) *Upravlinnia Torhivelnospromozhnym Potentsialom Torhovykh Marok U Systemi Poshuku Tsi-lovykh Rynkiv* [Managing Trademark Capacity in Target Markets]. Lugansk : SNU (in Ukrainian).
14. Kramarenko V.I. (2007) *Tendentsii rozvytku ekonomiky ta formuvannia suchasnoi systemy upravlinnia zovnishnoekonomichnymy zviazkamy* [Trends in the development of the economy and the formation of a modern system of management of foreign economic relations]. Simferopol (in Russian).
15. Kuzmin O.E. (2010) *Kompleksna Diahnostyka Rozvytku Mashynobudivnykh Pidpriumstv* [Comprehensive diagnostics of development of machine-building enterprises]. Business-Inform, no. 3, pp. 60–67.
16. Pashchenko O.P. (2011) *Stratehichne Upravlinnia Rozvytkom Pidpriumstva* [Strategic management of enterprise development]. Bulletin of Khmelnytsky National University, no. 2, pp. 99–103.
17. Galelyuk M.M. *Pidkhody do pidvyshchennia konkurentospromozhnosti kompanii* [Approaches to increase the competitiveness of companies]. Bulletin of economic science of Ukraine, no. 1, pp. 10–14.

УДК 339.137.22:658

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-18>**Гудзь О. І.**кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»**Панченко А. В.**кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»**Hudz Olha, Panchenko Anna**

National University "Lviv Polytechnic"

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МАТЕРІАЛАМИ СИСТЕМИ PROZORRO (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «АКВАПОЛІМЕР ІНЖИНІРИНГ»)

У статті охарактеризовано процес участі підприємств у тендерах, які розміщуються на електронних торгових майданчиках системи ProZorro. Обґрунтовано рівень конкурентоспроможності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг». Виконано аналіз конкурентів цього підприємства, для кожного з яких розраховано такі показники, як: кількість укладених угод, відсоток укладених угод у загальній кількості, вартість укладених угод, середня вартість однієї угоди, кількість укладених угод, які припадають на один рік, кількість дискваліфікацій та досвід роботи. Побудовано багатокутник конкурентоспроможності та виявлено найбільш сильних конкурентів ТОВ «Акваполімер Інжиніринг». Установлено сильні сторони підприємства (збільшення кількості та вартості укладених угод). Виявлено, що участь підприємства у тендерах сприяє збільшенню обсягів реалізованої продукції та зростанню чистого прибутку. У загальному викладено позитивні сторони системи ProZorro, які сприяють здійсненню доступного процесу моніторингу проведення тендерів для всіх сторін.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, конкуренти, публічні закупівлі, тендер, торги.

EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ACCORDING TO THE PROZORRO SYSTEM (FOR EXAMPLE OF AQUAPOLIMER ENGINEERING LLC)

The purpose of the article is to identify the basic components that form the appropriate level of competitiveness of the enterprise on ProZorro electronic platforms. This is relevant because about 4000 purchases are announced on the ProZorro system every day. In this way, enterprises can increase the sales of their products. The expert method of research was used. The process of participation of enterprises in tenders placed on ProZorro e-commerce platforms is briefly characterized. This process includes submission of tender documents by the customer, submission of proposals by participants, bidding with the choice of the winner. During the research, the level of competitiveness of Aquapolimer Engineering LLC at the ProZorro electronic trading platforms was substantiated. This company specializes in complex solution of problems in designing, assembly and installation of treatment facilities, installation of tanks. Analysis of competitors of Aquapolimer Engineering LLC, which provide similar services, has been completed. For each competitor (30 in total), such indicators are presented as: number of concluded contracts, percentage of concluded contracts in total quantity, value of concluded contracts, average value of one contract, number of concluded contracts in one year, number of disqualifications and work experience. A rating scale for these criteria has been generated. The competitiveness schedule is presented. The strongest competitors for Aquapolimer Engineering LLC are found (only 13 out of 30). A similar assessment of the competitiveness of Aquapolimer Engineering LLC was also performed for 2017-2018. The strengths of the enterprise are revealed. This is the number of contracts and the value of contracts that increase every year. The participation of the company in tenders contributes to the increase of sales and increase of net profit. The share of products sold by Aquapolimer Engineering LLC increased to 76.3% in total volume due to participation in tenders. In general, the pros of the ProZorro system are identified. These are effective public procurement, reduction of corruption risks, implementation of an accessible tender monitoring process for all parties, creation of conditions for attracting new participants to the public procurement process. The practical value of the article is that this approach allows the company to evaluate its strengths and weaknesses among competitors applying for the same tender.

Keywords: enterprise, competitiveness, competitors, public procurement, tender, bidding.

JEL classification: D44, D47.

Постановка проблеми. Важливою складовою частиною економічного розвитку України є забезпечення функціонування механізму державних закупівель, що реалізовується за допомогою тендерів. Тендер є запорукою формування конкурентного середовища для суб'єктів господарювання, що підтверджується ухваленням Закону України «Про публічні закупівлі» [1], який установлює правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забез-

печення потреб держави та територіальної громади, а також створенням системи ProZorro [2]. Метою створення такого проекту було зменшення корупції та підвищення довіри бізнесу у сфері державних закупівель. Сьогодні ProZorro – це сучасна система проведення відкритих та ефективних публічних закупівель, яка забезпечує створення, розміщення та публікацію тендерів онлайн, обмін між учасниками торгів інформацією та документами в електронному вигляді, доступ-

ність для аналізу та громадського контролю. У системі ProZorro щодня оголошується близько 4 тис закупівель зі щорічним бюджетом державних закупівель в обсязі 300 млрд грн. За даними ProZorro підприємство може оцінити свої переваги та слабкі сторони серед конкурентів, які можуть претендувати на один і той самий тендер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових періодичних виданнях розглядаються основні положення тендерних закупівель, які зокрема, розкривають сутність тендеру та види тендерних закупівель [3, с. 244–245]. Представлено функції учасників тендерних відносин, особливості юридичного супроводу щодо процесу оголошення та проведення торгів, послідовність [4, с. 227; 5, с. 129–131]. Охарактеризовано основні засади використання тендерного забезпечення у системі електронних публічних закупівель [6, с. 110]. У ході аналізування періодичних видань виявлено, що основними принципами тендерних закупівель є добросовісна конкуренція серед учасників, відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель, об'єктивна оцінка тендерних пропозицій, запобігання корупційним діям і зловживанням. Частково розглядаються підходи до визначення рівня ефективності участі підприємства в державних тендерних процедурах [4, с. 228; 6, с. 112].

Мета статті полягає в аналізі базових складників, які формують відповідний рівень конкурентоспроможності підприємства в рамках реалізації своїх інтересів у системі ProZorro.

Виклад основного матеріалу. У сучасних ринкових умовах спостерігається посилення конкуренції серед підприємств усіх галузей промисловості. Для того щоб виділитися з-поміж конкурентів, підприємства використовують різноманітні стратегії просування товарів і послуг, засоби комунікацій зі споживачами та діловими партнерами, методи дослідження ринків тощо. В умовах конкуренції, яка щоразу посилюється, підприємства намагаються орієнтуватися безпосередньо на цільову групу споживачів. Сьогодні значна кількість потенційних споживачів першими оголошують про свої потреби у продукції і послугах на відповідних електронних торгових майданчиках. Першочергово це стосується підприємств, які реалізують відповідні проекти за рахунок бюджетного фінансування. Підприємства – виконавці таких пропозицій мають змогу запропонувати власні товари або надати послуги. Проте спершу таке підприємство повинне представити низку документів, підготовка яких є доволі затратною з позицій часу та витрат.

Процес отримання пропозиції на доставку товарів або виконання робіт здійснюється у декілька етапів. Спершу замовник розміщує тендерну документацію. Замовниками можуть бути органи державної влади, органи місцевого самоврядування та органи соціального страхування, юридичні особи (підприємства, установи, організації) та їх об'єднання, які забезпечують потреби держави або територіальної громади, якщо така діяльність не здійснюється на промисловій чи комерційній основі, за наявності однієї з таких ознак: юридична особа є розпорядником, одержувачем бюджетних коштів; органи державної влади чи органи місцевого самоврядування або інші замовники володіють більшістю голосів у вищому органі управління

юридичної особи; у статутному капіталі юридичної особи державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50%. У тендерній документації, зокрема, вказується інформація про необхідні технічні, якісні та кількісні характеристики предмета закупівлі, кількість товару та місце його поставки, строки поставки, перелік критеріїв та методика оцінки тендерних пропозицій тощо. Учасники подають свої тендерні пропозиції до вказаної дати. Потім відбуваються торги, у ході яких оголошується переможець процедури закупівлі, котрий відповідає всім критеріям та умовам, що визначені у тендерній документації, і визнаний найбільш економічно вигідним [1].

Отже, перед тим як приймати участь у відповідних тендерах, підприємству доцільно проаналізувати рівень своєї конкурентоспроможності на відповідному електронному торговому майданчику. Обґрунтування конкурентоспроможності підприємства потребує аналізування основних конкурентів, які часто диктують ціни на продукцію чи послуги, умови збуту, засоби щодо стимулювання збуту, вимоги до якості продукції (послуг) тощо.

ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» було створено у 2014 р. як інженерно-виробниче підприємство, яке спеціалізується на комплексному вирішенні завдань із проектування, комплектування та монтажу очисних споруд на території України та за її межами. ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» виконує роботи, частину замовлень на які отримує завдяки участі у тендерах, котрі оголошуються на торгових майданчиках системи ProZorro [7].

Ідентифікувати найбільш сильних конкурентів ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» на торгових майданчиках системи ProZorro можна на підставі багатокритеріального конкурентоспроможності. До уваги беруться такі показники, як: кількість укладених угод, відсоток укладених угод у загальній кількості, вартість укладених угод, середня вартість однієї угоди, кількість укладених угод, які припадають на один рік, кількість дискваліфікацій та досвід роботи. Вихідні дані для побудови багатокритеріального конкурентоспроможності підприємства та критерії розподілу балів представлено відповідно у табл. 1 і табл. 2.

На підставі експертного оцінювання конкурентоспроможності підприємств встановлено, що досліджуване підприємство загалом отримало 21 бал із 35 можливих. Результати багатокритеріального конкурентоспроможності зображено на рис. 1. На рисунку не відображено підприємства, які у сумі набрали менше 20 балів (ПП «Активи Львова», ТОВ «Аква-хім», ПП «Аверс-Д», ТОВ «Технафтагаз-сервіс», ТОВ «Е7 груп», ТОВ «ВСФ технологіс», ТОВ «Компанія Зіко», ТОВ «Лічен»). У перелік зазначених вище підприємств увійшли ті, які орієнтуються на незначні обсяги робіт із низьким рівнем складності (переважно доставка обладнання без монтажу). Основною причиною цього є відсутність відповідних виробничих потужностей та працівників належної кваліфікації. Середній обсяг робіт даних підприємств становить майже 5 млн грн (у ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» – 14,306 млн грн), і на рік припадає лише один тендер із середньою вартістю близько 500 тис грн (у ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» 3,4 угоди в середньому на 842 тис грн). Також на рисунку не відображено низку підприємств, які роз-

Таблиця 1

Інформація про конкурентів ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» на торгових майданчиках системи ProZorro

Підприємства	Всього укладених угод	Укладені угоди, % до загальної кількості	Вартість укладених угод, млн грн	Середня вартість угоди, млн грн	Кількість угод, укладених за один рік	Разом дискваліфікацій	Досвід роботи, роки
1.ТОВ «Акваполімер Інжиніринг»	17	43,6	14,306	0,842	3,4	5	5
2.ТОВ «Еко-інвест»	26	53,1	34,156	1,314	3,3	7	8
3.ТОВ «Житло-інвестбуд-ЛВ»	42	45,2	260,949	6,213	3,0	11	14
4.ТОВ «Домус Еліт»	13	59,1	209,148	16,088	1,4	2	9
5.ТОВ «СК Групс»	36	48,6	181,409	5,039	4,5	12	8
6.ТОВ «Будгарант Групп»	39	46,4	424,325	10,880	7,8	24	5
7.ПП «Активи Львова»	1	5,6	0,123	0,123	0,1	7	11
8.ТОВ «Аква-хім»	4	57,1	4,399	1,100	0,6	0	7
9.ТОВ «Будівельна компанія «Сантех Буд»	11	28,2	34,281	3,116	3,7	13	3
10.ПрАТ «Львівське спеціалізоване будівельно-монтажне управління №1»	39	44,8	282,924	7,254	2,8	5	14
11.ТОВ «ВФС-захід»	54	87,1	10,833	0,201	13,5	1	4
12.ПП «МП Сантехмонтаж»	268	72,6	169,877	0,634	22,3	19	12
13.ТОВ ВКП «Промтех услуги»	20	52,6	24,772	1,239	3,3	5	6
14.ТОВ «Євромастила»	12	23,1	15,145	1,262	0,8	15	15
15.ПП «Аверс-Д»	1	3,1	2,814	2,814	0,1	6	13
16.ТОВ «Інтегровані водні технології»	54	21,7	10,353	0,192	4,9	73	11
17.ТОВ «Партнер-Дніпро»	21	51,2	1,026	0,049	1,9	4	11
18.ТОВ «Ексімкарго-трейд»	755	41,6	38,473	0,051	68,6	265	11
19.ТОВ «Гідро-вакуум Україна»	126	77,3	63,356	0,503	14,0	11	9
20.ТОВ «Технафтагаз-сервіс»	17	36,2	12,347	0,726	2,1	9	8
21.ТОВ «Роботенкс»	39	53,4	125,346	3,214	6,5	10	6
22.ТОВ «Е7 груп»	21	33,9	4,737	0,226	4,2	15	5
23.ПП «КФ ЮВК Альянс»	14	77,8	18,019	1,287	2,8	7	5
24.ТОВ «ВСФ технологіс»	12	16,2	13,986	1,166	2,4	10	5
25.ТОВ «Крафт»	16	48,5	51,166	3,198	4,0	3	4
26.ТОВ «Авадор»	40	51,9	58,945	1,474	10,0	12	4
27.ТОВ «Еталон-Ком»	33	36,3	165,47	5,014	8,3	18	4
28.ТОВ «Компанія Зіко»	12	34,3	4,682	0,390	4,0	6	3
29.ТОВ «Лічен»	2	7,4	0,374	0,187	1,0	13	2
30.ТОВ «Ж.О.К.»	12	48,0	219,772	18,314	6,0	1	2
31.ТОВ «Інжинірингова компанія «Новотех Україна»	17	70,8	8,583	0,505	8,5	1	2

Джерело: сформовано на основі [2; 8]. Інформація станом на 31.03.2020

Таблиця 2

Критерії оцінювання підприємств

Перелік показників							Результат оцінки, у кількості балів
Всього укладених угод	Укладені угоди, % до загальної кількості	Вартість укладених угод, млн грн	Середня вартість угоди, тис. грн.	Кількість угод, укладених за один рік	Кількість дискваліфікацій	Досвід роботи, роки	
Більше 150	[81-100]	Більше 60	Більше 1100	Більше 10	0-1	Більше 10	5
81-150	[61-80]	(30-60]	(800-1100]	(6-10]	2-4	8-9	4
21-80	[41-60]	(5-30]	(500-800]	(3-6]	5-10	5-7	3
6-20	[21-40]	(1-5]	(150-500]	(1-3]	11-19	3-4	2
1-5	[1-20]	До 1]	До 150	1	Більше 20	1-2	1

Примітка. Використовується експертний метод оцінювання. 5 балів – максимальна позитивна оцінка, 1 бал – мінімальна оцінка.

ташовані в інших областях України й орієнтовані на тендерні пропозиції зі своєї або сусідніх областей. Причиною цього є особливості виконання робіт, які потребують спеціалізованого обладнання і кадрів належної кваліфікації (наприклад, будівництво і монтаж каналізаційних очисних споруд, технічна підтримка установок з очистки господарсько-побутових та виробничих стічних вод, установлення резервуарів води об'ємом до 5 тис м³). Виконання робіт в інших областях збільшує витрати підприємства на транспортування і оренду обладнання, відрядження і проживання працівників та, своєю чергою, знижує шанси на перемогу в тендерах. Сюди входять такі підприємства: ТОВ «СК Групс», ТОВ ВКП «Промтех услуги», ТОВ «Євромастила», ТОВ «Інтегровані водні технології», ТОВ «Партнер-Дніпро», ТОВ «Ексімкарго-трейд», ТОВ «Гідро-вакуум Україна», ТОВ «Роботенкс», ТОВ «Ж.О.К.»

На підставі багатокутника конкурентоспроможності (рис. 1) встановлено, що найбільш сильними конкурентами розглянутого підприємства є ПП «МП Сантехмонтаж» (29 балів із 35), ПрАТ «Львівське спеціалізоване будівельно-монтажне управління № 1» (26 балів), ТОВ «Еко-інвест», ТОВ «ВФС-захід», ТОВ «Домус Еліт» (по 25 балів кожне). Ці підприємства є лідерами за вартістю укладених угод, середньою вартістю однієї угоди та часткою укладених угод у загальній кількості та досвідом роботи. Достатньо потужними конкурентами розглянутого підприємства є ТОВ «Будгарант Групс» та ТОВ «Житлоінвестбуд-ЛВ» із

досвідом роботи понад 10 років та середньою вартістю договору відповідно 10,88 млн грн та 6,213 млн грн. Середня вартість однієї угоди ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» становить лише 0,842 млн грн, проте це значно вище від частини конкурентів. Якщо аналізувати кількість угод, які припадають на один рік, то для ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» це 3,4 угоди.

Найбільшу кількість угод укладено ПП «МП Сантехмонтаж» (близько 22,3 угоди за один рік), ТОВ «ВФС-захід» (13,5 угоди) із середньою вартістю однієї угоди 0,417 млн грн. Значна кількість угод у ТОВ «Еталон-Ком» (8,3 угоди) із середньою вартістю 5,014 млн грн. Встановлено, що кількість укладених угод залежить від досвіду участі підприємства в електронних торгах.

Найслабшими позиціями розглянутого підприємства виявлено досвід роботи на ринку (п'ять років, у основних конкурентів – понад 10 років) та кількість укладених угод (укладено 17 угод, прийнято участь у 39 торгах).

Аналогічне оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» виконувалося для 2017 і 2018 рр. Динаміку ефективності роботи підприємства на торгових майданчиках системи ProZorro відображено в табл. 3 та на рис. 2.

Оцінювання ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» за декілька років свідчить про стабільні позиції підприємства на торгових майданчиках системи ProZorro щодо кількості укладених угод із переліку поданих зая-

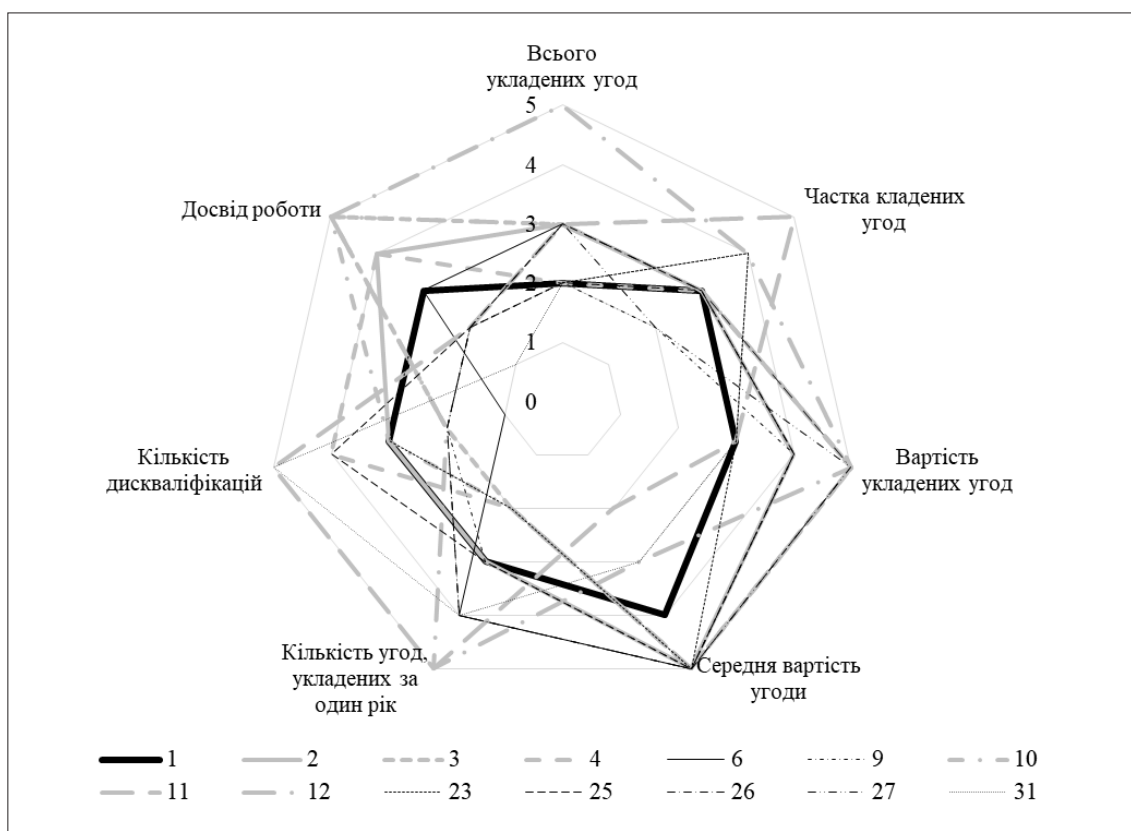


Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» (числами відображено порядкові номери підприємств, наведені у табл. 1; сірими потовщеними лініями виділено підприємства з високою кількістю балів – понад 25, чорними тонкими лініями виділено підприємства, у яких кількість балів наближена до досліджуваного підприємства)

вок. Зміцнення конкурентоспроможності підприємству забезпечують такі показники, як середня вартість однієї угоди (зростання із 0,622 млн грн до 0,842 млн грн) та кількість угод, укладених за рік. Кількість дискваліфікацій збільшилася за рахунок того, що їх чисельність майже прямо пропорційно залежить від досвіду роботи підприємства та кількості поданих заявок на участь у тендерах. Також варто зазначити суттєвий ріст кількості конкурентів, які пропонують аналогічні послуги. Зокрема, у 2019 р. у досліджуваного підприємства з'явилися такі потужні конкуренти, як ПрАТ «Львівське спеціалізоване будівельно-монтажне управління № 1», ТОВ «Домус Еліт», ТОВ «Еко-інвест», ТОВ «Еталон-Ком» та аб.

Участь підприємства у тендерах має суттєві переваги, оскільки сприяє підвищенню результатів діяльності підприємства (абл. 4).

На підставі аналізування фінансових результатів діяльності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» виявлено поступове зростання чистого прибутку зі 170,8 тис грн у 2017 р. до 360,3 тис грн у 2019 р. Значний внесок у збільшення чистого прибутку зроблено за рахунок нарощення обсягів реалізованої продукції та послуг. Важливо те, що більші обсяги реалізації отримано у зв'язку з участю підприємства у тендерах. У 2019 р. 76,3% обсягу реалізованої продукції було забезпечено за рахунок угод, які були укладені завдяки перемозі у тендерах.



Рис. 2. Багатокутник конкурентоспроможності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» у 2017–2019 рр.

Таблиця 3

Інформація про ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» на торгових майданчиках системи ProZorro

Рік	Всього укладених угод	Укладені угоди, % до загальної кількості	Вартість укладених угод, млн грн	Середня вартість угоди, млн грн	Кількість угод, укладених за один рік	Разом дискваліфікацій	Досвід роботи, роки	Кількість конкурентів
2017	9	50	5,6	0,622	3	1	3	11
2018	11	42,3	8,744	0,795	2,8	3	4	19
2019	17	43,6	14,306	0,842	3,4	5	5	30

Джерело: сформовано на основі власних досліджень

Таблиця 4

Результати діяльності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг»

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення	
				2018 рік – 2017 рік	2019 рік – 2018 рік
Обсяги реалізованої продукції на кінець періоду разом, тис грн	1532,3	2016,3	2656	+484	+639,7
у т. ч. обсяги реалізації на електронних торгових майданчиках системи ProZorro, тис грн	1064,2	1445,5	2026	+381,3	+580,5
у т. ч. обсяги реалізації на електронних торгових майданчиках системи ProZorro, %	69,5	71,7	76,3	+2,2	+4,6
Прибуток від реалізації продукції, тис грн	208,3	314,7	465,6	+106,4	+150,9
Чистий прибуток, тис грн	170,8	260,1	360,3	+89,3	+100,2

Джерело: сформовано на підставі фінансової звітності підприємства

Висновки. Система ProZorro являє собою центральну базу даних, до якої підключені торговельні майданчики, на яких і відбуваються торги. Дана система має суттєві переваги, основними з яких є: надання можливості державним підприємствам здійснювати

прозорі ефективні та економічні закупівлі; зменшення корупційних ризиків; здійснення відкритого та доступного процесу моніторингу проведення тендерів для всіх сторін; створення умов для залучення нових учасників процесу державних закупівель.

Список використаних джерел:

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 01.04.2016 № 922-VIII. Дата оновлення: 17.03.2020. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 27.03.2020).
2. E-tender. Торговельний майданчик для державних закупівель ProZorro. URL : <https://e-tender.ua/> (дата звернення: 27.03.2020).
3. Науменко С.М. Система тендерних закупівель: теоретико-методологічні підходи до дефініції і класифікації. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2014. Вип. 1(2). С. 242–247. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaiv_2014_1\(2\)_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaiv_2014_1(2)_41) (дата звернення: 30.03.2020).
4. Заєць Н.М. Оцінювання учасників тендерних закупівель як елемент механізму економії державних коштів. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2012. Вип. 22(2). С. 225–230. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22\(2\)_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22(2)_39) (дата звернення: 30.03.2020).
5. Нікола С.О. Теорія проведення тендерів стимулювання екологоорієнтованого бізнесу. *Економічні інновації*. 2017. Вип. 65. С. 127–134. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2017_65_17 (дата звернення: 30.03.2020).
6. Ключак О.В. Діагностика тендерного забезпечення підприємств у системі електронних публічних закупівель. *Інтернаука*. 2017. № 3(2). С. 108–114. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_3\(2\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_3(2)_27) (дата звернення: 30.03.2020).
7. ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» : офіційний вебсайт підприємства. URL : <https://aquapolymer.com.ua/> (дата звернення: 31.03.2020).
8. Результати участі ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» у тендерах на платформі публічних закупівель ProZorro. URL : <https://clarity-project.info/tenderer/39422720> (дата звернення: 31.03.2020).

References:

1. Pro publichni zakupivli: Zakon Ukrainy vid 01.04.2016. № 922-VIII. Data onovlennia: 17.03.2020 [On Public Procurement: Law of Ukraine dated 01.04.2016 No 922-VIII. Updated: 17.03.2020] (electronic resource). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (accessed 27 March 2020).
2. E-tender. Torhovelnii maidanchyk dlia derzhavnykh zakupivel ProZorro [ProZorro Public Procurement Marketplace] (electronic resource). Available at: <https://e-tender.ua/> (accessed 27 March 2020).
3. Naumenko S. M. (2014) Systema tendernykh zakupivel: teoretyko-metodolohichni pidkhody do defynitsii i klasyfikatsii [Bidding system: theoretical and methodological approaches to definition and classification]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti* [Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property] (electronic journal), no. 1(2), pp. 242-247. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaiv_2014_1\(2\)_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaiv_2014_1(2)_41) (accessed 30 March 2020).
4. Zaiets N. M. (2012) Otsiniuvannia uchastykiv tendernykh zakupivel yak element mekhanizmu ekonomii derzhavnykh koshtiv [Evaluation of tenderers as an element of the mechanism of saving public funds]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky* [Scientific papers of Kirovograd National Technical University. Economic sciences] (electronic journal), no. 22(2), pp. 225-230. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22\(2\)_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22(2)_39) (accessed 30 March 2020).
5. Nikola S. O. (2017) Teoriia provedennia tenderiv stymuliuвання ekolohoorientovanoho biznesu [The theory of tendering for the promotion of eco-oriented business]. *Ekonomichni innovatsii* [Economic innovation] (electronic journal), no. 65, pp. 127-134. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2017_65_17 (accessed 30 March 2020).
6. Kliuvak O. V. (2017) Diahnostyka tendernoho zabezpechennia pidpryemstv u systemi elektronnykh publichnykh zakupivel [Diagnostics of tender support of enterprises in the system of electronic public procurement]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka"* [International scientific journal "Internauka"] (electronic journal), no. 3(2), pp. 108-114. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_3\(2\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_3(2)_27) (accessed 30 March 2020).
7. TOV "Akvapolimer Inzhynirynh": ofitsiinyi veb-sait pidpryemstva [Aquopolymer Engineering LLC: the official website of the company] (electronic resource). Available at: <https://aquapolymer.com.ua/> (accessed 31 March 2020).
8. Rezultaty uchasti TOV "Akvapolimer Inzhynirynh" u tenderakh na platformi publichnykh zakupivel "ProZorro" [Results of Aquopolymer Engineering LLC participation in public procurement platform ProZorro] (electronic resource). Available at: <https://clarity-project.info/tenderer/39422720> (accessed 31 March 2020).

УДК 339.1.003.13

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-19>**Дончак Л. Г.**

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1764-872X>

Добіжа В. В.

кандидат політичних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5540-9781>

Шкварук Д. Г.

викладач,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3617-9375>

Donchak Lesia, Dobizha Vasyl, Shkvaruk Dina
Vinnytsya Educational-Scientific Institute of Economy
Ternopil National Economic University

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено особливості організації праці на підприємствах торговельної діяльності. Встановлено, що специфіка діяльності торговельних підприємств вимагає від його працівників постійної взаємодії зі споживачами. Обґрунтовано механізм формування системи управління персоналом на торговельному підприємстві, який повинен реалізовуватися поетапно, враховуючи сучасні динамічні умови розвитку економіки в країні. Визначено, що основними послідовними етапами реалізації такого механізму є: вибір та обґрунтування концепції роботи системи управління персоналом на торговельному підприємстві; відбір та навчання працівників; контроль та розвиток роботи торгового персоналу; оцінка ефективності роботи працівників та стимулювання їх. Ідентифіковано основні функції, принципи та методи механізму формування системи управління персоналом. Доведено, що для ефективного функціонування працівників торговельного підприємства необхідне дієве правове, інформаційно-комунікаційне та фінансове забезпечення.

Ключові слова: управління персоналом, система, механізм формування, торговельне підприємство, принципи, функції, методи.

MECHANISM OF FORMATION OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN A TRADE ENTERPRISE

The theoretical aspects and the mechanism of formation of the personnel management system of a trading enterprise in modern conditions are investigated in the article. The peculiarities of the organization of labor at the enterprises of trading activity are considered. It is established that the specific activity of trading companies requires its employees to constantly interact with consumers. Therefore, staff, having such traits as communication, competence, personal qualities and training, should be prepared to meet the needs of customers in a variety of situations, including extreme situations. The mechanism of formation of the personnel management system in a trading company is substantiated, which should be implemented in stages, taking into account the current dynamic conditions of economic development in the country. It is determined that the main consecutive stages of implementation of such a mechanism are: selection and substantiation of the concept of work of the personnel management system in a trading enterprise; selection and training of employees; control and development of sales staff; evaluation of employee performance and incentives. The basic functions (organizational; socio-economic; reproductive), principles (complexity and systematic; compliance with the goals of the enterprise; hierarchy; use of scientific approaches in personnel management; cost-effectiveness; complexity; progressiveness) and methods of the mechanism of formation of personnel management system (administrative methods; economic methods; socio-psychological methods). It is proved that effective legal, information, communication and financial support is necessary for the effective functioning of the employees of a trading enterprise. Therefore, in order to build an effective personnel management system in a trading company, it is necessary to have a clear idea of the mechanism of its formation. Therefore, every enterprise, not just a trade, should use its own experience with its staff, adjust and improve each of the subsystems, study and apply the experience of foreign enterprises.

Keywords: personnel management, system, mechanism of formation, trading enterprise, principles, functions, methods.

JEL classification: M12.

Постановка проблеми. Проблеми підвищення ефективності системи управління персоналом були раніше та залишаються сьогодні актуальними для будь-якого суб'єкта господарювання, вирішення яких здатне

підвищити не лише його ефективність, а й забезпечити можливість залишатися конкурентоспроможним, відповідати динамічним умовам зовнішнього середовища та задовольняти власні внутрішні потреби. Механізм

формування системи управління персоналом можна віднести до одного з найскладніших аспектів діяльності підприємства через урахування особливостей людського чинника, на який впливають соціально-економічні кризові явища в країні, відсутність механізму регулювання ринку праці, низка індивідуальних особливостей, знань, умінь працівників тощо.

Сучасні ринково-конкурентні умови, в яких функціонують суб'єкти торговельної діяльності, вимагають жорстких вимог до здібностей людини та її характеристик як працівника, зокрема високий професіоналізм, загальноосвітній і культурний рівень, поліфункціональність і динамізм кваліфікації, різнобічний розвиток особистості, ініціативність, творчість, відповідальність, самостійність, прагнення до саморозвитку тощо. Усе це ставить усе нові й нові завдання побудови ефективного та дієвого механізму формування системи управління персоналом на торговельному підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексні методологічні та методичні дослідження із загальних проблем управління персоналом провели такі вчені, як В. Алексєєв, Ю. Балашов, В. Рижов, С. Батишев, В. Сидоров, А. Касаєв, М. Ковригін, С. Мочерний, Г. Щокін, Н. Гавкалова, В. Галенко та ін. Існують публікації, які присвячені дослідженню формування механізмів управління персоналом торговельних підприємств, серед них чільне місце посідають роботи О.В. Березіна, А.А. Мазаракі, І.А. Маркіної, Н.М. Ушакової, Т.А. Костишиної, А.А. Садекова, Н.О. Власової та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць та досягнень у теорії та практиці управління персоналом, окремі питання потребують вирішення, що є об'єктом постійної наукової дискусії. Залишається малодослідженим механізм формування системи управління персоналом торговельного підприємства за сучасних динамічних умов розвитку економіки.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів та механізму формування системи управління персоналом торговельного підприємства в сучасних умовах.

Вклад основного матеріалу. Варто зазначити, що специфіка підприємств торговельної діяльності пов'язана з особливим характером трудових відносин. Якщо працівник будь-якого промислового підприємства може автоматизовано чи механізовано виконувати поставлені перед ним завдання, то ефективність роботи торговельного персоналу залежатиме лише від його вміння працювати з людьми.

Доцільно погодитися, що управління персоналом на сучасних торговельних підприємствах засноване на тому, що люди в процесі трудової діяльності розглядаються одночасно як працівники, що забезпечують реалізацію економічних цілей підприємства, і як розвинуті особистості та співробітники, що належать до єдиної організаційної системи. Успіх роботи підприємства залежить від конкретних людей, їхніх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивацій, здатності вирішувати проблеми, сприйнятливості до навчання. Тому для того щоб підприємство функціонувало ефективно, необхідно правильно організувати працю працівників, при цьому постійно контролюючи їхню діяльність, використовуючи різні ефективні методи управління персоналом, засновані на наукових законах [1, с. 245].

Найбільш повна реалізація цілей торговельного підприємства та ефективність управління персоналом залежать від вибору варіантів побудови самої системи управління персоналом підприємства, пізнання механізму його функціонування, вибору найбільш оптимальних технологій та методів роботи з людьми.

При цьому велике значення має врахування особливостей праці на торговельних підприємствах, зокрема:

- 1) праця, пов'язана безпосередньо з наданням послуг;
- 2) одноманітність праці, яка потребує значного нервового та фізичного напруження через відсутність засобів автоматизації та різну поведінку споживачів;
- 3) різна інтенсивність купівельних потоків протягом дня, яка зумовлена місцем розташування підприємства, особливостями товарної продукції та попитом на неї, іміджем підприємства тощо.

Специфіка торговельної діяльності підприємства вимагає від його працівників постійної взаємодії з покупцем (рис. 1), тому персонал має бути підготовлений для взаємодії зі споживачами у найрізноманітніших, зокрема екстремальних, ситуаціях. Процеси просування, продажу й обслуговування покупців потребують більше особистої участі, ніж це необхідно в іншій діяльності. Співробітники, пов'язані зі збутом, повинні вміти домогтися задоволення покупця і водночас забезпечити прибуток своєму підприємству. Хороші співробітники, котрі спеціалізуються на організації продажу, окрім своїх безпосередніх професійних обов'язків, повинні вміти:

- аналізувати загальні та локальні статистичні дані;
- виявляти потенціал цільового ринку в галузевому й територіальному розрізах, правильно оцінювати поточну ситуацію, стежити за динамікою кон'юнктури ринку;

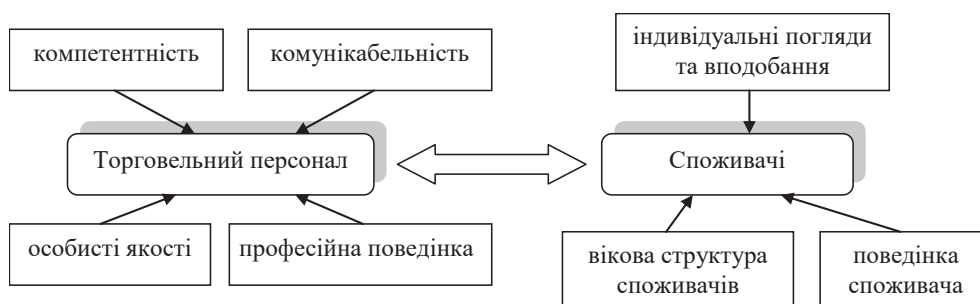


Рис. 1. Взаємозв'язок торговельного персоналу зі споживачем

Джерело: власні дослідження

– визначати перспективи виробничо-комерційної діяльності на певному ринку;

– розробляти ефективні підходи та добирати маркетинговий інструментарій для реалізації оперативних планів і програм;

– шукати результативні способи і методи просування та реалізації продукції підприємства [1, с. 246].

Механізм формування системи управління персоналом на торговельному підприємстві, на нашу думку, повинен здійснюватися поетапно, враховуючи сучасні умови розвитку економіки (рис. 2). Так, основними послідовними етапами реалізації такого механізму є: вибір та обґрунтування концепції роботи системи управління персоналом на торговельному підприємстві; відбір та навчання працівників; контроль над роботою торгового персоналу; розвиток торгового персоналу; оцінка ефективності роботи торгового персоналу; стимулювання роботи торгового персоналу.

Ефективність функціонування системи управління персоналом прямо залежить від узятих за основу принципів, що описують вимоги до формування та визначають напрям розвитку системи управління персоналом. Варто відзначити, що кількість таких принципів

залежатиме від величини самого підприємства, його структури та частки на ринку. До основних принципів формування системи управління персоналом торговельного підприємства, варто віднести [2; 3]: комплексність та системність; відповідність цілям діяльності підприємства; ієрархічність, тобто дотримання підлеглості в системі управління персоналом; використання наукових підходів до управління персоналом; економічність, тобто досягнення максимального результату від дієвості системи управління підприємством; інноваційність під час управління розвитком персоналу; комплексність; прогресивність.

Поряд із цим варто відзначити, що управління персоналом як цілісна система виконує такі функції:

– організаційну – планування потреб у кадрах та способи пошуку;

– соціально-економічну – раціональне закріплення й використання персоналу;

– відтворювальну – забезпечення умов для постійного розвитку персоналу.

Виконання зазначених вище функцій повною мірою не забезпечить ефективної діяльності персоналу без використання методів, що їх підтримують. Система

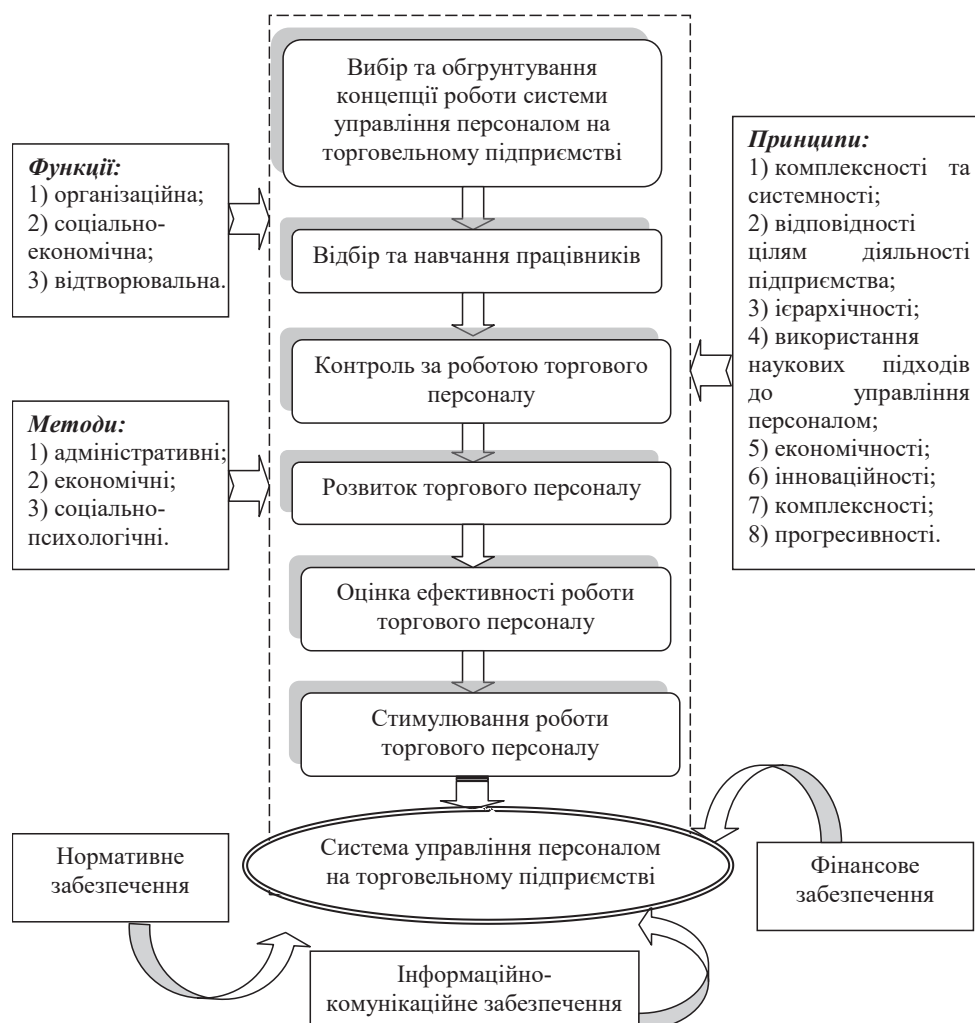


Рис. 2. Механізм формування системи управління персоналом на торговельному підприємстві

Джерело: складено за власними дослідженнями

управління персоналом здійснюється за допомогою методів, що були розроблені науковцями. Методами є спосіб впливу на колектив або окремого працівника для досягнення поставленої цілі, координації його діяльності в процесі виробництва. У теорії і практиці управління застосовують три групи методів:

1) адміністративні методи – формування структури органів управління; затвердження адміністративних норм і нормативів; правове регулювання; видання наказів, указівок і розпоряджень; інструктаж; набір, підбір і розставлення персоналу; затвердження рекомендацій; розроблення положень, посадових інструкцій, стандартів, іншої регламентуючої документації; встановлення адміністративних санкцій і заохочень тощо;

2) економічні методи – техніко-економічний аналіз; техніко-економічне обґрунтування; техніко-економічне планування; фінансування; мотивація трудової діяльності; оплата праці; капіталовкладення; кредитування; ціноутворення; участь у прибутках і капіталі; оподаткування; встановлення економічних норм та нормативів; страхування; встановлення матеріальних санкцій і заохочень;

3) соціально-психологічні методи – соціально-психологічний аналіз; соціально-психологічне планування; створення творчої атмосфери; участь працівників в управлінні; соціальна та моральна мотивація; задоволення культурних і духовних потреб; формування колективів, груп; створення нормального психологічного клімату; встановлення соціальних норм поведінки; розвиток у працівників ініціативи та відповідальності; встановлення моральних санкцій та заохочень [4–6].

Відзначимо, що усталені традиційні методи управління трудовим потенціалом підприємств варто доповнити інноваційними методами [7, с. 124; 8, с. 55]. До найбільш перспективних новаторських методів та інструментів ефективного управління персоналом торговельного підприємств можна віднести: коучинг; аутсорсинг кадрових процесів; метод використання гнучкого графіка роботи персоналу; масовий метод дистанційного навчання E-learning тощо.

Для ефективного формування системи управління персоналом на торговельному підприємстві, як показано на рис. 2, необхідне дієве правове, інформаційно-комунікаційне та фінансове забезпечення. Зупинимось більш детально на кожному з них.

Інформаційно-комунікаційне забезпечення системи управління персоналом підприємства призначене для забезпечення виконання основної функції системи – вироблення рішень з управління персоналом і контроль над їх виконанням. Саме необхідність забезпечення виконання цих функцій дає можливість розглядати управління персоналом як інформаційно-комунікаційний процес, тобто функціональне отримання, передачу, обробку (перетворення), зберігання і використання інформації, а саму ієрархічну систему управління – як інформаційну систему.

Нормативне забезпечення системи управління персоналом включає акти і документи нормативного характеру з регулювання питань організації праці, оплати праці, охорони праці тощо (законодавчі акти розпорядження, інструкції, накази тощо), основні положення яких повинні у належний строк бути наданими до відома та до розпорядження лінійним працівникам і керівникам – це одне з головних завдань HR-служби.

Фінансове забезпечення є ще одним важливим ресурсом функціонування системи управління, воно планується у вигляді бюджетів двох типів: оперативного (включає статті та обсяги витрат у межах компетенцій та за рахунок коштів торговельного підприємства) й інвестиційного (включає фінансування проєктів та програм інвестицій).

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що для побудови ефективної системи управління персоналом на торговельному підприємстві необхідно мати чітке уявлення про механізм її формування. Тому кожному підприємству потрібно використовувати власний досвід роботи зі своїм персоналом, корегувати та вдосконалювати кожну із підсистем, вивчати та застосовувати досвід зарубіжних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Солнцева Н.В., Надворний О.С. Особливості системи управління персоналом на торговельних підприємствах. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 40. С. 245–250.
2. Сільченко І.А. Особливості сучасних систем управління персоналом та їх ефективність. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2016. № 1(33). С. 91–95.
3. Лаврук О.С. Кадрове планування в системі управління персоналом. *Economic and law paradigm of modern society*. 2016. № 1. С. 118–123.
4. Голубка О.Я., Дідович Ю.О., Копусяк Я.Ф. Аналіз методів управління персоналом. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 5–1(05). С. 113–117.
5. Управління трудовим потенціалом / В. Васильченко та ін. Київ : КНЕУ, 2005. 403 с.
6. Гураль Н. Структурні компоненти системи стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства. *Бізнес Інформ*. 2015. № 6. С. 223–228.
7. Харун О.А. Класифікація методів управління трудовим потенціалом промислових підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 10. Ч. 2. С. 121–125.
8. Короленко С., Короленко Р., Судакова Ю. Коучинг як інноваційний інструмент ефективного управління персоналом. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 1. С. 53–60.

References:

1. Solntseva N.V., Nadvornyi O.S. (2012). Osoblyvosti systemy upravlinnia personalom na torhovelnykh pidprijemstvakh [Features of personnel management system at trading enterprises]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 40, pp. 245-250.
2. Silchenko I.A. (2016). Osoblyvosti suchasnykh system upravlinnia personalom ta yikh efektyvnist [Features of modern personnel management systems and their effectiveness]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 1 (33), pp. 91-95.

3. Lavruk O.S. (2016). Kadrove planuvannia v systemi upravlinnia personalom [Personnel planning in the personnel management system]. *Economic and law paradigm of modern society*, no. 1, pp. 118-123.
4. Holubka O.Ia., Didovych Yu.O., Kopusiak Ya.F. (2016). Analiz metodiv upravlinnia personalom [Analysis of methods of personnel management]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*. vol. 5-1 (05), pp. 113-117.
5. Vasylchenko V., Hrynenko A., Hrishnova O., Kerb L. (2005). *Upravlinnia trudovym potentsialom* [Management of labor potential]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
6. Hural N. (2015). Strukturni komponenty systemy stratehichnoho upravlinnia vidtvorenniam trudovoho potentsialu torhovelnoho pidpriemstva [Structural components of the system of strategic management of the reproduction of labor potential of a trading enterprise]. *Biznesinform*, no. 6, pp. 223-228.
7. Kharun O.A (2016). Klasyfikatsiia metodiv upravlinnia trudovym potentsialom promyslovykh pidpriemstv [Classification of methods of labor potential management of industrial enterprises]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 10, pp. 121-125.
8. Korolenko S., Korolenko R., Sudakova Yu. (2013). Kouchynh yak innovatsiinyi instrument efektyvnoho upravlinnia personalom [Coaching as an innovative tool for effective HRM Ekonomika]. *Upravlinnia. Innovatsii*, no. 1, pp. 53-60.

УДК 658.14/.17:640.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-20>**Завідна Л. Д.**

доктор економічних наук, доцент,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5014-5564>

Zavidna Liudmyla

Uzhhorod Trade and Economics Institute
of Kyiv National Trade and Economics University

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Фінансовий потенціал є важливим індикатором реакції внутрішнього середовища на управлінські рішення, зростання якого свідчить про ефективність фінансової політики економічного суб'єкта, його фінансову стійкість та конкурентоспроможність у цілому. Для підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень, а також досягнення фінансової стабільності підприємства готельного господарства запропоновано науково-методичний підхід та побудовано структурно-логічну модель оцінки фінансового потенціалу підприємства. Розроблено систему показників фінансового аналізу економічного зростання підприємства, особливістю якої є базування на трифакторній моделі Дюпон та деталізація факторів за вагомими показниками, що уможлиблює визначення темпів економічного розвитку підприємства й є інформаційним підґрунтям для привабливості інвестицій у розвиток. Здійснено оцінку економічного зростання та визначено ефективність фінансової і виробничої діяльності підприємств готельного господарства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, підприємства готельного господарства, фінансова стабільність, фінансові ресурси, метод аналізу ієрархії Т. Сааті, трифакторна модель Дюпон, оцінка економічного зростання.

EVALUATION OF FINANCIAL POTENTIAL OF HOTEL INDUSTRY ENTERPRISE

Financial potential is an important indicator of internal environment reaction on management decisions, which increase is witnessing about effectiveness of financial policy of economic entity, its financial stability and competitiveness in general. Inappropriate use of funds and available opportunities lead to inefficient management and unprofitability of hotel industry enterprises. Thus, share of operational expenses from income for all hotels and similar accommodation facilities in 2018 year made 86,8%. For efficiency improvement of approved management decisions, and also for achievement of financial stability of the enterprise, author suggests a scientific and methodological approach to evaluation of financial potential of hotel industry enterprise by combining a number of methods: method of hierarchies analysis by T. Saati (MAI) for evaluation of financial state of hotel industry enterprise, financial analysis and evaluation of economic growth of the enterprise with application of multifactorial model DuPont; author has constructed a structural and logical model for evaluation of financial potential of hotel industry company. Application of constructed hierarchical structure allows to receive the value of global priorities for alternatives and evaluate their reliability. The obtained ranking results allowed to place the hotel industry enterprises in descending order according to their financial stability level, to highlight leaders and outsiders. The system of indicators of financial analysis of the economic growth of the enterprise is offered, the feature of which is based on the three-factor DuPont model and detailing of factors by significant indicators, which makes it possible to determine the rate of economic development of the enterprise, and is an informational basis for attractiveness of investments in development. Due to the system of financial analysis and application of multifactorial DuPont model, author has performed the evaluation of economic growth of the enterprise and defined the effectiveness of financial and productive activity of hotel industry enterprises. The set of recommended indicators implements a new approach to justification of financial balance scenarios for hotel industry enterprises that can be applied as analytical basis when choosing its financial strategy.

Keywords: financial potential, hotel industry, financial stability, financial resources, T. Saati hierarchy method of analysis, Dupont model, economic growth estimation.

JEL classification: G31, O14, O16.

Постановка проблеми. Динамічність зміни зовнішнього середовища, ускладнення бізнес-процесів і зростаюча конкуренція на ринку готельних послуг вимагають від керівників господарюючих суб'єктів уміння бачити перспективу розвитку і приймати стратегічні управлінські рішення, засновані на комплексному і системному підході, ефективному управлінні ресурсним потенціалом підприємства. Недоцільне використання коштів і наявних можливостей призводить до неефективного управління та збитковості підприємств готельного господарства. Так, частка операційних витрат із доходу по всіх готелях та ана-

логічних засобах розміщування у 2018 р. становила 86,8%. Отже, сьогодні необхідний особливий підхід до оцінки фінансового потенціалу підприємства, який дав би змогу визначити можливість підприємства до ефективного функціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти щодо аналізу, діагностики та управління фінансовим потенціалом підприємства висвітлено в наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: І.О. Бланк, О.П. Васюренко, Н.О. Гнип, І.А. Ігнат'єва, Л.І. Кирилова, Л.А. Ляхович, Г. Минцберг, В.В. Пастухова,

В.С. Пономаренко, О.В. Раєвнева, А.Дж. Стрікланд, Д.Д. Тодорова, О.М. Ястремська [1–4] та ін. Їхні дослідження пов'язані з визначенням сутності фінансового потенціалу, процесом його формування та реалізації фінансових ресурсів на рівні країни, галузі, насамперед промислових та виробничих підприємств. Проте питання оцінки фінансового потенціалу підприємств сфери готельних послуг та готельного господарства загалом розглядалося опосередковано.

Мета статті полягає у розробленні науково-методичного підходу до оцінки фінансового потенціалу підприємства готельного господарства та визначенні ефективності фінансової та виробничої діяльності підприємства, що дасть можливість визначити їх темп економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий потенціал є важливим індикатором реакції внутрішнього середовища на управлінські рішення, зростання якого свідчить про ефективність фінансової політики економічного суб'єкта, його фінансову стійкість та конкурентоспроможність у цілому [4, с. 92–93]. Для проведення оцінки потенційних можливостей і підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств застосовують більш стандартні методики оцінки фінансового аналізу, який ґрунтується на розрахунку різних коефіцієнтів: фінансової стійкості, платоспроможності, рентабельності та ділової активності. Варто зазначити, що технології, за допомогою яких підприємства можуть оцінювати свій поточний стан і формувати ефективні стратегії розвитку, сьогодні зазнають значних змін [5].

Досвід діяльності вітчизняних підприємств свідчить, що на практиці недостатньо уваги приділяється оцінюванню саме фінансового потенціалу на основі застосування комплексного підходу. Враховуючи те, що фінансовий потенціал включає як наявні, так і потенційні можливості ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, пропонуємо науково-методичний підхід до оцінки фінансового потенціалу підприємства готельного господарства шляхом поєднання низки методів: методу аналізу ієрархій Т. Сааті (МАІ) [6] для оцінки фінансового стану підприємства готельного господарства, фінансового аналізу та оцінки економічного зростання підприємства із застосуванням багатофакторної моделі Дюпон [7] (рис. 1).

Застосування складного багатоетапного методу аналізу ієрархій (МАІ) до оцінки фінансового стану підприємств готельного господарства включає такі основні етапи: декомпозиція проблеми; побудова ієрархічної структури моделі проблеми; експертне оцінювання переваг; побудова локальних пріоритетів; синтез локальних пріоритетів; оцінка узгодженості результатів; висновки та рекомендації для прийняття рішень.

Використання побудованої ієрархічної структури дає змогу отримати значення глобальних пріоритетів альтернатив та оцінити його надійність.

Із метою оцінювання наявного фінансово-економічного потенціалу розвитку підприємств готельного господарства за 2015–2019 рр. використаємо систему аналітичних коефіцієнтів [8; 9] (табл. 1).

Як бачимо з даних табл. 1, більшість готелів за досліджуваний період не мала достатньо фінансових можливостей. Для погашення негативного ефекту

від зростання позикового капіталу підприємствам необхідно:

- прискорити швидкість оборотності фінансових ресурсів;

- знизити ціну реалізації продукту (товарів, робіт, послуг), не надавати споживачам (замовникам) відстрочки платежів;

- збільшити власний капітал за рахунок додаткової емісії акцій.

Для зростання норми прибутку на капітал необхідно:

- збільшення рентабельності продажів за рахунок зниження поточних витрат, збільшення цін, збільшення обсягу продажів, випереджального зростання поточних витрат;

- збільшення оборотності активів за рахунок зростання обсягу продажів;

- підтримання на постійному рівні величини активів за збільшення обсягу продажів або зниження величини активів;

- підвищення показника фінансового важеля в межах безпечного для фінансової стійкості рівня;

- використання різних стратегій фінансування, знаходження можливості зниження витрат за обов'язковими процентними платежами, оцінка ступеня ризику в разі залучення додаткових зовнішніх джерел фінансування, необхідних для підвищення рентабельності капіталу [8; 9].

Отримані результати ранжування дали змогу розмістити підприємства готельного господарства за спаданням рівня їхньої фінансової стійкості, виділити лідерів та аутсайдерів (рис. 2) і згрупувати підприємства готельного господарства з близькими за числовим значенням рівнями, що дало нам можливість визначити їхню конкурентну позицію на ринку готельних послуг та запропонувати альтернативну стратегію розвитку.

Так, за пріоритетами фінансових показників лідером є ПрАТ «Президент-готель» – 6,75%, аутсайдером – ПАТ «Готель «Градецький» – 3,53%.

Для повної комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємства готельного господарства застосуємо багатофакторну модель Дюпон, яка дає змогу оцінити економічне зростання підприємства (SG) [10; 11], тобто зрозуміти, що відбувається на вершині піраміди величезного числа окремих фінансових параметрів (табл. 2). Розщеплення вагомих показників на їхні складники дає нам можливість визначити темп економічного розвитку підприємства.

Основною перевагою даного показника є його комплексність, оскільки фактори та його складники дають змогу відстежити всю діяльність підприємства. За допомогою даного показника здійснимо оцінку ринку послуг, а також фінансову діяльність підприємства та визначимо, наскільки ефективно фінансова діяльність підприємства підтримує виробничі і маркетингові плани. Якщо потенціал зростання підприємств недостатній, то ми можемо прийняти рішення про зміну рентабельності продажів, оборотності чистих активів, фінансового важеля, коефіцієнта реінвестування. Коли фінансова стратегія внутрішньо і зовні повністю співвідноситься з виробничою і маркетинговою стратегіями, тоді можна говорити про максимальну цінність бізнесу.

1-й етап – застосуємо метод аналізу ієрархії Т. Саати (MAI) для оцінки фінансового стану підприємства готельного господарства

1.1. Експертне оцінювання переваг за шкалою Саати показників:

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (A1)	Коефіцієнт фінансового левериджу (A6)
Коефіцієнт покриття (A2)	Коефіцієнт фінансової стійкості (A7)
Re активів (A3)	Коефіцієнт оборотності активів (A8)
Re власного капіталу (A4)	Re основних засобів (A9)
Коефіцієнт автономії (A5)	Re діяльності готелю (A10)

1.2. Розрахунок алгоритму методу аналізу ієрархії:

$$V_i \approx \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}}, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad \Rightarrow \quad \lambda_i = \left(\sum_{j=1}^n a_{ij} V_j \right) / V_i; \quad i = 1, 2, \dots, n; \quad \lambda_{max} \approx \left(\sum_{i=1}^n \lambda_i \right) / n.$$

1.3. Обчислимо вектор локальних пріоритетів:

$$P_i = \frac{V_i}{\sum_{i=1}^n V_i}, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad \Rightarrow \quad P_i = \frac{\sum_{j=1}^n b_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n b_{ij}}.$$

1.4. Розраховуємо міру узгодженості для всієї ієрархії:

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij} V_j}{V_j} \quad \Rightarrow \quad \lambda_{max} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \lambda_j \quad \Rightarrow \quad IY = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1} \quad \Rightarrow \quad BY = \frac{IY}{BI}.$$

$$M = IY_{1\text{річчя}} + IY_{2\text{річчя}} \quad \Rightarrow \quad BY = \frac{M}{M_1}$$

$$M_1 = BI_{1\text{річчя}} + BI_{2\text{річчя}}$$

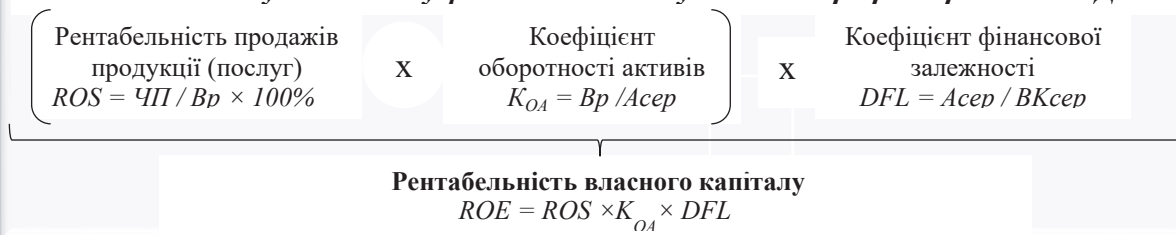
1.5. Визначаємо індекс узгодженості:

BY < 0,1 – ступінь узгодженості вважають добрим, 0,1 < BY < 0,5 – практично прийнятним, BY > 0,5 – рекомендується провести глибший аналіз ознак та об'єктів.

1.6. Застосуємо метод апроксимації шляхом підбору найкращої регресійної моделі в системі Curve Expert:

Визначаємо аналітичну MMF-модель та відповідні значення її коефіцієнтів: $\Rightarrow y = \frac{ab + cx^d}{b + x^d}$

2-й етап – застосуємо систему фінансового аналізу на основі трифакторної моделі Дюпон



3-й етап – здійснюємо оцінку економічного зростання підприємства з застосуванням багатофакторної моделі Дюпон:

$$SG = \frac{\text{Profitability} \times \text{Activity} \times \text{Leverage} \times \frac{\text{Retention Ratio}}{P} \times (P-1) \times (1-T)}{P \times \frac{E(2)}{E(1)}}$$

Рис. 1. Структурно-логічна модель оцінки фінансового потенціалу підприємства готельного господарства

Джерело: розроблено автором

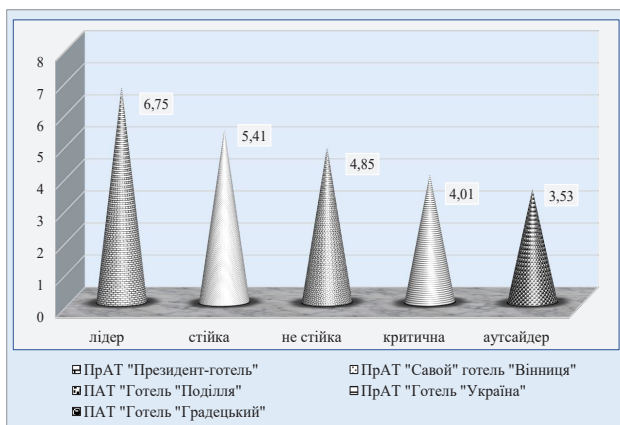


Рис. 2. Конкурентна позиція та пріоритети підприємств готельного господарства за оцінкою фінансових показників, %

Графічне відображення динаміки економічного зростання підприємства готельного господарства на основі багатofакторної моделі Дюпон та за шкалою пріоритету Т. Сааті [6] і стан конкурентної позиції підприємств на ринку готельних послуг представлено в табл. 2.

Дані табл. 2 показують, що за досліджений період по ПрАТ «Президент-готель» та ПрАТ «Савой» готель «Вінниця» спостерігається збільшення показника економічного зростання. У ПрАТ «Готель Україна», незважаючи на його від’ємні результати у 2015–2018 рр., темп економічного зростання у 2019 р. становив понад 52%, тобто є всі перспективи стати прибутковим підприємством.

Висновки. Отже, фінансовий потенціал розвитку підприємств являє собою сукупність усіх наявних та потенційних ресурсів підприємства, у тому числі і фінансових, що можуть забезпечити досягнення в поточній та довгостроковій перспективі визначених

Таблиця 1

Аналіз фінансового стану підприємств за 2015–2019 рр.

№ пор.	Роки	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (A1)	Коефіцієнт покриття (A2)	Re активів (A3)	Re власного капіталу (A4)	Коефіцієнт автономії (A5)	Коефіцієнт фінансового левериджу (A6)	Коефіцієнт фінансової стійкості (A7)	Коефіцієнт оборотності активів (A8)	Re основних засобів (A9)	Re продажів (реалізації) продукту, послуг (A10)
1	ПрАТ «Президент-готель»										
	2015	0,81	17,7	2,72	2,75	0,99	0,01	102	0,1	3,34	19,96
	2016	0,44	5,01	3,62	3,68	0,98	0,02	64,8	0,3	4,93	13,31
	2017	0,29	11	3,49	3,53	0,99	0,01	76,52	0,1	5,12	25,15
	2018	1,08	15,6	5,2	5,29	0,98	0,02	63,02	0,2	8,39	22,5
	2019	2,39	15,7	7,42	7,55	0,98	0,02	54,53	0,2	12,81	41,69
2	ПрАТ «Савой» готель «Вінниця»										
	2015	0	2,67	5,14	5,28	0,97	0,03	38,61	0,6	5,61	8,4
	2016	2,01	2,63	3,47	3,56	0,97	0,03	38,85	0,5	3,73	7,62
	2017	1,4	1,94	1,36	1,39	0,98	0,02	44,14	0,5	1,43	2,63
	2018	1,05	1,39	3,89	4,02	0,97	0,03	29,87	0,5	4,15	8,59
	2019	0,84	1,4	6,64	6,88	0,97	0,04	27,65	0,3	6,88	19,82
3	ПАТ «Готель «Поділля»										
	2015	0,21	0,97	-6,32	-9,42	0,67	0,49	2,04	0,9	-7,33	-6,83
	2016	0,12	0,4	6,8	8,16	0,83	0,2	5	1,1	7,34	6,07
	2017	0,07	0,49	-7,59	-10,59	0,72	0,39	2,53	0,9	-8,83	-8,29
	2018	0,05	0,55	3,05	3,77	0,81	0,23	4,28	1	3,24	2,93
	2019	0,07	0,52	-7,56	-11,85	0,64	0,57	1,76	1,1	-9,33	-6,7
4	ПрАТ «Готель «Україна»										
	2015	0	0,15	-67,94	110,97	-0,6	-2,63	-0,38	0,2	-75,1	-358,11
	2016	0	0,1	-10,95	14,81	-0,7	-2,35	-0,43	0,2	-12,09	-45,36
	2017	0	0,09	-4,56	7,35	-0,6	-2,61	-0,38	0,2	-5,08	-19,78
	2018	0	0,07	-1,33	1,86	-0,7	-2,39	-0,42	0,2	-1,48	-5,62
	2019	0	0,07	0,6	-0,88	-0,7	-2,48	-0,4	0,3	0,66	2,2
5	ПАТ «Готель «Градецький»										
	2015	0,01	0,01	-26,58	-196,2	0,14	6,38	0,16	0,2	-26,78	-158,46
	2016	0	0,01	-27,35	202,94	-0,1	-8,42	-0,12	0,2	-27,63	-136,41
	2017	0	0,01	-17,56	-44,61	0,39	1,54	0,65	0,3	-17,63	-64,01
	2018	0	0,02	-14,09	-25,51	0,55	0,81	1,23	0,3	-14,2	-41,06
	2019	0	0,08	-10,81	-15,3	0,71	0,42	2,41	0,3	-11,07	-33,7

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємств

Таблиця 2

Динаміка економічного зростання та оцінка конкурентної позиції підприємств готельного господарства на ринку послуг

№ пор.	Економічне зростання (спад) підприємства готельного господарства	Конкурентна позиція підприємства												
1	<table border="1"> <tr><th>Рік</th><td>2015</td><td>2016</td><td>2017</td><td>2018</td><td>2019</td></tr> <tr><th>Зростання</th><td>1,363</td><td>2,317</td><td>2,392</td><td>3,054</td><td>4,269</td></tr> </table>	Рік	2015	2016	2017	2018	2019	Зростання	1,363	2,317	2,392	3,054	4,269	ПрАТ «Президент-готель» «лідер»
Рік	2015	2016	2017	2018	2019									
Зростання	1,363	2,317	2,392	3,054	4,269									
2	<table border="1"> <tr><th>Рік</th><td>2015</td><td>2016</td><td>2017</td><td>2018</td><td>2019</td></tr> <tr><th>Зростання</th><td>2,903</td><td>1,73</td><td>1,884</td><td>0,991</td><td>2,249</td></tr> </table>	Рік	2015	2016	2017	2018	2019	Зростання	2,903	1,73	1,884	0,991	2,249	ПрАТ «Савой» готель «Вінниця» «стійка»
Рік	2015	2016	2017	2018	2019									
Зростання	2,903	1,73	1,884	0,991	2,249									
3	<table border="1"> <tr><th>Рік</th><td>2015</td><td>2016</td><td>2017</td><td>2018</td><td>2019</td></tr> <tr><th>Зростання</th><td>0,01</td><td>6,79</td><td>0,67</td><td>2,58</td><td>0,25</td></tr> </table>	Рік	2015	2016	2017	2018	2019	Зростання	0,01	6,79	0,67	2,58	0,25	ПАТ «Готель «Поділля» «не стійка»
Рік	2015	2016	2017	2018	2019									
Зростання	0,01	6,79	0,67	2,58	0,25									
4	<table border="1"> <tr><th>Рік</th><td>2015</td><td>2016</td><td>2017</td><td>2018</td><td>2019</td></tr> <tr><th>Зростання</th><td>-39,738</td><td>-7,924</td><td>-4,362</td><td>-1,884</td><td>0,88</td></tr> </table>	Рік	2015	2016	2017	2018	2019	Зростання	-39,738	-7,924	-4,362	-1,884	0,88	ПрАТ «Готель Україна» «критична»
Рік	2015	2016	2017	2018	2019									
Зростання	-39,738	-7,924	-4,362	-1,884	0,88									
5	<table border="1"> <tr><th>Рік</th><td>2015</td><td>2016</td><td>2017</td><td>2018</td><td>2019</td></tr> <tr><th>Зростання</th><td>-0,665</td><td>0,769</td><td>-23,266</td><td>-7,065</td><td>-1,544</td></tr> </table>	Рік	2015	2016	2017	2018	2019	Зростання	-0,665	0,769	-23,266	-7,065	-1,544	ПАТ «Готель «Градецький» «аутсайдер»
Рік	2015	2016	2017	2018	2019									
Зростання	-0,665	0,769	-23,266	-7,065	-1,544									

Джерело: розроблено та побудовано автором

стратегічних цілей з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища [3, с. 289]. Оцінка фінансового потенціалу дає змогу вибрати основні напрями активізації діяльності підприємств готельного господарства, виробити необхідну стратегію розвитку, спря-

мовану на мінімізацію втрат і фінансового ризику від вкладень в їхню діяльність. Запропонований багатоступінний метод аналізу ієрархій (МАІ) дав змогу розмістити підприємства готельного господарства за зниженням рівня їхньої фінансової стійкості, виділити лідерів

та аутсайдерів, що дало нам можливість, відповідно до їхніх цілей, запропонувати альтернативну стратегію розвитку. За допомогою системи фінансового аналізу та багатофакторної моделі Дюпон здійснено оцінку економічного зростання підприємств готельного господарства, визначено ефективність їхньої фінансової та

виробничої діяльності, що дало можливість визначити темп економічного розвитку підприємств. Сукупність рекомендованих показників реалізує новий підхід для обґрунтування сценаріїв фінансової рівноваги готельного бізнесу, що можуть використовуватися як аналітичний базис під час вибору його фінансової стратегії.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Київ : Ніка-Центр, 2013. 528 с.
2. Васюренко О.В., Гнип Н.О. Планування фінансового потенціалу підприємства в посткризових умовах. URL : <http://fkd.org.ua/article/view/28938> (дата звернення: 28.09.2018).
3. Кирилова Л.І., Тодорова Д.Д. Фінансовий потенціал підприємства та його складові. *Сталий розвиток економіки*. 2012. № 1. С. 288–301.
4. Ляхович Л.А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 22. С. 92–98.
5. Фінансова стійкість в економічній діагностиці сучасного підприємства. URL : <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=483025> (дата звернення: 19.08.2019).
6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Москва : Радио и связь, 1993. 320 с.
7. The DuPont System of Analysis. URL : <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/dupont-analysis/> (дата звернення: 16.06.2018).
8. Завідна Л.Д. Готельний бізнес: стратегії розвитку : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 600 с.
9. Завідна Л.Д. Управління стратегічним розвитком підприємства готельного господарства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ, 2018. 39 с.
10. The benefits of a hotel risk assessment. Retrieved from. URL : <https://ehotelier.com/insights/2014/05/28/the-benefits-of-a-hotel-risk-assessment> (дата звернення: 29.06.2018).
11. Многофакторная модель Дюпон анализа эффективности деятельности компании. URL : https://www.cfin.ru/press/afa/97_3_219-232.pdf (дата звернення: 21.03.2018).

References:

1. Blank, I. O. (2013) *Finansovyi menedzhment* [Financial management]. Kyiv: Nika-Tsentr. (in Ukrainian).
2. Vasiurenko O.V., Hnyup N.O. *Planuvannya finansovoho potentsialu pidpriemstva v postkryzovykh umovakh* [Planning the financial potential of the enterprise in the post-crisis environment.]. Available at: <http://fkd.org.ua/article/view/28938> (accessed: 28 September 2018). (in Ukrainian)
3. Kirilova L.I., Todorova D.D. (2012) *Finansovyyu potentsial pidpriumstva ta yoho skladovi*. [Financial potential of the enterprise and its components]. *Sustainable development of the economy*, no. 1, pp. 288-301.
4. Liakhovych L.A. (2018) *Finansovyi potentsial pidpriumstva: sutnist ta upravlinnia. Infrastruktura rynku*. [Financial potential of the enterprise: essence and management. Market infrastructure.]. Vol. 22, pp. 92–98. (in Ukrainian).
5. “Finansova stijkist' v ekonomichnij diahnozytsi suchasnoho pidpriumstva” (2010), available at: <http://vvv.bibliofond.ru/view.aspx?id=483025> (accessed 19 Aug 2019).
6. Saati T. (1993) *Prinyatie resheniy. Metod analiza ierarkhiy*. [Decision-making. Method of hierarchy analysis.]. M. : Radio i svyaz, 320 p. (in Russian).
7. “The DuPont System of Analysis” Available at : <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/dupontanalysis/> (accessed 16 June 2018).
8. Zavidna L.D. (2017) *Ghoteljnyj biznes: strateghiji rozvytku: monoghrafija* [Hotel business: development strategies: monograph]. Kyiv : Kyiv National University of Trade and Economics, 600 p. (in Ukrainian).
9. Zavidna, L. D. (2018) *Upravlinnia stratehichnym rozvytkom pidpriumstva hotelnoho hospodarstva* [Strategic Development Management of Hotel Industry Enterprise]: (PhD Thesis), Kyiv National University of Trade and Economics.
10. The benefits of a hotel risk assessment. Retrieved from: Available at: <https://ehotelier.com/insights/2014/05/28/the-benefits-of-a-hotel-risk-assessment>. (accessed 29 June 2018).
11. “Mnogofaktornaya model Dyupon analiza effektivnosti deyatelnosti kompanii” [Multifactorial model of DuPont analysis of the company’s performance]. Available at: https://www.cfin.ru/press/afa/97_3_219-232.pdf (accessed 21 March 2018).

УДК 338.314

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-21>**Остапенко Я. О.**кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9386-2237>**Морозовський П. А.**магістрант,
Університет державної фіскальної служби України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0874-9935>**Ostapenko Yana, Morozovsky Pavlo**
University of State Fiscal Service of Ukraine

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Статтю присвячено визначенню та узагальненню чинників впливу на формування доходу підприємства. Доведено важливість їх урахування з позиції обліку та аналізу. Висвітлено врахування чинників впливу під час ведення бухгалтерського обліку. Використовуючи економіко-статистичні методи, аналіз доходів проведено за матеріалами ПАТ «Теремно Хліб». Розрахунки і побудову моделі здійснено за допомогою програмного продукту RStudio. За допомогою економіко-статистичного аналізу проведено аналіз фінансових результатів діяльності ПАТ «Теремно Хліб». За результатами проведеного аналізу з використанням програми RStudio визначено тісноту впливу обсягу реалізованої продукції, собівартості продукції, витрат на збут та матеріальних витрат на підприємстві. Запропоновано шляхи поліпшення фінансових показників діяльності та збільшення доходу підприємства. За результатами трендового аналізу визначено тенденцію та спрогнозовано обсяги отриманого доходу на найближчі періоди. На прикладі ПАТ «Теремно Хліб» продемонстровано практичну корисність визначення, врахування впливу чинників на дохід підприємства з позиції обліку та аналізу.

Ключові слова: чинники впливу на дохід, дохід, витрати, аналіз доходу, прогнозування доходу.

FACTORS INFLUENCE ON ENTERPRISE INCOME FORMATION: ACCOUNTING-ANALYTICAL ASPECT

The article is devoted to identifying and generalizing the factors influencing the formation of the enterprise income and proving the importance of taking them into account and analysis. The efficiency of the enterprise in market conditions is determined by the amount of income received. The level and amount of income are shaped by certain factors. Therefore, the relevance of research into the formation of income and identify the impact of various factors on it is the key in making optimal management decisions to improve the efficiency of the enterprise. The main factors of a manufacturing enterprise include: quantity of produced and sold products, assortment of production, quality of production, cost, level of selling prices, as well as technical and economic factors: cost of raw materials, semi-finished products, fuel and energy, wages. The accounting policies of the enterprise and inflationary processes, as well as taxation, are considered as factors of influence. The purpose of the article is to identify and summarize the factors that affect the income of the enterprise, justify their impact from the point of view of accounting and analysis, conduct economic and statistical analysis and forecast income to make optimal management decisions on the example of PJSC «Teremno Khib». The research used scientific methods based on the dialectical method of knowledge and objective laws of economics. Economic-statistical methods, methods of analysis and modeling were used as well. The model was calculated and built using the RStudio software. According to the results of the analysis, the close influence of the volume of sales, the cost of production, sales costs and material costs at the enterprise is determined. It has been found that the most significant impact on the profit generation of PJSCs is the cost and sales. The ways of improvement of financial indicators of activity and increase of profit of the enterprise are offered. According to the results of the trend analysis, the trend is determined and the amounts of the received income are forecast for the nearest periods of time. On the example of PJSC «Teremno Khib» the practical usefulness of determining, taking into account the influence of factors on the income of the enterprise from the point of view of accounting and analysis is demonstrated.

Keywords: factors of influence on income, income, expenses, income analysis, income forecasting

JEL classification: M11, M21, C19, C53.

Постановка проблеми. На сучасному етапі відбуваються суттєві зміни в механізмі функціонування підприємств, зумовлені економічними реформами, що проводяться в країні.

Облік та аналіз повинні забезпечувати прозорість у формуванні фінансових результатів, основними складниками яких є доходи і витрати підприємства, котрі відображаються в облікових регістрах та фінансовій звітності згідно з прийнятою нормативно-правовою базою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою формування та аналізу доходів підприємства займалися вітчизняні науковці В. Гордополов, Н. Гордополова [1], які розглядали питання факторного аналізу результатів діяльності підприємств. Прийняття управлінських рішень на основі аналізу доходу та прибутковості висвітлювали Я. Остапенко [2], П. Морозовський, А. Браунагель [3]. І. Павлова [4] висвітлювала питання прогнозування фінансових показників

суб'єкта підприємницької діяльності. Аналізу фінансових результатів діяльності та на його основі прийняття управлінських рішень присвячено праці й зарубіжних науковців В. Гребеннікова, Е. Кулинченко [5]. Але зазначена проблематика з прикладного погляду є малодосліджуваною. Науковцями здебільшого розглядаються теоретико-методологічні аспекти обліку та аналізу фінансових результатів діяльності підприємств. При цьому практично не розглядається науковцями й використання економіко-статичних методів аналізу та прогнозування доходу.

Мета статті полягає в узагальненні чинників впливу на формування доходу підприємства, доведенні важливості їх урахування з позиції обліку та аналізу, проведенні аналізу та прогнозування доходу на прикладі ПАТ «Теремно Хліб».

Завданнями є: доведення важливості визначення чинників впливу на дохід підприємства, їх обґрунтування з позиції обліку та аналізу, застосування економіко-статистичного аналізу доходу промислового підприємства для прогнозування та прийняття оптимальних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Формування доходу підприємства може здійснюватися у різних сферах діяльності: від реалізації виробленої готової продукції, від вкладання вільних коштів на рахунки в банки, від інвестування у будівництво та ін. Доходи, які отримуються від усіх сфер діяльності підприємства, формують загальний дохід підприємства.

Під час формування доходу від операційної діяльності важливе місце займають доходи (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг). На розмір виручки від реалізації впливають:

- кількість виробленої та реалізованої продукції;
- асортимент виробництва;
- якість продукції;
- собівартість;
- рівень цін реалізації.

Кількість виробленої та реалізованої продукції має прямий вплив на розмір виручки від реалізації, тобто зі зростанням обсягів виробництва і реалізації розмір виручки, а отже, дохід, зростає. Якщо обсяг виробництва зростає у звітному періоді, а обсяг реалізації залишається незмінним, то зростають витрати, які призводять до зниження доходу у цьому звітному періоді.

Зміна асортименту в бік виробництва продукції з більшим рівнем рентабельності призводить до зростання обсягу виручки від реалізації, і навпаки.

Якщо підприємство підвищує якість продукції за рахунок зростання витрат на виробництво, то це призводить до зменшення обсягу виручки від реалізації за незмінних реалізаційних цін. Якщо ж ціни на продукцію зростають за незмінних витрат на виробництво, то це збільшує суму виручки від реалізації, а отже, і дохід підприємства.

Зниження собівартості призводить до збільшення доходу, і навпаки.

Залежно від мети підприємства на ринку можуть бути різні підходи до стратегії ціноутворення. Є три основні підходи до ціноутворення, кожний з яких може бути вибраний підприємством, – це ціноутворення на підставі стимулювання збуту, отримання прибутків та діючих законів.

Якщо підприємство вибирає стратегію стимулювання збуту, тоді воно зацікавлене у зростанні реалізації або максимізації частки на ринку, у другому і третьому випадках – у максимізації прибутку, одержанні задовільного доходу, оптимізації доходу від інвестицій або забезпеченні швидкого одержання готівкових коштів.

На формування та розмір доходу підприємства впливає облікова політика підприємства.

Практично всі елементи облікової політики підприємства певною мірою впливають на дохід підприємства, а саме:

- встановлення методів оцінки вибуття запасів;
- визначення термінів корисного використання;
- визначення ліквідаційної вартості;
- вибір методу нарахування амортизації;
- встановлення переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції;
- встановлення переліку і витрат бази розподілу постійних і змінних загальновиробничих витрат;
- вибір методу оцінки ступеня завершеності робіт;
- вибір методу визначення резерву сумнівних боргів.

На формування доходів впливають інфляційні процеси в економіці. Згідно з П(С)БО 22 «Вплив інфляції», «підприємства мають право враховувати дію інфляційних процесів шляхом перерахунку окремих статей балансу за діючим коефіцієнтом інфляції, а також завдяки збільшенню або зменшенню корисності використання окремих активів. Результати таких перерахунків відносяться на фінансові результати діяльності через відповідне збільшення витрат або доходів» [6]. «Факти коригування показників фінансової звітності з урахуванням коефіцієнту інфляції повинні бути наведені у Примітках до річної фінансової звітності» [7]. Проте практичне використання перерахунків стримується через відсутність відповідної методики розрахунку показників, узгодженої з податковим законодавством.

Вплив непрямих податків на фінансову діяльність підприємств є досить значимим та складним, а також недостатньо вивченим економістами. Непрямі податки включаються до ціни реалізації, а отже, відбувається зростання цін, що може негативно впливати на обсяги виробництва і реалізації продукції, а це, своєю чергою, може призвести до зниження доходів підприємства.

Під час визначення фінансового результату діяльності показники сум одержаних доходів зменшуються на суму ПДВ і акцизного збору.

До зовнішніх чинників, які суттєво впливають на формування доходів, належать економічні, соціальні та політичні фактори, які відбуваються в країні та не залежать від самого підприємства.

Планування, прогнозування та бюджетування доходів та діяльності підприємства у цілому поліпшують організацію його роботи.

Аналіз доходів підприємства має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання.

Аналіз доходів проведемо за матеріалами ПАТ «Теремно Хліб», використовуючи економіко-статистичні методи. Розрахунки і побудова моделі здійснюватимуться за допомогою програмного продукту RStudio.

Під час побудови моделі будемо досліджувати показник загальних доходів підприємства (табл. 1).

Для подальшого аналізу виберемо декілька показників, що безпосередньо мають вплив на формування прибутку підприємства: обсяг реалізації продукції, собівартість продукції, витрати на збут та матеріальні витрати (табл. 2).

Отриманий результат зображено на рис. 1.

За розрахунками отримали рівняння регресії:

$$Y = 8552,2 + 1,67x_1 - 0,43x_2 - 1,75x_3 + 0,25x_4$$

З даного рівняння можемо зробити такий висновок:

- за зростання обсягів реалізації продукції на 1 тис грн загальний дохід підприємства збільшиться на 1,67 тис грн;

- зростання собівартості продукції на 1 тис грн призведе до зменшення доходів підприємства на 0,43 тис грн;
- зростання витрат на збут на 1 тис грн призведе до зменшення доходів підприємства на 1,75 тис грн;
- зростання матеріальних витрат на 1 тис грн призведе до збільшення доходів підприємства на 0,25 тис грн.

Коефіцієнт детермінації становить 0,9886, це означає, що результативна ознака на 98,86% залежить від факторів моделі і лише на 1,14% від показників, не включених у модель, включаючи похибку.

Оскільки значення критерій Фішера більше за табличне $F_{\text{розрах.}} > F_{\text{табл.}}$, це означає, що модель адекватна.

```

Coefficients:
              Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept)  8552.1923 10159.4948   0.842  0.43830
amount       1.6696    0.3732   4.473  0.00656 **
cost        -0.4279    1.0145  -0.422  0.69070
selling.expenses -1.7448    0.6345  -2.750  0.04032 *
material.expenses  0.2509    0.9888   0.254  0.80976
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 7235 on 5 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.9886, Adjusted R-squared:  0.9794
F-statistic: 108.2 on 4 and 5 DF, p-value: 4.836e-05

```

Рис. 1. Багатофакторна модель (RStudio)

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 1

Доходи ПАТ «Термно Хліб» за 2009–2018 рр.

Рік	Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис грн	Інші доходи, тис грн	Загальні доходи, тис грн
2009	65616	31756	97372
2010	70093	49993	120086
2011	79386	5166	84552
2012	81175	18601	99776
2013	80941	14761	95702
2014	99860	6249	106109
2015	154551	6802	161353
2016	182654	3594	186248
2017	203123	6750	209873
2018	228742	3911	232653

Джерело: зведено авторами за [8]

Таблиця 2

Показники ПАТ «Термно Хліб» за 2009–2018 рр.

Рік	Загальний дохід, тис грн	Обсяг реалізованої продукції, тис грн	Собівартість продукції, тис грн	Витрати на збут, тис грн	Матеріальні витрати, тис грн
	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
2009	97372	73485,6	51374	10446	40258
2010	120086	81390,7	53579	10362	43475
2011	84552	78198	57085	17644	48781
2012	99776	80273,4	55789	20184	47648
2013	95702	78761,4	52930	22203	45965
2014	106109	95721	66690	26396	50152
2015	161353	144877	99457	38208	87508
2016	186248	166740	118805	45792	101201
2017	209873	198406	121975	58115	104228
2018	232653	205784	138129	70835	115227

Джерело: зведено авторами за [8]

Для визначення взаємозв'язку між факторами, побудуємо кореляційну матрицю (рис. 2).

За результатами кореляційної матриці маємо таке: між усіма факторами існує тісний прямий зв'язок, на що вказують отримані значення (>0,8).

Наступним методом аналізу виберемо аналіз часових рядів. За допомогою даного аналізу спрогнозуємо дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ «Теремно Хліб» на наступні два-три роки (табл. 3).

Згідно з таблицею, побудуємо точкову діаграму розподілу чистого доходу від реалізації відносно заданого періоду та плінію тренду, яка відобразить тенденцію отримання доходу. Найбільш оптимальною для даної тенденції є експоненційна лінія тренду, за якої $R^2 = 0,921$ (рис. 3).

За допомогою рівняння, відображеного на рис. 4, спрогнозуємо обсяг доходу на наступні три роки:

$$y_{2019} = 48740e^{0.151*11} = 256595$$

$$y_{2020} = 48740e^{0.151*12} = 298419$$

$$y_{2021} = 48740e^{0.151*13} = 347060$$

Результати прогнозування відображено в табл. 4.

Аналіз показав, що доходи мають тенденцію до збільшення, яка збережеться до 2021 р.

Висновки. Таким чином дохід залежить від багатьох чинників. Під час здійснення фінансово-господарської діяльності всі ці чинники знаходяться у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. Доведено важливість урахування чинників впливу з позиції обліку та аналізу,

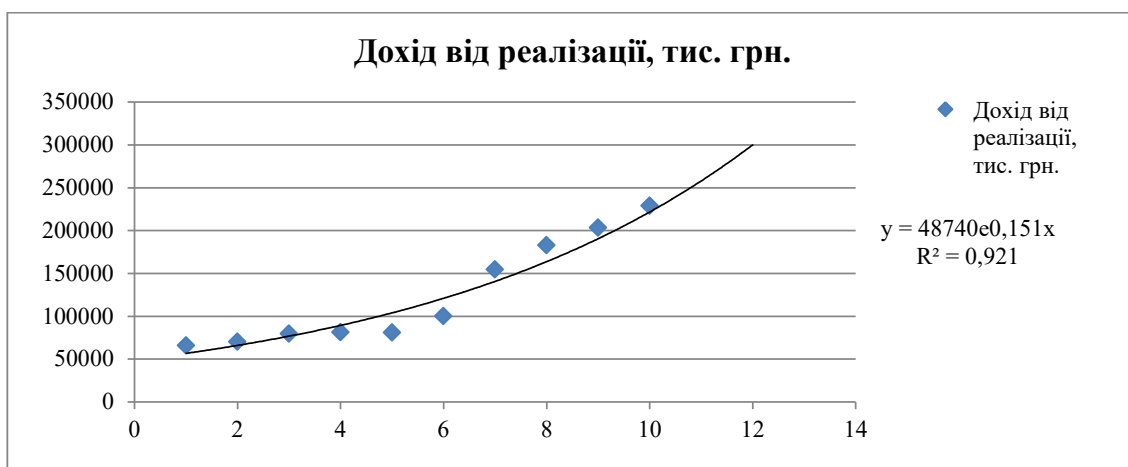


Рис. 2. Кореляційна матриця (RStudio)

Джерело: розраховано авторами

```
> y<- t$income
> x0 <- model.matrix(data=t, income ~0+amount+ cost+ selling.expenses+ material.expenses)
> cor(x0)
          amount      cost selling.expenses material.expenses
amount      1.0000000 0.9877847      0.9785277      0.9837253
cost         0.9877847 1.0000000      0.9654772      0.9962107
selling.expenses 0.9785277 0.9654772      1.0000000      0.9633042
material.expenses 0.9837253 0.9962107      0.9633042      1.0000000
> |
```

Рис. 3. Тенденція зміни обсягу доходів за 2009–2021 рр.

Таблиця 3

Дохід від реалізації продукції ПАТ «Теремно Хліб» за 2009–2018 рр.

Рік	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
t	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Дохід	65616	70093	79386	81175	80941	99860	154551	182654	203123	228742

Джерело: зведено авторами за [8]

Таблиця 4

Дохід від реалізації ПАТ «Теремно Хліб» на 2018–2021 рр.

Рік	..	2018	2019	2020	2021
t	..	10	11	12	13
Дохід, тис грн	..	228742	256595	298419	347060

проведено аналіз фінансових результатів діяльності ПАТ «Теремно Хліб», за результатами якого визначено, що впливовими показниками на чистий дохід є обсяг реалізованої продукції, собівартість продукції, витрати на збут та матеріальні витрати. Проведення заходів щодо зменшення витрат та нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції, цінової політики й постійного моніторингу ринку сприятиме збільшенню доходу,

як і прибутковості підприємства. Це підтвердив й аналіз тенденції та прогнозування отримання доходу на підприємстві на найближчі періоди часу. Зміст статті відкриває можливості для подальших досліджень. Так, наприклад, на основі виявлених чинників впливу за допомогою факторного аналізу можливе більш детальне дослідження впливу кожного фактору, а також вплив інших, менш вагомих чинників.

Список використаних джерел:

1. Гордополов В., Гордополова Н. Застосування факторного аналізу при оцінці фінансових результатів діяльності підприємства. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 8. Ч. 2. С. 95–98.
2. Остапенко Я.О. Доходи готельного господарства крізь призму статистики. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 2(176). С. 329–337.
3. Остапенко Я.О., Морозовський П.А., Браунагель А.В. Прийняття управлінських рішень через призму економіко-статистичного аналізу доходу. *Modern Economics*. 2019. № 14(2019). С. 218–224.
4. Павлова І.В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства. *Логістика*. 2014. № 690. С. 752–755.
5. Гребенникова В.А., Кулинченко Е.А. Упрощенный метод оценки финансовой устойчивости предприятия. *Новая наука: Проблемы и перспективы*. 2015. № 1(1). С. 179–182.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 22 «Вплив інфляції» від 14.03.2017. *Законодавство України*. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. Житомир : Рута, 2013. 726 с.
8. Приватне акціонерне товариство «Теремно Хліб». URL : <https://smida.gov.ua/db/participant/05509694> (дата звернення: 01.02.2020).

References:

1. Ghordopolov, V., Ghordopolova, N. (2011). Zastosuvannja faktornogho analizu pry ocinci finansovykh rezul'tativ dijajnosti pidpryjemstva. [The use of factor analysis in evaluating the financial results of the enterprise]. *Ekonomichnyj analiz*, vol. 2, no. 8, pp. 95-98.
2. Ostapenko, Ya. O. (2016). Dokhody hotel'noho hospodarstva kriz' pryzmu statystyky. [Hotel revenues through the prism of statistics]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 176, no. 2, pp. 329-337.
3. Ostapenko, Ya. O., Morozovskyi, P. A., Braunahel A. V. (2019). Pryiniattia upravlinskykh rishen cherez pryzmu ekonomiko-statystychnoho analizu dokhodu. [Management decision-making through the lens of economic and statistical analysis of income]. *Modern Economics*, vol. 14, pp. 218-224.
4. Pavlova, I. V. (2014). Proghnozuvannja finansovykh pokaznykiv yak element planuvannja rozvytku dijajnosti pidpryjemstva. [Forecasting financial indicators as an element of planning the development of the enterprise]. *Loghistryka*, vol. 690, pp.752-755.
5. Ghrebennykova, V. A., Kulynchenko, E. A. (2015). Uproshhennij metod ocenky fynansovoj ustojchyvosti predpryjatyja. [A simplified method of assessing the financial stability of an enterprise]. *Novaja nauka: Problemi y perspektyvi*, vol. 1, no. 1, pp. 179-182.
6. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 22 «Vplyv infljatsii»: vid 14.03.2017. [Accounting Regulation (Standard) 22 «Impact of Inflation»: 14.03.2017] *Zakonodavstvo Ukrainy: baza danykh*. Available at: URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (accessed 03.03.2020).
7. Butynets F.F. (2013). Bukhhalterskyi finansovy oblik: pidruchnyk. [Accounting Financial: A Textbook]. Zhytomyr: PP "Ruta". (in Ukrainian)
8. Pryvatne aktsionerne tovarystvo «Teremno Khlib». [Teremno Bread Private Joint Stock Company]. Available at: <https://smida.gov.ua/db/participant/05509694> (accessed 01.02.2020).

УДК 005.8:316.45:658.3

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-22>

Сова О. Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6386-6432>

Лукашенко В. В.

магістр,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Sova Olena, Lukashenko Viktor

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРОЄКТНОЇ КОМАНДИ

Управлінська команда є унікальним ресурсом, який необхідний для динамічного існування й успішного розвитку організації в умовах зростаючої конкуренції. У зв'язку із цим одна з пріоритетних функцій менеджменту визначається як формування команди і підвищення її ефективності. Авторами виділено низку властивостей проєктної команди, які роблять її ефективнішою порівняно з формами постійних колективів. Описано процес функціонування проєктних команд, структуровано методи їх формування. Встановлено, що процес підвищення результативності діяльності команди об'єднує у собі такі кроки: формування сприятливого соціально-психологічного клімату, виключення феномена групового мислення, підвищення особистої ефективності роботи учасників команди, зростання їхньої працездатності, оптимальний вплив керівника на діяльність проєктної команди.

Ключові слова: менеджмент, трудові ресурси, кадрова політика, управління проєктами, робоча група, команда, синергія, професіоналізм, проєктна команда.

MANAGEMENT ASPECTS OF FORMING A PROJECT TEAM

The management team is a unique resource that is necessary for the dynamic existence and successful organization's development in the conditions of growing competition. In this regard, one of the priority functions of management is defined as forming a team and improving its effectiveness. The authors of the article emphasize, that in the complex modern economic structures the role of professionals, who carry out the management process, is constantly increasing. The effectiveness and prospects of the development of the company depend on their qualifications, business activity and ability to interact with each other and achieve socially significant results. Establishing a successful team is a complex process, and it reveals a number of social and psychological problems, that depend on certain factors: the degree of compatibility and cohesion of team members, the level of interdependence of team members, their functional diversity, scale of transformation, etc. The process of functioning of the project team is described, which is carried out in several successive stages: orientation, conflict, becoming, cooperation, completion. A group becomes a team, when there is a synergistic effect: the team has properties that cannot be obtained by simply adding the properties of its members – the performance is higher than the sum of the individual productivity of individual members. Methods of forming project teams were structured, among which the authors indicated targeted, interpersonal, role-playing, problem-oriented. A number of team properties, that make it more effective than other forms of permanent teams, are distinguished. The effectiveness of the project team is measured, first of all, by the formation of its members certain professional skills, as well as personal qualities. The process of improving team performance combines the following stages: formation of a favorable social and psychological climate, exclusion of the phenomenon of group thinking, improving the personal effectiveness of the team members, optimal influence of the leader on the team, increasing the efficiency of team members.

Keywords: management, human resources, personnel policy, project management, working group, team, synergy, professionalism, project team.

JEL classification: M12, M51, O22.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання підприємці повинні відповідати стандартам обслуговування підвищеним вимогам споживача і його вибору на користь більшої індивідуалізації в пропозиції товарів і послуг. Щоб швидко реагувати на ринкові запити, компанії реалізують проєкти, що являють собою комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на створення унікального продукту в умовах часових та ресурсних обмежень. Результат роботи над будь-яким проєктом залежить від злагодженої роботи проєктної команди, а її правильне формування є одним з основних чинників успіху в цілому.

Необхідність роботи в команді полягає у такому:

– проєкти є складними системами, тому їх реалізація пов'язана з багатьма сферами діяльності, які неможливо охопити однією людиною;

– досягнення синергетичного ефекту в командній роботі;

– взаємодія та спільна робота підвищують комунікативні здібності співробітників і знижують імовірність виникнення протиріч.

Отже, основними завданнями, які необхідно вирішити під час підготовки нової ініціативи до реалізації, є формування команди проєкту і організація її максимально ефективної роботи. Оскільки проєкт тимчасово згуртовує учасників навколо реалізації конкретної мети, то він потребує наявності чіткого управлінського підходу протягом усього часу розвитку бізнесового задуму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпечення стабільного функціонування конкурентоспроможного підприємства передбачає створення команди, члени якої вмотивовані не лише фінансовою винаго-

родою, а й надихаються успіхами компанії, поділяють її цінності і сприяють процвітання. Г.І. Євтушенко у своїй статті наголосила, що «формування команди проєкту й організація її ефективної роботи – це ключові завдання, які потребують особливої уваги головного менеджера проєкту» [1, с. 79]. Також авторкою схематично унаочнено принципи, риси, елементи та цілі створення проєктної команди.

І.П. Миколайчук та М.О. Остапенко [5] акцентували увагу на методологічних аспектах командобудування, а саме: на ітеративному підході до планування і виконання всього проєкту – Scrum-технології. А Л.Л. Калініченко висловила думку, що управління командою проєкту має ґрунтуватися на процесному підході як на найбільш ефективному серед інших [3].

В.О. Занора [2] доповнила визначення системи управління командою проєкту відомостями про кадрову безпеку підприємства. Л.В. Шинкарук дослідила вітчизняну і зарубіжну психолого-педагогічну літературу щодо виділення рис членів команди, після чого встановила, що «домінування суб'єкта у міжособистісних стосунках у процесі здійснення групового завдання забезпечують лідерські якості» [10, с. 290].

Незважаючи на значний літературний доробок учених щодо теоретичних і практичних засад формування ефективної команди, подальшого дослідження потребують управлінські підходи до організації роботи проєктних команд відповідно до нових форматів ведення бізнесу.

Мета статті полягає у систематизації комплексу особливостей становлення та функціонування проєктної команди як форми колективної співпраці для впровадження управлінських рішень під час реалізації проєкту.

Виклад основного матеріалу. Підбір команди та налагодження її роботи – це складний і дорогий процес, оскільки витрачаються кошти і час на пошук потрібних співробітників, вибудовування взаємин між ними і управління їхньою діяльністю. Іноді з метою економії ресурсів на підприємстві для виконання спеціфічних завдань створюється робоча група, однак результати її діяльності будуть істотно відрізнятися від командної роботи.

Назвемо особливості функціонування робочої групи:

- кількість учасників наперед не визначена;
- кожний учасник дбає про свої особисті цілі і відповідає лише за свою частину роботи;
- відсутня кооперація між членами групи;
- результатом роботи групи є сума результатів її учасників.

Формування команди починається з розуміння того, як окремі люди працюють поодиноці та разом. Члени команди повинні знати самих себе досить добре, щоб змодельовати свою поведінку під час виконання завдань у колективі. Оскільки люди мають різну продуктивність праці, навчаються з різними темпами, пропагують неоднакові цінності, то ці відмінності треба враховувати спеціалісту з кадрових питань під час інтегрування кожного суб'єкта в робоче середовище.

Під час функціонування команди:

- має місце обмежене коло учасників;
- кожний учасник налаштований на вирішення проєктного завдання і несе відповідальність за загальний кінцевий результат;

– члени колективу кооперуються у своїй роботі, багато спілкуються, разом навчаються;

– у результаті синергії на фіналі проєкту отримуємо підсумок більший, ніж сума результатів кожного учасника.

На відміну від постійного трудового колективу або тимчасової робочої групи команда проєкту здатна сконцентрувати всі вміння кожного свого члена на пошук інноваційних ідей і способів утілення їх у життя. Командне рішення більш сильне, ніж індивідуальне, оскільки воно опрацьовано з різних точок зору.

Перший крок під час формування команди – зрозуміти індивідуальні стилі спілкування для посилення ефективності колективної роботи та управління неминучими конфліктами.

Другий крок – усі члени команди висловлюють свої особисті кар'єрні сподівання, свої сильні та слабкі боки в межах поставлених завдань, які вони мають виконувати спільно один з одним, адже стати успішним членом команди можна лише через співпрацю з іншими.

Співпраця передбачає розуміння індивідуальних очікувань та сприйняття очікувань інших членів команди, формування системи, яка підтримує використання сильних боків особистості та коригує слабкі місця. Після того як ці позиції будуть визначені, можна сформулювати основні правила. Їх окреслення налаштує команду на розуміння стилів поведінки один одного. Після обговорення відмінностей у цінностях і мисленні та їх інтеграції до корпоративної культури співпраця членів команди може розпочатися. Якщо не обговорювати ці нюанси, у подальшому виникатимуть міжособистісні проблеми між членами команди, які можуть посилитися та спричинити серйозні суперечності.

Поведінка членів команди залежить від кожної окремої ситуації, так само як і від проєкту до проєкту можуть змінюватися стилі лідерства, навчання, мислення, переговорів, вирішення конфліктів. Формування основних правил та їх сприйняття як системи поведінки колективу можуть допомогти поліпшити загальну атмосферу команди.

Визначення сфер використання цих різних стилів у конкретних ситуаціях вимагає знань предмету дослідження та фокусування на проблемі. Вибір відповідного управлінського підходу до формування команди потребує високого рівня компетентності від керівника (лідера, топ-менеджера) проєкту. Застосовуючи свої навички та вміння до вирішення проблем, створюється успішне динамічне робоче середовище, яке буде високоорганізованим та гармонійним через адаптацію командного стилю до поведінки всіх членів команди.

Концепція команди передбачає, що її члени є прихильниками єдиної місії та несуть колективну відповідальність. Відомо, що за формою команда проєкту відображає існуючу організаційну структуру управління проєктом, розділення функцій, обов'язків і відповідальності за рішення, що приймаються в процесі його реалізації. Своєю чергою, за змістом команда проєкту є групою фахівців високої кваліфікації, які володіють знаннями і навичками, необхідними для ефективного досягнення цілей проєкту.

Підсумуємо, що команда проєкту – це «група людей, що мають високу кваліфікацію у певній галузі, максимально віддані загальній меті діяльності своєї

організації, для досягнення якої вони діють спільно, взаємопогоджуючи свою роботу» [6, с. 138].

Під час формування команди важливо враховувати такі моменти:

1. Створюючи команду, її членам потрібно навчитися довіряти один одному через відкрите обговорення вмінь та навичок кожного.

2. Команді потрібна чітка організаційна структура, яка визначає ролі членів команди, основні правила спілкування як один з одним, так і поза командою, а також план управління часом для виконання проекту.

Основним інтегруючим чинником створення і діяльності команди є стратегічна мета реалізації проекту. У процесі досягнення цілей проекту команда набуває своїх меж, використовує організаційні можливості учасників і ресурси проекту. Команда проекту є «соціальним організмом, що має свій початок, розвиток та функціонування і завершує своє існування розформуванням або трансформацією в іншу управлінську команду» [7, с. 325].

Процес становлення команди здійснюється у декілька послідовних етапів (рис. 1).

Досконале формування команди впливає на ефективність усієї подальшої її діяльності: «керівництво і якість прийняття рішень поліпшуються, змінюється командна організаційна культура, з'являються послідовність у відстоюванні своєї позиції і розумна кооперація серед усіх членів команди» [8, с. 52].

Своєю чергою, існує декілька підходів до формування проектних команд (табл. 1).

Проектну команду можна розглядати як живу виробничу систему із власною культурою, відмінною від решти структурних підрозділів. Ефективне членство в команді вимагає знань та компетенцій у багатьох сферах, включаючи знання про себе, про динаміку команди та теорію лідерства. Інші важливі вміння – розвиток гнучких навичок інтервенції, навичок спостереження та діагностики бізнес-процесів, комунікативних навичок, навичок конфлікту та переговорів.

Актуальним завданням проектних менеджерів є врахування людського чинника і вибір ефективних методів формування команд, щоб використовувати повною мірою новаторський потенціал накопичених знань, навичок і вмінь усіх співробітників. Отже, одним з ефективних засобів управління бізнес-процесами, які характеризуються внутрішньою нестабільністю і невизначеністю зовнішнього середовища, є застосування прогресивних технологій team-management.

Висновки. Композиційне та динамічне робоче середовище вимагає творчого підходу до формування команди, інноваційного розвитку, ефективного стратегічного планування та вміння визначати цілі та завдання проекту, підсилене лідерськими якостями керівника команди. Правильно розставлені пріоритети командної роботи здатні забезпечити швидкий консен-



Рис. 1. Етапи функціонування проектної команди

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

Таблиця 1

Методи формування проєктних команд

№	Назва	Сутність методу
1	Цілеорієнтований	Дає змогу учасникам команди під час прийняття управлінських рішень завжди фокусуватися на кінцевих цілях проєкту
2	Міжособистісний	Підвищення результативності діяльності команди відбувається за рахунок розширення соціально-комунікативної компетентності її членів
3	Функціонально-рольовий	Досягнення ефективності командної роботи шляхом розподілу ролей у процесі переговорів і дискусій серед членів команди
4	Проблемно-орієнтований	Ураховує потенціал виконавців та їхні уявлення про шляхи вирішення проблем проєкту

Джерело: побудовано авторами на основі [9]

сус та надати компаніям конкурентну перевагу в ринкових умовах господарювання.

Коли люди співпрацюють у проєкті, одночасно запускаються два процеси: виконання завдання та робота команди. Обидва процеси мають однаково велике значення, а для досягнення успіху необхідна належна колаборація. Командний процес передбачає встановлення ефективних робочих відносин між членами команди. Ці міжособистісні відносини, належним чином структуровані та опосередковані нормами поведінки всередині колективу, дають команді змогу ефективно спілкуватися, керувати конфліктом, приймати рішення та вирішувати проблеми.

Команда має низку властивостей, які роблять її кращою порівняно з іншими формами постійних колективів, серед яких можна виділити такі:

- високий рівень трудової мотивації, що полягає в активній участі працівників у дослідженні, формуванні та узгодженні цілей: загальних, робочих й індивідуальних;
- синергетичне об'єднання навичок, досвіду й інтуїції учасників команди;
- підвищена гнучкість і більш швидка реакція на зміну ситуації;
- наявність потенціалу для вирішення складних, креативних завдань;

– уміння швидко реагувати, перемикатися між завданнями і з часом розформовуватися.

Для підвищення результативності спільної діяльності членів команди керівникові доцільно забезпечувати:

1. Раціональний розподіл ролей учасників команди відповідно до їхньої професійної підготовки.
 2. Документальний супровід розподілу ролей і процесу здійснення частин роботи учасниками команди для більш злагодженого досягнення необхідних результатів проєкту.
 3. Структурований і динамічний комунікаційний процес, що забезпечує повне і чітке взаєморозуміння між членами команди й обмін інформацією між зацікавленими сторонами.
 4. Володіння технологіями індивідуального і колективного прийняття рішень, організації їхнього застосування.
 5. Підвищення рівня професійної підготовки фахівців.
 6. Упровадження моделей мотивації співробітників.
 7. Продуктивне управління конфліктами в команді.
- Подальші дослідження управлінських засад формування проєктної команди є перспективними в контексті впорядкування системи лідерства і з позиції корекції проблем управління персоналом.

Список використаних джерел:

1. Євтушенко Г.І. Формування команди проєкту та організація її ефективної роботи (теоретичний аспект). *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 4 (21). С. 77–82.
2. Занора В.О. Управління кадрами: теоретичні аспекти формування проєктної команди. *Вісник ХДУ. Серія «Економічні науки»*. 2018. Т. 1. № 30. С. 87–90.
3. Калініченко Л.Л. Формування та оцінювання ефективності проєктного менеджменту. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 4. С. 169–179.
4. Камерон Э., Грин М. Управление изменениями / пер. с англ. Москва : Добрая книга, 2006. 360 с.
5. Миколайчук І.П., Остапенко М.О. Методичний підхід до формування проєктної команди на засадах Scrum-технології. *Інтернаука*. 2019. № 1. С. 18–24.
6. Оленіч А.В., Шацька З.Я. Формування і розвиток проєктної команди в сучасних умовах. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 10(136). С. 136–142.
7. Павлова С.І. Формування і розвиток проєктної команди. URL : <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/625/1/325.pdf> (дата звернення: 30.03.2020).
8. Продіус О.І. Формування та управління командою проєкту. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2016. Т. 21. Вип. 10(52). С. 51–55.
9. Роббинз С.П. Основы организационного поведения / пер. с англ. ; 8-е изд. Москва : Вильямс, 2008. 443 с.
10. Шинкарук Л.В. Конструювання кластера особистісних якостей бізнес-лідера: зарубіжний і національний досвід. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Педагогіка. Психологія. Філософія»*. 2016. Вип. 239. С. 286–292.

References:

1. Jevtushenko Gh.I. (2019). Formuvannja komandy proektu ta orghanizacija jiji efektyvnoji roboty (teoretychnyj aspekt). [Formation of a project team and organization of its effective work (theoretical aspect)]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja*, vup. 4 (21), pp. 77-82. (in Ukrainian)

2. Zanora V.O. (2018). Upravlinnja kadramy: teoretychni aspekty formuvannja proektnoji komandy. [Personnel management: theoretical aspects for the project team building]. Visnyk KhDU. Serija «Ekonomiczni nauky», tom 1, No 30, pp. 87-90. (in Ukrainian)
3. Kalinichenko L.L. (2016). Formuvannja ta ocinjuvannja efektyvnosti proektnogho menedzhmentu. [Development and evaluation of project management effectiveness]. Marketyng i menedzhment innovacij, No 4, pp. 169-179. (in Ukrainian)
4. Kameron E., Grin M. (2006). Upravlenie izmeneniyami / per. s angl. [Making Sense of Change Management: A Complete Guide to the Models, Tools & Techniques of Organizational Change]. M.: Izd-vo «Dobraya kniga», 360 p. (in Russian)
5. Mykolajchuk I.P., Ostapenko M.O. (2019). Metodychnyj pidkhid do formuvannja proektnoji komandy na zasadakh Scrum-tehnologhiji. [Methodical approach to designing a design team with scrum technology]. Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal "Internauka", No 1, pp. 18-24. (in Ukrainian)
6. Olenych A.V., Shacjka Z.Ja. (2012). Formuvannja i rozvytok proektnoji komandy v suchasnykh umovakh. [Formation and development of a project team under contemporary conditions]. Aktualjni problemy ekonomiky, No 10 (136), pp. 136-142. (in Ukrainian)
7. Pavlova S.I. Formuvannja i rozvytok proektnoji komandy. [Formation and development of the project team]. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/625/1/325.pdf> (accessed: 30.03.2020). (in Ukrainian)
8. Prodius O.I. (2016). Formuvannja ta upravlinnja komandoju proektu. [Formation and management of project team]. Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova, tom 21, vyp. 10 (52), pp. 51-55. (in Ukrainian)
9. Robbinz S.P. (2008). Osnovyi organizatsionnogo povedeniya / per. s angl. [Essentials of Organizational Behavior]. M.: Vilyams, 8 izd., 443 p. (in Russian)
10. Shynkaruk L.V. (2016). Konstrujuvannja klasteru osobystisnykh jakostej biznes lidera: zarubizhnyj i nacionaljnyj dosvid. [Construction cluster personal qualities of leaders of business: international and national experience]. Naukovyj visnyk Nacionaljnogho universytetu biosursiv i pryrodokorystuvannja Ukrainy. Serija «Pedagoghika. Psykhologhija. Filosofija», vyp. 239, pp. 286-292. (in Ukrainian)

УДК 332.3:631

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-23>**Ткаченко В. В.**кандидат економічних наук, старший викладач,
Сумський національний аграрний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2924-4012>**Tkachenko Viktoriia**

Sumy National Agricultural University

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ СКЛАДНИК ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

У статті досліджено основні екологічні проблеми землекористування, надано характеристику сучасного рівня використання земельного фонду України. Проаналізовано основні економічні показники, що характеризують стан землекористування. Проведено аналіз підходів до оцінки ефективності управління та використання земельно-ресурсного потенціалу території. Досліджено проблеми, які виникли у сфері управління земельними ресурсами та землеустрою і призвели до сучасного складного стану. Проведено аналіз сучасного стану земельних ресурсів. Досліджено динаміку зміни земельного фонду, проведено оцінку заходів щодо охорони земель. Досліджено теоретичні аспекти земельної ренти. Сформульовано пропозиції щодо вдосконалення орендних відносин. Обґрунтовано необхідність удосконалення існуючих методичних підходів до визначення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення з метою формування прозорого ринку землі.

Ключові слова: земельні ресурси, оренда землі, земельна рента, нормативна грошова оцінка, земельна реформа, мораторій на землю.

MAIN INDICATORS OF THE EARTH ASSESSMENT AS AN INCREDIBLE COMPONENT OF THE LAND REFORM IN UKRAINE

The article investigates the main environmental problems of land use, characterizes the current level of land use in Ukraine. The basic economic indicators characterizing the state of land use are analyzed. The article analyzes the approaches to assessing the effectiveness of management and utilization of land potential of the country. The problems that have arisen in the sphere of land resources management and land management have been investigated and have led to the present difficult state. The current state of land resources is analyzed. The dynamics of land fund change was investigated, land protection measures were evaluated. It is established that the economic assessment of land should be carried out according to the following characteristics: land productivity; land use efficiency; yield per unit area. It is investigated the factors affecting the price of land and found that the price of land is directly proportional to the value of land rent. Theoretical aspects of land rent are investigated. It is proved that in the conditions of further reform of economic relations it is advisable to improve the mechanism of land lease and private ownership. A number of measures have been proposed to increase the responsibility of land users for preserving soil fertility and their ecological status. In particular, the introduction of a land passport, the formation of a competitive environment, greening use of leased land and other. The necessity to improve existing methodological approaches to determining the normative monetary valuation of agricultural lands is substantiated. Find out that increasing the objectivity of land valuation should be the basis for shaping the land market in Ukraine. The main arguments «pros» and «cons» the lifting of the land moratorium was considered and analyzed. It was found out that the decision to open the land market in Ukraine should be balanced and based on taking into account the main economic indicators of determining its valuation both in our country and in comparison, with the developed countries of the world. It is convinced that the opening of the land market in Ukraine should be preceded by well-grounded changes in the legislation, clear calculations, and mistakes made by other states.

Keywords: land resources, land lease, land rent, normative monetary valuation, land reform, land moratorium.

JEL classification: Q10, Q15.

Постановка проблеми. Перетворення в земельних питаннях завжди відносилися до найскладніших проблем і найважливіших напрямів здійснення соціально-економічної політики держави. Реформування в аграрній сфері стосується питань власності на землю – володіння, користування і розпорядження землею як головним засобом виробництва. Питання власності землі є болючим і водночас спекулятивним, бо поєднує в собі одночасно суспільні острахи та інтереси бізнесу. Мораторій на продаж земель запроваджено в Україні з 2001 р. і продовжувався з року в рік (до 2020 р.), начебто захищаючи власність селян від «недобросовісних капіталістів». Насправді ж, право власності на землю обмежено і люди не мають змоги розпоряджатися майном на власний розсуд. Окрім того, все одно

продовжує функціонувати тіньовий ринок землі і діяти непрозорі шляхи відчуження землі та зміни власності.

Багаторічна практика організації використання земель свідчить, що об'єктивний процес функціонування землі базується на аналізі й оцінці продуктивності земель, ефективності їх використання і доходності. Тому різні аспекти економічної оцінки земель відображаються такими показниками, як урожайність культур, вартість валової продукції, окупність затрат, диференційна рента [1, с. 65].

Разом із тим ціни, які встановлюються на земельні ресурси на ринку, створюють невірну картину дійсної цінності природних благ, а саме не відображають реальні суспільні витрати та вигоди від використання природних ресурсів. У результаті встановлюється неа-

декватна оцінка дефіцитності ресурсів, попиту та позиції, що не стимулює до ефективного використання землі сільськогосподарськими підприємствами та охорони навколишнього середовища [2, с. 21].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінки землі та дослідженням чинників впливу на неї займалися такі вітчизняні та іноземні вчені, як Б. Данилишин, Р. Дубас, В. Міщенко, М. Хвесик, А. Гетьман, Т. Коваленко, П. Саблук, А. Шеремет, А. Сміт, К. Маркс, А. Маршал та ін. Проте дане питання й сьогодні залишається актуальним та потребує глибшого вивчення.

Мета статті полягає в еколого-економічній оцінці впливу чинників організації використання землі, їхньої ефективності та формуванні підґрунтя для становлення ринку землі в Україні.

Виклад основного матеріалу. Земля є основним засобом виробництва у сільському господарстві і головним багатством народу. Методологічні підходи до економічної оцінки ефективності використання, відтворення і збереження земельних ресурсів повинні базуватися на визначенні обсягів виробництва сільського господарства та кінцевої продовольчої продукції з урахуванням наявних і використаних земельних ресурсів, що може здійснюватися на основі системи показників.

У незалежній Україні ніколи не було повноцінного ринку сільськогосподарської землі, землю можна було лише здавати в оренду. Під дію заборони підпадало 96% сільськогосподарських земель. Мораторій розглядався як тимчасовий захід із прийняттям Земельного кодексу, але з 2001 р. його кожного разу продовжували (востаннє – у 2018 р. до 1 січня 2020 р.).

Нагадаємо, що сільськогосподарські землі займають 42 млн га з 60 млн га усєї території України, а це 70% від усєї території України. Крім того, 40 млн га сільськогосподарських земель перебувало під мораторієм, а це означає, що їх не можна було ні купувати, ні продавати, ні вносити в заставу в банк, ні вносити у статутний капітал підприємства.

Постає питання: чому ж наші урядовці так наполегливо пришвидшують відкриття ринку землі? Адже в Україні найбільші запаси чорнозему у світі, які налічують 44% території нашої держави, а це, між іншим, десята частина всіх світових запасів.

Основний аргумент за земельну реформу – це користь для економіки. Українські родючі чорноземи – це не просто стереотип, однак їхній економічний потенціал на разі не використовується достатньо. Прихильники земельної реформи посилаються на міжнародний досвід. Ринок землі існує практично в усіх розвинутих країнах світу, а наявність мораторію ставить Україну в компанію із соціалістичними державами (Куба, Венесуела, Північна Корея), які традиційно перебувають на дні рейтингів економічного розвитку.

Деякі фахівці вважають, що скасування мораторію – це сьогодні чи не найбільш ефективний спосіб підтримки вітчизняної економіки. Окрім того, підняттям мораторію і запровадженням ринку землі вони вбачають необхідний захід для виконання рішення Європейського суду з прав людини, який визначає порушення прав власників земель сільськогосподарського призначення у зв'язку з мораторієм [3].

Поряд із цим паралельно формується й протилежна думка стосовно відкриття ринку землі, пов'язана зі страхом викупу землі іноземцями, скуповуванням землі великими агрохолдингами, викупу землі у селян за безцінь і т. ін.

Отже, постає питання, наскільки точно та виважено урядом і фахівцями було проведено аналіз еколого-економічних чинників, які в подальшому будуть прямо впливати як на оцінку земель, так і на їхню ціну.

Багаторічна практика організації використання земель свідчить, що об'єктивний процес функціонування землі базується на аналізі й оцінці продуктивності земель, ефективності їх використання і доходності. Тому різні аспекти економічної оцінки земель повинні відображати такі показники: урожайність культур або вартість валової продукції; окупність витрат; диференціальний доход.

Такий підхід повністю узгоджується з положенням Земельного кодексу України, Закону України «Про оцінку земель», якими встановлено, що економічна оцінка землі має здійснюватися за показниками, які характеризують продуктивність земель, ефективність використання земель, дохідність з одиниці площі [4].

Українське важливе питання під час формування ринку землі – ціна земельної ділянки.

Під ціною на землю розуміють вартісне вираження її цінності як основного капіталу і попиту на неї. Для продавця ціна землі є платою за право одержання земельної ренти, тобто щорічного фіксованого доходу, який він не бажає втрачати. Таким чином, ціна землі є прямо пропорційною величині земельної ренти, яка входить до ціни на сільськогосподарську продукцію і сприяє її підвищенню.

Земельна рента є основним питанням земельних відносин, що також передбачають власність на землю, характер землеволодіння і землекористування з приводу підвищення родючості землі, купівлю-продаж, встановлення ціни землю тощо.

Для визначення ціни землі (природного ресурсу) застосовується той самий рентний підхід, який ураховує факт обмеженості (лімітованості) та унікальності ресурсу. Під економічною рентою розуміють ціну (рентну плату), яка сплачується за користування природними ресурсами, кількість яких обмежена [5, с. 17]:

$$P = R/r, \quad (1)$$

де P – ціна на природний ресурс;

R – величина річної ренти;

r – коефіцієнт дисконтування.

Економічна оцінка природного ресурсу, яка базується на рентному підході, є відносною і здійснюється на основі розрахунку диференційної ренти. Рента є економією витрат, які виникають у процесі експлуатації оцінюваного ресурсу за весь строк його експлуатації, економічним змістом значущості ресурсу. Економічна оцінка землі на основі диференційної ренти визначається за формулою 2:

$$Z = E_n \times \frac{R}{W}, \quad (2)$$

де Z – економічна оцінка землі;

E_n – нормативний показник ефективності;

R – диференціальна рента;

W – затрати на освоєння відповідного природного ресурсу.

Під час економічної оцінки земельних ресурсів у сільському господарстві критерієм виступає сукупний ефект, який забезпечується цим ресурсом та його ресурсними функціями. Сума всіх рент є показником цінності земельних ресурсів за їх багаточільового використання. Економічна оцінка визначається як у річному вимірі, так і за розрахунковий період їх використання (з урахуванням фактору часу).

Економічна оцінка використання природного ресурсу сільськогосподарськими підприємствами визначається як сума всіх річних ефектів (диференціальних рент), приведених (дисконтованих) до року проведення оцінки. У загальному вигляді даний показник розраховується за формулою [2, с. 144]:

$$Z_p = R / \sigma = \frac{\max \sum_{i=1}^n (C_{wi} - N_{wi}) \times Q_i}{\sigma}, \quad (3)$$

де R – річна диференціальна рента;

σ – ставка дисконтування.

Треба відзначити, що використання земельних ресурсів України, яке сформувалося сьогодні, не відповідає вимогам раціонального природокористування: порушене співвідношення ріллі, природних кормових угідь, лісових насаджень, що негативно впливає на стійкість агроландшафту загалом. Розораність сільгоспугідь досягає 80% і є найвищою у світі; в обробітку знаходяться малопродуктивні угіддя, включаючи луки, пасовища, схилі землі.

Серед нових економічних процесів, зумовлених сільськогосподарськими перетвореннями, важливу роль відіграє формування орендних земельних відносин. Оренда земель має низку переваг, оскільки забезпечує власнику одержання постійного гарантованого доходу у вигляді орендної плати, а новоствореним підприємствам дає змогу формувати оптимальні земельні масиви.

Слід відзначити значну роль оренди землі в раціональній організації землекористування як у провідних країнах світу, так і в Україні. Зокрема, у Німеччині під оренду передано 62% земель, у Франції – 63%, Великобританії – 36%, Нідерландах – 30%, Данії – 23%. У США частка фермерських сільськогосподарських угідь становить 34%, оренданих – 66%. До того ж чим вища вартість землі, тим більшою є частка оренди.

Основою земельних орендних відносин є орендна плата, тобто платіж, який орендар вносить орендодавцю за користування земельною ділянкою, розмір, форма і строки внесення якого встановлюються за згодою сторін. Завдяки оренді земель багато власників мають можливість розширити свої землеволодіння і сконцентрувати продуктивні угіддя в руках активної частини населення.

У разі використання землі власником складно визначити, де він отримує підприємницький дохід, а де – рентний. За передачі землі в оренду орендар отримує підприємницький дохід, а рентний дохід він віддає власникові землі або (та) сільській територіальній громаді. Держава також може розраховувати на частину рентного доходу у вигляді земельного податку. У разі успішного проведення територіальної реформи держава може втратити значну частину рентних доходів на користь об'єднаних територіальних громад.

В умовах подальшого реформування економічних відносин доцільно вдосконалити механізм передачі землі в оренду, приватну власність, у користування фермерським господарствам. Науково-дослідним інститутом агроєкології та біотехнології УААН розроблено зразок агрохімічного паспорту земельної ділянки, в якому вказано три групи показників землі: агрофізичні, агрохімічні та рівень забруднення землі солями важких металів і залишками пестицидів, радіоактивними речовинами.

Тому для вдосконалення орендних відносин увагу необхідно зосередити на таких питаннях:

- формування конкурентного середовища, тобто ініціювати проведення земельних конкурсів (аукціонів) на орендовану землю, якщо на неї претендує кілька орендарів, що стимулюватиме конкуренцію і сприятиме підвищенню орендної плати;

- усебічний захист і гарантування прав селянам-орендодавцям шляхом підвищення їхньої правової обізнаності, вільної реалізації права розпорядження землею, яка їм належить, запровадження дієвих механізмів відповідальності за порушення орендарями умов договорів оренди;

- екологізація використання земель в оренді, що передбачає виведення з інтенсивного обороту деградованих і малопродуктивних земель; реалізація стимулюючих і правових заходів, запровадження екологічного моніторингу та контролю, спрямованих на заохочення орендарів до використання екологічнобезпечних технологій і відтворення родючості ґрунтів;

- продовження термінів договорів оренди, оскільки з погляду організації стабільного виробництва короткострокова оренда є перепоною для інвестування у довгострокові заходи щодо поліпшення якості земельних ресурсів.

Організація земельно-оціночних робіт повинна ґрунтуватися на таких підходах:

- 1) мати наукову обґрунтованість і практичну значимість;

- 2) послідовний характер земельно-оціночних робіт (необхідно проводити спочатку масову кадастрову оцінку земель, а потім оцінку конкретних ділянок на основі результатів масової оцінки);

- 3) необхідність урахування максимальної кількості чинників, що істотно впливають на оцінні показники у досліджуваній місцевості та для конкретної групи ділянок, системність і комплексність у вивченні їхнього впливу;

- 4) періодичне оновлення результатів оцінки, зокрема на підставі рівня ринкових цін на землю, а у разі зміни чинників – оперативний перегляд оцінних показників.

Для того щоб уникнути демпінгу на ринку земель, але при цьому не встановлювати штучний механізм регулювання, ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» № 2178-10 від 31.03.2020 встановлює, що до 1 січня 2030 р. ціна продажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, які виділені в натурі власникам земельних паїв, не може бути меншою за їх нормативну грошову оцінку.

За даними Держгеокадастру України, нормативна грошова оцінка сільськогосподарських земель України за типом угідь приведена в табл. 1.

Таблиця 1

Нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь України станом на 01.01.2020, грн/га

Регіони	Рілля	Сіножаті	Пасовища	Багаторічні насадження
АР Крим	26005	10 145	4 284	58 459
Вінницька	27184	3 140	1 558	47 053
Волинська	21806	6 039	4 479	41 349
Дніпропетровська	30251	7 971	6 232	55 608
Донецька	31111	7 247	6 037	58 459
Житомирська	21411	5 072	4 089	35 646
Закарпатська	27268	6 522	5 258	37 072
Запорізька	24984	6 039	4 868	41 349
Івано-Франківська	26087	4 831	4 479	37 072
Київська	26531	6 280	4 479	42 775
Кіровоградська	31888	8 696	6 037	67 015
Луганська	27125	8 213	5 842	47 053
Львівська	21492	5 797	4 089	27 091
Миколаївська	27038	8 213	5 842	47 053
Одеська	31017	8 938	7 011	62 737
Полтавська	30390	5 556	4 284	64 163
Рівненська	21938	5 072	3 700	37 072
Сумська	26793	6 522	4 674	49 904
Тернопільська	29035	6 280	5 648	57 034
Харківська	32237	6 280	6 427	67 015
Херсонська	24450	5 314	4 284	37 072
Хмельницька	30477	6 763	5 258	52 756
Черкаська	33646	8 454	5 648	74 144
Чернівецька	33264	5 556	5 063	62 737
Чернігівська	24065	8 696	5 063	55 608

Джерело: Держгеокадастр України

Треба сказати, що сьогодні нормативна грошова оцінка є недосконалою та має недоліки [6, с. 113]:

- не передбачено врахування реальної динаміки виробничих витрат, що призводить до поступового викривлення землеоціночних показників;

- не бере до уваги зміни у структурі посівних площ та темпах економічного зростання;

- дані щодо нормативної врожайності або природної родючості не знаходяться в прямому доступі користувача;

- методика не враховує впливу екологічних чинників на ефективність використання земельних ресурсів.

Окрім того, не можна не відзначити, що вартість безцінних українських земель у разі менша від вартості ріллі інших європейських країн (Франція – 6 060 евро/га, Швеція – 7 921 евро/га, Польща – 9 100 евро/га, Іспанія – 12 744 евро/га, Великобританія – 25 700 евро/га і т. ін.).

Підвищення об'єктивності оцінки земельних ресурсів має бути базою для формування земельного ринку в Україні, що забезпечить його функціонування на засадах сталого розвитку.

Отже, відкриття ринку землі в Україні, на нашу думку, має переслідувати одну з таких цілей:

- 1) створення механізму для запровадження сталого розвитку виробництва в сільському господарстві;

- 2) поліпшення рівня життя і добробуту громадян України, які є власниками землі.

У першому випадку для досягнення поставленої мети необхідно розробити чіткі правила організації землекористування (землеволодіння), створити пра-

вові та інституційні механізми щодо уникнення фрагментації земель і ефективний механізм природоохоронних заходів, які б при цьому враховували інтереси всіх зацікавлених сторін.

У другому ж випадку ринок землі має стати механізмом забезпечення отримання постійної ренти власниками дрібних земельних паїв за надання в оренду своїх наділів, а також необхідно розробити чіткий механізм щодо захисту прав малих та середніх землевласників, які, своєю чергою, не будуть обтяжені державним утручанням.

Висновки. Сучасний формат земельних відносин не сприяє ні позитивним соціально-економічним процесам у сільській місцевості, ні розвитку сільського господарства, оскільки:

- нелегальні операції з продажу земель є дорогими та бюрократизованими;

- земля не є об'єктом застави;

- землевласники, що здають землю в оренду, вимушені приймати нав'язані сільськогосподарськими виробниками умови та ціни;

- якість землі та родючість ґрунтів знижуються, тому що орендарі не зацікавлені інвестувати в землю.

Отже, Україна не повинна копіювати моделі формування ринку землі інших країн, проте мусимо критично оцінювати власні перспективи та враховувати чужі помилки. Встановлюючи або знімаючи конкретні обмеження: на розмір ділянок, що продаються, на групи людей, що можуть їх купувати, на умови угод, ми не стільки регулюємо економічний обіг, скільки формуємо суспільну тенденцію.

Список використаних джерел:

1. Ступень М.Г. Оцінка земель : навчальний посібник. Львів : Новий Світ – 2000, 2006. 308 с.
2. Борисова В.А. Відтворення природного ресурсного потенціалу АПК: економічні аспекти : монографія. Суми : Довкілля, 2010. 372 с.
3. Земельна реформа 2020 – не мораторієм єдиним. *Eucon Legal Group* : вебсайт. URL : <https://eucon.ua/zemel-na-reforma-2020-ne-moratoriyem-yedy-ny-m/> (дата звернення: 20.04.2020).
4. Про оцінку земель : Закон України від 11.12.2003 № 1378-IV / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15> (дата звернення: 20.04.2020).
5. Дубас Р.Г. Економіка природокористування : навчальний посібник. Київ : КНТ, 2008. 448 с.
6. Ліщук В.І., Московчук А.Т., Ліщук М.Є. Грошова оцінка землі як інструмент сталого землекористування. *Економічний форум*. 2016. № 1. С. 109–115.

References:

1. Stupen M.G. (2006) *Otsinka zemel*. [Land valuation]. Lviv: New world. (in Ukrainian)
2. Borysova V.A. (2010) *Vidtvorennia pryrodnoho resursnoho potentsialu APK: ekonomichni aspekty*. [Reproduction of the natural resource potential of agro-industrial complex: economic aspects]. Sumy: Dovkillia. (in Ukrainian)
3. *Zemelna reforma 2020 – ne moratoriiem yedynym* [Land reform 2020 is not the only moratorium]. *Eucon Legal Group*: website. URL: <https://eucon.ua/zemel-na-reforma-2020-ne-moratoriyem-yedy-ny-m/> (accessed 20 April 2020).
4. On land valuation : Law of Ukraine of 11.12.2003 No. 1378-IV / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15> (accessed 20 April 2020).
5. Dubas R.G. (2008) *Ekonomika pryrodokorystuvannia*. [Economics of nature use]. Kyiv: KNT. (in Ukrainian)
6. Lishchuk V.I., Moskovchuk A.T., Lishchuk M.E. (2016) *Hroshova otsinka zemli yak instrument staloho zemlekorystuvannia* [Monetary valuation of land as a tool for sustainable land use]. *Economic Forum*, no.1, pp. 109-115.

УДК 332.1, 658

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-24>

Устіловська А. С.

аспірант, викладач кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9297-7614>

Ustilovska Anastasia

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМАХ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЙ

Сучасна економіка неможлива без інфраструктури та ефективної системи перевезень. На автотранспортних підприємствах, що займаються вантажними перевезеннями, для ефективного функціонування має працювати система масового обслуговування. Основним ресурсом будь-якого підприємства є персонал. Система масового обслуговування не працює сама по собі, її створюють, нею керують та її реалізують люди. Саме тому автор зосередив увагу на управлінні персоналом. Автором виділено основні характеристики транспортної продукції та досліджено, як поведінка працівників різних категорій впливає на характеристики транспортної послуги. Також наведено результати досліджень основних характеристик поведінки персоналу під час перевезення вантажу, виділено з них чотири групи, такі як особистісні, ділові, результативні, професійні. На основі цих показників експертним методом виділено фактори первинного, вторинного пріоритету та допоміжного впливу. Під час дослідження системи масового обслуговування на прикладі діючих підприємств виділено вірогідності збільшення потоків (замовлень) за прояву тієї чи іншої характеристики поведінки працівника (визначено, що здатність до виконання роботи, непередбачуваної транспортними завданнями (усунення поломок у дорозі, заміна автозапчастин тощо), є головним критерієм ефективного поведінки водія). На основі ефективніших з них побудовано персонал-технології, що сприятимуть збільшенню замовлень. Пропонована система заснована на математичних розрахунках. Зрозумілим стає, що розрахунки можуть бути здійснені під час використання відповідного програмного забезпечення. Саме тому для практичного застосування пропонованих теоретичних розробок автором запропоновано алгоритм дії такої програми. Під час проведення досліджень та оцінювання впливовості аналізованих критеріїв використовувався математичний апарат теорії ігор та багатоканальних систем масового обслуговування з обмеженим розміром черги, для побудови алгоритму програмного забезпечення – метод графологічної побудови. Ефективність та доцільність застосування персонал-технологій доводять практичні розрахунки, адже основні показники системи масового обслуговування мають позитивну тенденцію. Це дає змогу стверджувати, що пропонована система управління персоналом з використанням персонал-технологій не лише сприяє оптимізації роботи підприємства, але й приносить значимий ефект.

Ключові слова: теорія масового обслуговування, персонал, інновації в управлінні персоналом, автотранспортні підприємства, персонал-технології.

MANAGEMENT OF PERSONNEL BEHAVIOR IN QUEUING SYSTEMS AT MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES THROUGH THE USE OF PERSONNEL TECHNOLOGIES

A modern economy is not possible without infrastructure and an efficient transportation system. Trucking companies engaged in freight operations must have a queuing system in place to operate effectively. The main resource of any enterprise is staff. The queuing system does not work on its own; it is created, managed and implemented by people. That is why the author has focused on personnel management. The author identifies the main characteristics of transport products and investigates how the behavior of employees of different categories influences the characteristics of transport services. Also, the article presents the results of studies of the basic characteristics of staff behavior during cargo transportation and distinguished from them four groups: personal, business, productive, professional. Based on these indicators, the factors of primary, secondary priority and ancillary influence were identified by the expert method. In the study of queuing system on the example of existing enterprises the probability of increase of flows (orders) at manifestation of this or that character of the behavior of the employee (in finding that with the due date for the performance of work, unpredictable transport tasks (elimination of breakdowns on the road, replacement of auto parts, etc.) – is the main criterion for effective behavior of the driver). Based on the more efficient ones, staff technologies have been built to help increase orders. The proposed system is based on mathematical calculations. It becomes clear that the calculations can be made using the appropriate software. That is why, for practical application of the proposed theoretical developments, the author proposed an algorithm for the operation of such a program. When conducting research and evaluating the impact of the analyzed criteria, a mathematical apparatus of game theory and multi-channel queuing systems with a limited queue size was used, and a graphological method was used to construct the software algorithm. The efficiency and feasibility of employing technology personnel are proving practical calculations – the main indicators of queuing system have a positive trend. This allows the authors to argue that the proposed personnel management system using technology personnel not only contributes to the optimization of the enterprise, but also has a significant effect.

Keywords: queuing theory, personnel, innovations in personnel management, motor transport enterprises, personnel-technologies.

JEL classification: D20, D23.

Постановка проблеми. Автотранспортні підприємства, що займаються вантажними перевезеннями, є частиною інфраструктури нашої країни. Це важлива частина, що забезпечує та обслуговує інші підприємства. Від її ефективної своєчасної роботи залежить робота інших галузей. Система масового обслуговування (СМО) сама по собі – це математичний алгоритм, який працює бездоганно, але в ньому не врахований людський фактор. Крім оптимізації розподілу замовлень, ще є процес його виконання. Виникає необхідність органічно поєднати математичний алгоритм та людський фактор, що підтверджує актуальність теми. Якщо алгоритм можна скласти та розрахувати основні параметри, то людський фактор можна «усунути» лише шляхом впливу на поведінку персоналу та її моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інноваційних методів управління персоналом, зокрема персонал-технологіями, займаються такі науковці, як Н.П. Базалійська [1], В.А. Ядов [2], Н.П. Лукашевич [3]. Системи масового обслуговування є предметом дослідження таких науковців, як А.Л. Литвинов [4], В.К. Морозов [5], Г.Н. Рогачев [5]. Однак у літературі неповністю розкрита така складова частина системи масового обслуговування, як людський фактор, хоча, як уже зазначалось, саме цей фактор має досить суттєвий вплив на дію зазначеної системи.

Мета статті полягає у розробленні системи управління персоналом в системі масового обслуговування з використанням персонал-технологій.

Виклад основного матеріалу. Виникає необхідність підбору інноваційних методів управління для транспортних підприємств, що здійснюють вантажні перевезення автомобільним транспортом. Згідно з результатами теоретичного аналізу [1–3] слід зосередити увагу на трьох аспектах, таких як заміна старих непрацездатних методів управління персоналом на інноваційні, спрямовані на вирішення наявних проблем; залежність підбору інноваційних методів управління персоналом від вибраної категорії персоналу (табл. 1); обов'язковий ефективний результат інноваційних методів управління персоналом. Результатом діяльності аналізованих підприємств є транспортна послуга.

Поєднуючи всі три аспекти, отримуємо інноваційні персонал-технології, спрямовані на формування ефективної трудової поведінки персоналу (рис. 1).

Для категорії «Робітники» виділено 34 фактори формування поведінки персоналу. Мінімальна сума рангів складає 40 балів, а максимальна – 324. Відповідно, фактори з більшою кількістю балів є найважливішими, первинними. Фактори з найменшою кількістю балів майже не формують робочу поведінку тієї чи іншої категорії персоналу. За допомогою формули Стеджеса (1) перелік факторів був розділений на 6 груп з інтервалом 47 балів (2).

$$n = 1 + 3.3221 \lg N, \tag{1}$$

де n – кількість груп вибірки; N – кількість вибірки.
 $n = 1 + 3.3221 \lg 34 = 6.$

$$h = \frac{X_{max} - X_{min}}{n}, \tag{2}$$

X_{max} , X_{min} – максимальне та мінімальне значення вибірки відповідно; $h = (324 - 40) / 6 = 47$ балів. Результати розподілу наведені в табл. 2.

Основними вихідними критеріями теорії масового обслуговування є:

- 1) кількість каналів обслуговування n (у нашому випадку – машин);
- 2) інтенсивність потоку заявок λ (для транспортних підприємств – кількість заявок на перевезення вантажу);
- 3) інтенсивність потоку обслуговування μ (середня тривалість виконання завдання (поїздки, навантаження та розвантаження, холостого пробігу)).

За допомогою експертів було складено матрицю впливу виділених характеристик поведінки працівників на зазначені вихідні критерії (табл. 3).

Застосувавши теорію ігор, отримуємо такі показники.

За критерієм Бейса розраховуємо $\sum(a_{ij}, p_j)$ за умови, що вірогідність $p_j = 0,33$

$$\sum(a_{1j}, p_j) = 100 * 0,33 + 60 * 0,33 + 100 * 0,33 = 85,8;$$

$$\sum(a_{2j}, p_j) = 0 * 0,33 + 80 * 0,33 + 50 * 0,33 = 42,9.$$

Таким же чином були розраховані інші показники, з яких вибираємо (85,8; 42,9; 69,3; 49,5; 49,5; 52,8; 82,5;

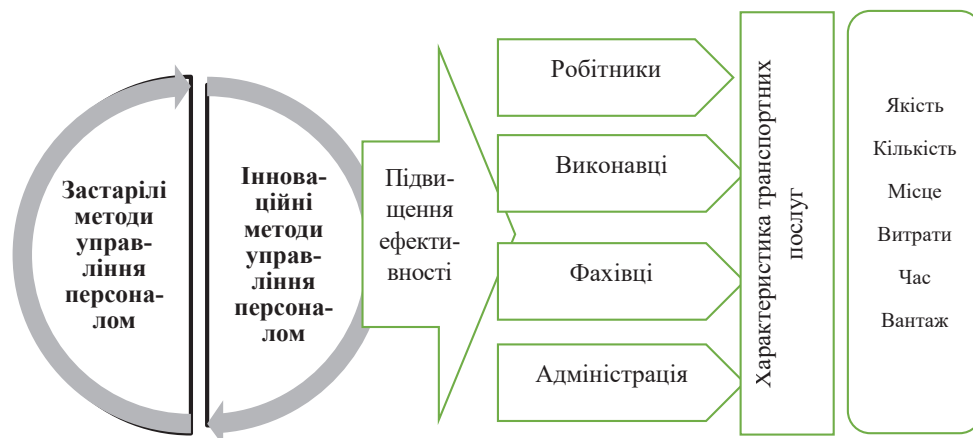


Рис. 1. Алгоритм створення персонал-технології для працівників автотранспортних підприємств, що займаються вантажними перевезеннями

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Вид	Категорія «Робитник»	Категорія «Виконавці»	Категорія «Фахівці»	Категорія «Адміністрація»
I. ОСОБИСТІ ПІН ПОКАЗНИКИ	<p>ОПр1 Швидкість реакції під час керування машиною; ОПр2 Фізична підготовка; ОПр3 Швидкість та якість пам'яті; ОПр4 Рівень уваги; ОПр5 Працездатність; ОПр6 Стресостійкість; ОПр7 Розвиненість зорово-моторної реакції; ОПр8 Розвиненість органів чуття (зір, нюх, здатність визначати на дотик); ОПр9 Емоційна витримка; ОПр10 Рівень самокритичності.</p>	<p>ОПв1 Комунікабельність; ОПв2 Здатність вирішувати інтелектуальні завдання, розуміти працездатність; ОПв3 Швидкість та якість пам'яті; ОПв4 Уважність; ОПв5 Стресостійкість; ОПв6 Емоційна витримка.</p>	<p>ОПф1 Гарна пам'яті; ОПф2 Уважність; ОПф3 Стресостійкість; ОПф4 Рівень емоційного інтелекту; ОПф5 Рівень розумового інтелекту; ОПф6 Самокритичність.</p>	<p>ОПа1 Гарна пам'яті; ОПа2 Уважність та зосередженість; ОПа3 Стресостійкість та воля характеру; ОПа4 Високий рівень емоційного інтелекту; ОПа5 Високий рівень розумового інтелекту; ОПа6 Самокритичність.</p>
II. ПРОФЕСІЙНІ ПОКАЗНИКИ	<p>ППр1 Рівень відповідальності; ППр2 Здатність до освоєння та використання нових прийомів та методів роботи; ППр3 Володіння кількома суміжними робітничими професіями; ППр4 Професійна відповідність та компетентність, досвід роботи; ППр5 Вміння працювати із сучасним програмним забезпеченням та мобільними додатками; ППр6 Вміння індивідуально приймати обґрунтовані рішення в критичних ситуаціях; ППр7 Цілеспрямованість; ППр8 Винахідливість й раціоналізаторська діяльність; ППр9 Точність виконання всіх доручень.</p>	<p>ППв1 Відповідальність; ППв2 Здатність до освоєння та використання інноваційних методів роботи; ППв4 Професійна компетентність; ППв5 Вміння індивідуально на власний розсуд приймати обґрунтовані рішення; ППв7 Вміння швидко та правильно вирішувати ситуації, які виникають; ППв8 Вміння працювати із сучасним програмним забезпеченням та мобільними додатками; ППв9 Здатність виконувати складну аналітичну роботу; ППв10 Цілеспрямованість; ППв11 Внесення раціоналізаторських пропозицій; ППв12 Точність та вчасність виконання всіх доручень.</p>	<p>ППф1 Відповідальність; ППф2 Здатність впроваджувати інноваційні методи роботи; ППф3 Володіння розширеним переліком знань; ППф4 Професійна компетентність; ППф5 Вміння доводити справу до кінця; ППф6 Вміння самостійно та швидко приймати ефективні рішення; ППф7 Володіння сучасним програмним забезпеченням; ППф8 Вміння здійснювати аналітичну роботу, робити достовірні висновки; ППф9 Здатність планувати свою роботу та роботу робітників і виконавців; ППф10 Цілеспрямованість.</p>	<p>ППа1 Відповідальність; ППа2 Здатність впроваджувати інноваційні методи роботи; ППа3 Володіння розширеним переліком знань; ППа4 Професійна компетентність; ППа5 Вміння доводити справу до кінця; ППа6 Вміння самостійно та швидко приймати ефективні рішення; ППа7 Володіння сучасним програмним забезпеченням; ППа8 Вміння перевіряти аналітичну роботу підлеглих та на її основі робити достовірні висновки; ППа9 Здатність планувати свою роботу та роботу підлеглих; ППа10 Цілеспрямованість та наполегливість; ППа11 Вміння контролювати роботу підлеглих, перевіряти її результати.</p>
III. ДІЛОВІ ПОКАЗНИКИ	<p>ДПр1 Комунікабельність; ДПр2 Старанність та надійність (дисциплінованість); ДПр3 Самостійність; ДПр4 Уміння ефективно працювати в колективі; ДПр5 Принциповість, моральна стійкість та чесність; ДПр6 Вміння планувати та організовувати свою роботу; ДПр7 Активність в роботі; ДПр8 Терпимість та толерантність; ДПр9 Енергійність.</p>	<p>ДПв1 Комунікабельність; ДПв2 Самостійність; ДПв3 Уміння ефективно працювати в команді; ДПв4 Принциповість та моральна стійкість; ДПв5 Активність у роботі; ДПв6 Дисциплінованість; ДПв7 Терпимість, ДПв8 Чесність; ДПв9 Рішучість; ДПв10 Енергійність; ДПв11 Здатність до чіткої організації своєї роботи; ДПв12 Старанність.</p>	<p>ДПф1 Креативність; ДПф2 Комунікабельність; ДПф3 Надійність; ДПф4 Самостійність; ДПф5 Уміння ефективно працювати в колективі; ДПф6 Моральна стійкість; ДПф7 Принциповість; ДПф8 Ініціативність; ДПф9 Дисциплінованість; ДПф10 Вміння формувати та використовувати свій авторитет; ДПф11 Енергійність; ДПф12 Здатність до чіткої організації своєї роботи.</p>	<p>ДПа1 Вдале поєднання консерватизму та креативності; ДПа2 Комунікабельність; ДПа3 Самостійність; ДПа4 Уміння ефективно керувати колективом; ДПа5 Принциповість; ДПа6 Моральна стійкість; ДПа7 Ініціативність; ДПа8 Дисциплінованість; ДПа9 Вміння формувати та використовувати свій авторитет; ДПа10 Енергійність; ДПа11 Здатність до чіткої організації своєї роботи та роботи своїх підлеглих.</p>
IV. РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ	<p>РПр1 Здатність до виконання роботи в строк; РПр2 Здатність доставити вантаж цілим та непошкодженим; РПр3 Здатність до роботи в умовах напружених норм праці; РПр4 Здатність до роботи в умовах монотонної праці; РПр5 Здатність до виконання роботи, не передбачуваної транспортними завданнями (усуєнення поламак у дорозі, заміна автозапчастин тощо); РПр6 Здатність до дотримання необхідного темпу (швидкості) перевезень.</p>	<p>РПв1 Здатність забезпечувати запланований результат; РПв2 Здатність забезпечувати відповідні умови праці.</p>	<p>РПф1 Здатність забезпечити необхідну якість транспортних послуг (обсяги та строки виконання); РПф2 Здатність забезпечити необхідний обсяг транспортних послуг; РПф3 Здатність забезпечити плановий рівень рентабельності підприємства через виконання своїх обов'язків через вплив на формування витрат та доходів.</p>	<p>РПа1 Здатність створити умови до забезпечення необхідної якості транспортних послуг (обсяги та строки виконання); РПа2 Здатність забезпечити ефективну роботу своїх підлеглих; РПа3 Здатність забезпечити плановий рівень рентабельності підприємства через виконання своїх обов'язків, вплив на формування витрат та доходів; РПа4 Здатність забезпечити ефективну роботу та постійний розвиток усього підприємства загалом.</p>

Джерело: розроблено автором на основі джерел [1–3]

Таблиця 2

Основні параметри оцінки поведінки категорії персоналу «Робітники»

		Групи					
		I	II	III	IV	V	VI
Бали	324–277	276–230	229–183	182–136	135–88	87–40	
Значення	Фактори первинного пріоритету (F1)	Фактори вторинного пріоритету (F2)	Допоміжні фактори (F3)				
Фактори	<p>РПр5 Здатність до виконання роботи, передбачуваної транспортними засобами (уєнення поїздок у дорозі, заміна автозапчастин тощо); ДПр1 Комунікабельність (спілкування з клієнтами); РПр1 Здатність до виконання роботи в строк; РПр2 Здатність доставити вантаж цілим та непошкодженим.</p>	<p>ОПр2 Фізична підготовка; ДПр3 Самостійність; ОПр1 Швидкість реакції під час керування машиною; ОПр7 Розвиненість зорово-моторної реакції; ОПр8 Розвиненість організму (зір, нюх, здатність визначати на дотик); РПр6 Здатність до дотримання необхідного темпу.</p>	<p>ДПр6 Вміння планувати та організувати свою роботу; ШПр3 Володіння кількома суміжними робітничими професіями; ШПр6 Вміння індивідуально приймати обґрунтовані рішення в критичних ситуаціях; РПр3 Здатність до роботи в умовах напружених норм; ДПр2 Старанність та надійність (дисциплінованість); ШПр4 Професійна відповідність та компетентність, досвід.</p>	<p>ОПр5 Працездатність; РПр4 Здатність до роботи в умовах монотонної праці; ОПр6 Стресостійкість; ШПр1 Рівень відповідальності; ОПр4 Рівень уваги.</p>	<p>ДПр5 Принциповість, моральна стійкість та чесність; ШПр8 Винахідливість і раціоналізаторська діяльність; ДПр4 Уміння ефективно працювати в колективі; ДПр7 Активність в роботі; ДПр9 Енергійність; ОПр3 Швидкість та якість пам'яті.</p>	<p>ДПр5 Вміння працювати із сучасним програмним забезпеченням та мобільними додатками; ШПр9 Точність виконання всіх доручень; ОПр10 Рівень самокритичності; ОПр9 Емоційна витримка; ШПр7 Цілеспрямованість; ШПр2 Здатність до освоєння та використання нових прийомів та методів роботи; ДПр8 Терпимість та толерантність.</p>	

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Вихідні данні для виявлення оптимального співвідношення характеристик поведінки працівника категорії «Робітник» та критеріїв СМО (aij)

Характеристики поведінки працівників	Кількість каналів (n)	Інтенсивність потоку заявок λ	Інтенсивність потоку обслуговування μ
РПр5	100	60	100
ДПр1	0	80	50
РПр1	50	60	100
РПр2	0	100	50
ОПр2	0	50	100
ДПр3	0	60	100
ОПр1	100	50	100
ОПр7	100	50	100
ОПр8	100	50	0
РПр6	100	50	100

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4

Розрахункові дані ефективності застосування персонал-технологій для управління поведінкою робітників, що працюють у системах масового обслуговування.

Показник	Формула та позначення	До впровадження персонал-технології	Після впровадження технології
1	2	3	4
<i>Вихідні дані</i>			
Кількість каналів	n	6 машин	7 машин
Тривалість обслуговування	тобс	3 години	2,5 години
Інтенсивність потоку заявок	λ	2,5 замовлення в годину	2,5 замовлення в годину
Інтенсивність потоку обслуговування	$\mu = \frac{1}{\text{тобс}}$	0,33	0,4
<i>Розрахункові дані</i>			
Інтенсивність навантаження	$\rho = \lambda * \text{тобс}$	7,5	6,25
Ймовірність, що канал вільний	k – номер каналу; m – номер системи	0,001, відповідно, 0,1% за годину канал буде не зайнятий	0,00247, відповідно, 0,2% за годину канал буде не зайнятий
Вірогідність відмови		0,311, 31% замовлень не буде оброблений	0,163, 16,3% замовлень не будуть оброблені
Вірогідність обслуговування замовлень, що надходять	$\rho_{\text{обс}} = 1 - \rho_{\text{отк}}$	0,69, 69% замовлень будуть оброблені	0,837, 83,7% замовлень будуть оброблені
Середнє число каналів, що зайняті обслуговуванням	$n_3 = \rho * \rho_{\text{обс}}$	5,166 каналу	5,23 каналу
Середнє число каналів, що простоюють	$n_{\text{пр}} = n - n_3$	0,8 каналу	1,8 каналу
Коефіцієнт зайнятості каналу обслуговування	$K = \frac{n_3}{n}$	0,9	0,7
Абсолютна пропускна можливість	$A = \rho_{\text{обс}} * \lambda$	1,722 заявки на годину	2,092 заявок на годину
Середній час простою СМО	$t_{\text{пр}} = \rho_{\text{отк}} * \text{тобс}$	0,934 години	0,408
Середній час простою каналу	$t_{\text{п.к.}} = \text{тобс} * (1 - \rho_{\text{отк}}) / \rho_{\text{отк}}$	0,738 години	2,051 години
Середня кількість замовлень, що перебувають у черзі	$L_{\text{оч}} = \frac{\rho^{n+1} - \left(\frac{\rho}{n}\right)^m \left(m + 1 - m * \frac{\rho}{n}\right)}{n * n \left(1 - \left(\frac{\rho}{n}\right)\right)^2} \rho_0$	0,311 од.	0,183 од.

Закінчення табл. 4

1	2	3	4
Середній час обслуговування в черзі	$T_{och} = \frac{L_{och}}{A}$	0,181 год.	0,163 од.
Середнє число замовлень, що обслуговуються	$L_{об} = \rho$	5,166 од.	5,23 од.
Середнє число замовлень у системі	$L_{CMO} = L_{оч} + L_{обс}$	5,477 од.	5,393 од.
Середній час перебування замовлення в СМО	$T_{CMO} = \frac{L_{CMO}}{A}$	3,181	2,578

Джерело: розроблено та розраховано автором на основі власних досліджень

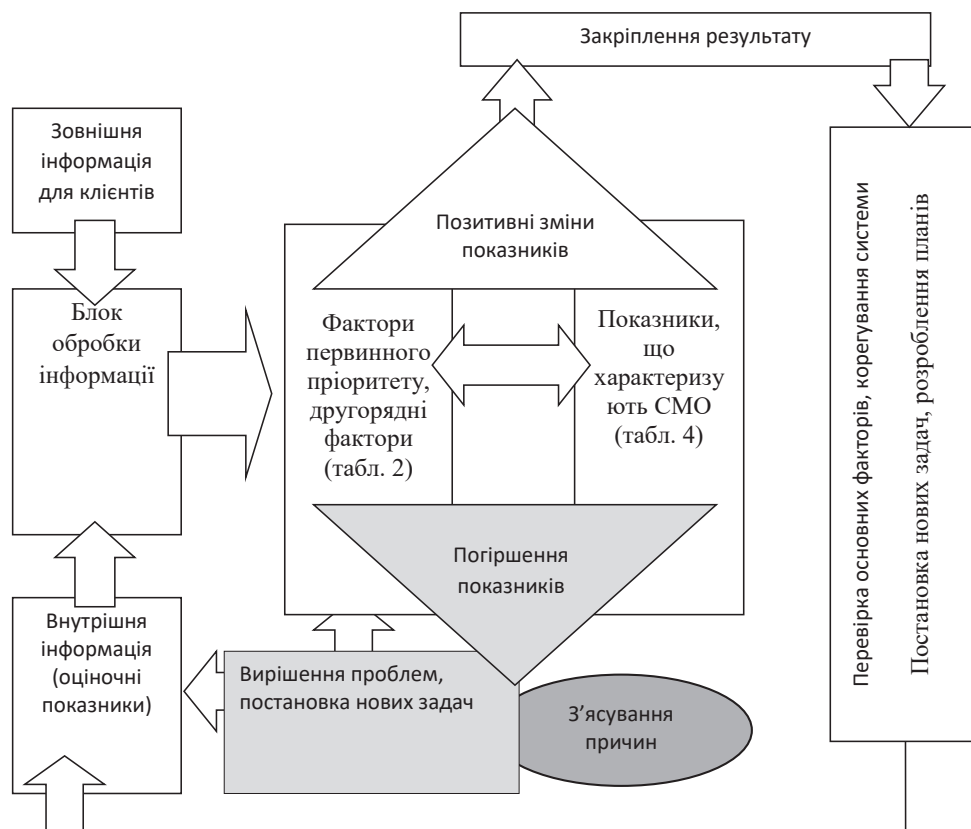


Рис. 2. Алгоритм побудови програмного забезпечення для комп'ютеризації механізму управління поведінкою персоналу в системах масового обслуговування автотранспортних підприємств шляхом використання персонал-технологій

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

82,5; 49,5; 82,5) максимальний елемент (max = 85,8). Відповідно, слід вибрати стратегію N1 (РПр5). Розрахунки критеріїв Вальда, Севіджа, Гурвіца теж говорять про те, що вибрати слід стратегію 1 (РПр5).

Розглянемо практичне застосування цих методів управління персоналом саме для систем масового обслуговування. Відповімо на питання про те, як вплине те, що, окресливши перелік завдань водіям, ТОВ «Кристал+» (м. Харків), що займаються перевезеннями будівельних матеріалів, доплачує за здатність до виконання роботи, не передбачуваної транспортними завданнями (усунення поломок у дорозі, заміна автозапчастин тощо). У транспортній бригаді цього підприємства 8 вантажних машин, коефіцієнт корисного використання автопарку становить 0,75,

відповідно, корисна кількість машин не 8, а $8 \cdot 0,75 = 6$ машин. На ринку Харкова ТОВ «Кристал+» займає стійке конкурентне положення, репутація підприємства дає змогу залучати додаткових клієнтів, але, на жаль, СМО підприємства не справляється з такою кількістю замовлень. Проведене оцінювання продемонструвало, що застосування цієї персонал-технології дає змогу без додаткових вкладень задовольнити надлишок попиту на ринку (табл. 4).

До впровадження персонал-технології число заявок, які отримали відмову протягом години, становило $\lambda \cdot p_1 = 0,778$ заявок на годину. Номінальна продуктивність СМО становила $6/3 = 2$ заявок на годину. Фактична продуктивність СМО становила $(1,722/2) \cdot 100 = 86\%$ від номінальної продуктивності.

Після впровадження число заявок, які отримали відмову протягом години, становило $\lambda * p_1 = 0,408$ заявок на годину. Номінальна продуктивність СМО становила $7/2,5 = 2,8$ заявок на годину. Фактична продуктивність СМО становила $(2,092/2,8) * 100 = 75\%$ від номінальної продуктивності. Як бачимо, зменшилась кількість відмов від клієнтів, збільшилась номінальна продуктивність. Фактична продуктивність зменшилась за рахунок збільшення номінальної продуктивності. Фактична та потенціальна кількість заявок, що обробляються, збільшилась разом з невикористаним потенціалом. Для спрощення розрахунків та підвищення ефективності всі сучасні системи управління програмно забезпечені. Алгоритм запропонованої програми представлений на рис. 2.

Алгоритм є схемою побудовання програми з певними функціональними блоками. Він може бути втілений в окреме програмне забезпечення, а може стати частиною провідних програм обліку, аудиту та ведення господарської діяльності.

Висновки. Проведене дослідження доводить, що застосування персонал-технологій у системах масового обслуговування є ефективним. Безперечно, вплив на поведінку працівника в аспекті його ефективності дає змогу контролювати людський фактор та управляти ним у цих системах. Зрозуміло, що повністю помилок не уникнути, але спрямування дії інноваційних методів управління на оптимізацію СМО дасть можливість розширити потенціал підприємства щодо збільшення кількості замовлень, залучення нових клієнтів та підвищення якості транспортних послуг. В подальшому запропонована система може бути адаптована під підприємства інших галузей, де СМО широко застосовуються.

Список використаних джерел:

1. Базалійська Н.П. Управління трудовою поведінкою працівника в загальній системі управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 2. Т.1. С. 152–156.
2. Ядов В.А. Социология труда : теоретико-прикладной толковый словарь. Санкт-Петербург : Наука, 2006. 426 с.
3. Лукашевич Н.П. Социология труда : учебное пособие. Киев : МАУП, 2001. 320 с.
4. Литвинов А.Л. Теория систем массового обслуживания : навчальний посібник. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2018. 141 с.
5. Морозов В.К., Рогачев Г.Н. Моделирование информационных и динамических систем. Москва : Издательский центр «Академия», 2011. 384 с.

References:

1. Bazaliyska N.P. (2010) Upravlinnya trudovoyu povedinkoyu pratsivnyka v zahal'niy systemi upravlinnya pidpriyemstvom [Management of Employee Behavior in the General Enterprise Management System]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences*. Vol. 2. 152–156 pp.
2. Yadov V.A. (2006) *Sotsiologiya truda : teoretiko-prikladnoy tolkovyy slovar'* [Sociology of labor: a theoretical-applied explanatory dictionary]. Petersburg : Nauka. (in Russian).
3. Lukashevich N.P. (2001) *Sotsiologiya truda : uchebnoye posobiye* [Sociology of labor: a textbook]. Kyiv : MAUP (in Ukrainian).
4. Litvinov A.L. (2018) *Teoriya system masovoho obsluhovuvannya : navchal'nyy posibnyk* [The theory of queuing systems: teach. Manual]. Kharkiv : KhNUMG them. O.M. Beketova (in Ukrainian).
5. Morozov V.K., Rogachev G.N. (2011) *Modelirovaniye informatsionnykh i dinamicheskikh system* [Modeling of information and dynamic systems]. Moskov : Publishing center "Akademiya" (in Russian).

УДК 339.54

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-25>**Хромушина Л. А.**кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9134-9010>**Khromushyna Lyudmyla**
Sumy National Agrarian University

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В ПРОЦЕСІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств здійснюється у специфічних умовах, які формують зовнішнє середовище. Урахування різних чинників, які формують зовнішнє середовище, під час здійснення менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств стало певним імперативом у сучасних економічних умовах. У статті висвітлено особливості процесу менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства та розглянуто методичні аспекти аналізу зовнішнього середовища підприємства, яке є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності. Окреслено особливості та переваги здійснення PEST-аналізу, результати якого доцільно враховувати під час здійснення SWOT-аналізу зовнішнього середовища підприємства. Аналіз зовнішнього середовища підприємства на основі поєднання зазначених методів аналізу сприятиме формуванню більш об'єктивної інформації про умови та можливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Ключові слова: менеджмент, підприємство, зовнішньоекономічна діяльність, SWOT-аналіз, PEST-аналіз.

ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT IN THE PROCESS OF MANAGEMENT OF THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the consideration of methodological aspects of the analysis of the external environment in the management of foreign economic activity of the enterprise. A summary of the latest relevant scientific research in the field of management and development of foreign economic activity of the enterprise. The significance and content of the foreign economic activity of enterprises is determined. The essence and features of the management of foreign economic activity of the enterprise are determined. The article considers the significance of the external environment and the factors of its influence on the foreign economic activity of enterprises. The characteristic features of the external environment of the enterprise-subject of foreign economic activity are brought. The methodological aspects of the analysis of the external environment of the enterprise in the process of managing foreign economic activity based on PEST-analysis are considered. The groups of indicators of the PEST-analysis are considered and the advantages of this method are revealed. The author of the article considers the SWOT-analysis as an independent method for analyzing the external conditions of foreign economic activity, as well as a logical continuation of the PEST-analysis. The main categories of SWOT-analysis are considered. The author determined the substantial difference between the SWOT-analysis from the PEST-analysis, which consists in the objects of analysis. The rationale for the joint use of PEST- and SWOT-analysis in the analysis of the external environment in the process of managing the foreign economic activity of the enterprise is substantiated, which will provide the opportunity to obtain more complete and reliable information about the conditions, positive and negative influence factors, and business opportunities. The proposed combination of PEST- and SWOT-analysis will ensure the adoption of sound management decisions in the field of foreign economic activity of enterprises. The prospects of further research aimed at forming the optimal procedure for the analysis of the external environment of the enterprise in the process of managing foreign economic activity are outlined.

Keywords: management, enterprise, foreign economic activity, SWOT-analysis, PEST-analysis.

JEL classification: F15.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємства є частиною його загальної діяльності та являє собою комплекс виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних із виходом підприємства на зовнішні ринки. Складність та багатогранність процесу ЗЕД вимагають відповідних ефективних управлінських рішень, які неможливо прийняти без наявності аналітичної інформації щодо умов діяльності та чинників впливу на підприємство, що генерує зовнішнє середовище. Тому дослідження методичних аспектів аналізу зовнішнього середовища діяльності підприємства у процесі менеджменту ЗЕД є актуальним і значимим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретико-методичних підходів та практичних аспектів виходу та діяльності підприємств на зовнішніх ринках є динамічним, оскільки процес глобалізації та міжнародної інтеграції став визначальним у функціонуванні та розвитку як національної економіки, так і світової. Дослідженню питань, пов'язаних із розвитком зовнішньоекономічної діяльності підприємств, присвячено значну кількість наукових праць.

Зокрема, О.В. Баула та А.В. Савчук [1] досліджували проблеми розроблення стратегії та варіативної організації ЗЕД, визначили типологію зовнішньоекономічної стратегії. Розглядали ЗЕД підприємства з погляду стратегічного управління та розроблення

стратегій підприємства на зовнішньому ринку також В.І. Ганіна та С.В. Борох [2].

У науковому доробку Ж.С. Зосимової [3], О.Ю. Блажкун [4] та Е.О. Ковтуна [5] містяться пропозиції щодо оптимізації, вдосконалення та поліпшення ЗЕД вітчизняних підприємств.

Узагальненню проблем та визначенню стратегічних альтернатив розвитку ЗЕД підприємств України присвячено дослідження Л.М. Черчик [6], О. Джусова, А. Прокоф'євої [7].

Водночас сучасні глобалізаційні економічні та політичні процеси формують нові виклики та змінюють умови здійснення економічної діяльності на світовому ринку, тобто зовнішнє оточення підприємства постійно змінює свої форми та набуває нових рис. Тому існує необхідність удосконалення підходів до аналізу зовнішнього середовища підприємства під час здійснення ЗЕД, формування оптимальної сукупності, оптимального поєднання вже відомих методів аналізу та процедури його здійснення.

Мета статті полягає у висвітленні та узагальненні методичних аспектів аналізу зовнішнього середовища підприємства в процесі менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. ЗЕД підприємств є сферою господарської діяльності, яка пов'язана з міжнародними виробничими відносинами та науково-технічною співпрацею, експортом та імпортом продукції, виходом на зовнішній ринок. Вона охоплює такі види діяльності, як зовнішня торгівля, міжнародна виробнича кооперація, міжнародне науково-технічне співробітництво, міжнародне інвестиційне співробітництво, валютно-фінансові та кредитні операції. Сьогодні ЗЕД визначається як зовнішній чинник економічного росту, роль та вплив якого на соціально-економічний розвиток країни та окремо взятого господарського суб'єкта посилюються.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю реалізується через послідовність функцій планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. Усі дослідники у сфері управління ЗЕД погоджуються зі складністю як самого об'єкта управління, так і умов, у яких здійснюється процес менеджменту [2, с. 163].

Менеджмент ЗЕД слід розглядати як визначений процес, що охоплює дослідження елементів міжнародного середовища, що передбачає їх аналіз та оцінку, моделювання та прогнозування сценаріїв, вироблення стратегії діяльності на зовнішньому ринку. До таких елементів слід віднести: особливості міжнародних партнерів, рівень цін конкурентів, митні та податкові правила, правовий механізм, традиції, звичаї і т. д. [3, с. 120].

Під час започаткування та в процесі менеджменту ЗЕД підприємству необхідно враховувати різноманітні за природою виникнення чинники впливу, які традиційно поділяються на зовнішні та внутрішні. До основних зовнішніх, як правило, відносять ступінь економічної свободи, рівень конкуренції, присутність у країні, специфіку ринків, потенційні ризики. До внутрішніх можна віднести такі, як розміри підприємства та обсяги виробництва, масштаби ЗЕД, рівень витрат, наявність та можливість диверсифікації, контроль, досвід та ін.

Кожне підприємство під час здійснення ЗЕД має детально аналізувати умови наявного середовища

свого функціонування, виявляти сприятливі та негативні чинники. Зазначимо, що ефективність здійснення ЗЕД також залежить від рівня менеджменту, оскільки менеджмент ЗЕД є самостійною підсистемою загальної системи управління підприємством, яка має свої цілі, функції та завдання, принципи і підходи, специфічні закономірності, що потребують урахування під час практичної діяльності з менеджменту ЗЕД.

Процес менеджменту ЗЕД передбачає постійний моніторинг, аналіз і оцінку умов та чинників зовнішнього середовища, які виникають у навколишньому середовищі підприємства незалежно від його діяльності та впливають чи можуть вплинути на його функціонування (стан внутрішнього середовища), тому потребують прийняття відповідних управлінських рішень.

Зовнішнє середовище підприємства також називають загальним оточенням, середовищем непрямого впливу або сукупністю неконтрольованих чинників. Воно безпосередньо впливає як на кожне окреме підприємство та організацію, так і на всі ті, що функціонують у певній країні або регіоні. Зовнішньому середовищу притаманні такі риси:

- багаторівневості та системності чинників;
- обмеженості впливу з боку підприємства на його зовнішнє середовище;
- унікальності зовнішнього середовища для конкретного підприємства.

Доволі відомим методом аналізу зовнішнього середовища функціонування підприємства є PEST-аналіз. Аббревіатура утворено з англ. слів policy, economy, society, technology, що позначають основні групи чинників: політичних, економічних, соціальних і технологічних, які впливають на підприємство. Загальний стан зовнішнього середовища можна визначити за допомогою таких груп показників: стан економіки та ринків (економічні чинники); діяльність уряду (політико-інституційні чинники); структурні зміни; науково-технічні тенденції; природно-економічні чинники. Усі окремі складники зовнішнього середовища взаємопов'язані, тобто зміни одного з них (наприклад, політичного чи економічного) призводять до значних змін інших (наприклад, у соціально-демографічному чи правовому). Це відбиває складність зовнішнього середовища. Аналіз PEST-факторів дає безліч переваг:

- 1) у дослідників PEST-факторів виникає більш глибоке бачення зовнішнього оточення;
- 2) аналітик, здатний точно проаналізувати всі фактори, отримує цілісну картину зовнішнього оточення [8, с. 65].

Наступним загально визнаним дієвим методом аналізу зовнішнього середовища функціонування підприємства – учасника ЗЕД є SWOT-аналіз. Цей метод може застосовуватися окремо як самостійний, а також як продовження аналізу зовнішнього оточення підприємства та узагальнення даних, отриманих під час здійснення PEST-аналізу. Змістовна відмінність SWOT-аналізу від PEST-аналізу полягає у тому, що в межах PEST-аналізу досліджується ринок, а за допомогою SWOT-аналізу досліджується становище бізнес-одиниці на ринку відносно конкурентів, концепція продукції чи ідеї. На нашу думку, саме поєднання цих

методів під час аналізу зовнішнього середовища підприємства – суб'єкта ЗЕД надасть найбільш повну та достовірну інформацію щодо умов та чинників впливу на діяльність підприємства.

Сьогодні SWOT-аналіз часто використовується як універсальний інструмент визначення стратегії прийняття рішень у широкому спектрі економічної та людської діяльності. Даний метод передбачає розділення чинників і явищ загального оточення підприємства на чотири категорії: сильні і слабкі сторони, можливості, що відкриваються, та загрози, пов'язані з діяльністю (від англ. слів strengths, weaknesses, opportunities, threats).

Приєднуючись до усталеної думки багатьох фахівців у галузі менеджменту, вважаємо, що методика SWOT-аналізу є доволі ефективною у сенсі всебічності та об'єктивності аналізу, доступно та нескладно під час практичного застосування. SWOT-аналіз дає змогу систематизувати наявну інформацію і побачити реальну картину того, що відбувається, що сприятиме прийняттю грамотного управлінського рішення.

Як зазначалося вище, під час проведення SWOT-аналізу спочатку виявляються слабкі й сильні сторони підприємства (чинники внутрішнього середовища, які сприятимуть або перешкоджатимуть діяльності підприємства), а також можливості та загрози (чинники зовнішнього середовища, які сприяють або перешкоджають розвитку й ефективній діяльності підприємства). На основі виявлених чинників формується таблиця (або матриця) SWOT, на основі якої необхідно відповісти на питання:

– чи має підприємство які-небудь сильні сторони або головні переваги, на яких повинна ґрунтуватися стратегія розвитку;

– чи роблять слабкі сторони підприємства його вразливим у конкурентній боротьбі й які слабкості повинна згладити стратегія розвитку;

– які можливості підприємство може використовувати з наявним потенціалом, щоб реально розраховувати на успіх; які можливості є якнайкращими з погляду підприємства;

– яких загроз найбільше повинне побоюватися керівництво, щоб забезпечити свій надійний захист [9, с. 203].

Перш ніж планувати заходи з метою розвитку зовнішньоекономічної діяльності на основі вдосконалення її менеджменту, підприємству необхідно визначитися з потенційними країнами-партнерами, які будуть найпривабливішими для подальшої співпраці. Специфіка бізнесу із цими країнами, тобто умови його здійснення, має бути проаналізована в межах PEST- та SWOT-аналізу.

Висновки. Проведення SWOT-аналізу дасть можливість визначити сильні сторони для подальшого розвитку та слабкі сторони, щоб мінімізувати їхній вплив на результати діяльності підприємства, що здійснює ЗЕД. Поєднання методологій SWOT- та PEST-аналізу дає змогу сформувати чотири блоки політичних, економічних, соціальних і технологічних стратегічних управлінських рішень, що в майбутньому дасть змогу розвивати можливості та уникати потенційних ризиків ЗЕД.

Подальших досліджень у цьому напрямі потребують методичні аспекти застосування альтернативних та інноваційних методів аналізу зовнішнього середовища, що дасть змогу сформувати оптимальну процедуру такого аналізу і сприятиме отриманню об'єктивної та достовірної оцінки ситуації та прийняттю ефективних управлінських рішень у сфері менеджменту ЗЕД.

Список використаних джерел:

1. Баула О.В., Савчук А.В. Особливості розробки стратегії та організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних глобалізаційних умовах господарювання. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2013. Вип. 10(2). С. 16–25. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/espof_2013_10\(2\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/espof_2013_10(2)_4) (дата звернення: 25.03.2020).
2. Ганін В.І., Борох С.В. Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 3. С. 162–169.
3. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. Вип. № 2(10). С. 119–124. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_29 (дата звернення: 17.03.2020).
4. Блажкун О.Ю., Тимошенко О.Ю. Шляхи вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2016. Вип. 10. URL : https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22418/1/1_9_Blazhkun.pdf (дата звернення: 15.03.2020).
5. Ковтун Е.О., Поліщук І.В., Турець Ю.М. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Вип. 6(1). С. 172–174. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumeveg_2016_6\(1\)_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumeveg_2016_6(1)_43) (дата звернення: 03.04.2020).
6. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 2. С. 21–26. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eshsenc_2015_2_6 (дата звернення: 07.04.2020).
7. Джусов О., Прокоф'єва А. Стратегічні альтернативи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *European Journal of Management Issues*. 2014. Вип. 22 (3). С. 24–31. DOI : 10.15421/191404 (дата звернення: 10.04.2020).
8. Сіренко М.Ю., Цисар І.О. Конкурентне середовище підприємства – суб'єкта ЗЕД: поняття, складові та методи аналізу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 7. С. 63–65. URL : <http://global-national.in.ua/issue-7-2015/15-vipusk-7-veresen-2015-r/1184-sirenko-m-yu-tsisar-i-o-konkurentne-seredovishche-pidpriemstva-sub-ekta-zed-ponyattya-skladovi-ta-metodi-analizu> (дата звернення: 10.04.2020).
9. Лаврик О.Л., Котляр К.О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 4. С. 200–205.

References:

1. Baula O. V., Savchuk A. V. (2013) Osoblyvosti rozrobky stratehii ta orhanizatsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva v suchasnykh hlobalizatsiinykh umovakh hospodariuvannia [Peculiarities of strategy development and organization of foreign economic activity of the enterprise in modern globalization of economic conditions]. *Economic sciences. Accounting and Finance Series*, vol. 4, no 5, pp. 16–25. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(2\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(2)_4) (accessed 25 March 2020).
2. Hanin V. I., Borokh S. V. (2018) Stratehichni aspekty upravlinnia zovnishnoekonomichnoi diialnistiu pidpriemstva [Strategic aspects of management of foreign economic activity of the enterprise]. *Economic Analysis*, vol. 28, no 3, pp. 162–169.
3. Zosymova Zh. S. (2013) Problemy ta umovy pokrashchennia zovnishnoekonomichnoi diialnosti vitchyznianskykh pidpriemstv [Problems and conditions for improvement of foreign economic activity of domestic enterprises]. *Economy. Management. Innovation*, vol. 2, no 10, pp. 119–124. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_29 (accessed 17 March 2020).
4. Blazhkun O. Yu., Tymoshenko O. Yu. (2016) Shliakhy vdoskonalennia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva [Ways to improve the foreign economic activity of the enterprise]. *Topical Problems of Economics and Management: a Collection of Scientific Works of Young Scientists*, vol. 10. Available at: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22418/1/1_9_Blazhkun.pdf (accessed 15 March 2020).
5. Kovtun E. O., Polishchuk I. V. and Turets Yu. M. (2016) Shliakhy optymizatsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti vitchyznianskykh pidpriemstv [Ways of optimization of foreign economic activity of domestic enterprises]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, vol. 6, no 1, pp. 172–174. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6\(1\)_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(1)_43) (accessed 3 April 2020).
6. Cherchuk L. (2015) Osnovni problemy zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy [The main problems of foreign economic activity of Ukrainian enterprises]. *Economic Journal of Eastern European National University named after Lesya Ukrainka*, no 2, pp. 21–26. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2015_2_6 (accessed 7 April 2020).
7. Dzhusov O., Prokofieva A. (2014) Stratehichni alternatyvy rozvytku zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv [Strategic alternatives for the development of foreign economic activity of enterprises]. *European Journal of Management Issues*, vol. 3, pp. 24–31. Available at: <https://doi.org/10.15421/191404> (accessed 10 April 2020).
8. Sirenko M. Yu., Tsysar I. O. (2015) Konkurentne seredovyshe pidpriemstva-subiekta ZED: poniattia, skladovi ta metody analizu [Competitive environment of the FEA entity: concepts, components and methods of analysis]. *Global and national problems of economy. Electronic scientific professional publication of Mykolaiv National University named after Sukhomlinsky*, vol. 7, pp. 63–65. Available at: <http://global-national.in.ua/issue-7-2015/15-vipusk-7-veresen-2015-r/1184-sirenko-m-yu-tsysar-i-o-konkurentne-seredovishche-pidpriemstva-sub-ekta-zed-ponyattya-skladovi-ta-metodi-analizu> (accessed 10 April 2020).
9. Lavryk O. L., Kotliar K. O. (2018) Analiz zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva [Analysis of foreign economic activity of the enterprise]. *Economic analysis*, vol. 28, no 4, pp. 200–205.

УДК 338.48-640

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-26>

Юдіна О. І.

кандидат економічних наук, доцент,
ВНПЗ «Дніпровський гуманітарний університет»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3699-5321>

Judina Olena

Higher Educational Institution "Dnipro Humanities University"

ОЦІНКА СТУПЕНЯ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА НА ОСНОВІ ІНДИКАТОРІВ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

У статті за допомогою розроблених моделей парної регресії досліджено закономірність взаємозв'язку результуючих і факторних параметрів витрат ресурсів та ефективності виробництва підприємств готельно-ресторанного господарства Дніпропетровської області, в математичній формі описано їх кількісний взаємовплив, визначено напрями динамічного розвитку в процесі взаємодії економічних показників, що розглядаються. На базі побудованих економіко-математичних моделей розраховано індикатори динамічного економічного зростання та індикатори резервного динамічного економічного розвитку, що характеризують темпи й тренди зміни рівня доходу в результаті використання виявлених резервів розвитку ресурсних потенціалів виробництва з урахуванням їх частки в сумарному обсязі витрат. За допомогою отриманих індикаторів встановлено можливості й напрями підвищення ефективності виробництва, оцінено ступінь стійкого економічного зростання підприємства готельно-ресторанного господарства на цій основі.

Ключові слова: індикатори динамічного та резервного розвитку, економічне зростання, моделі парної кореляції, ефективність діяльності, підприємство, готельно-ресторанне господарство.

ESTIMATION OF SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH OF ENTERPRISE ON THE BASIS OF DYNAMIC DEVELOPMENT INDICATORS OF PRODUCTION

In today's market conditions that are dynamic, variable in order to survive, to be successful for a long time, i.e. to be economically sustainable, to achieve their goal, an enterprise must be both productive and efficient, and, of course, economic growth is directly proportional to from the level of profitability of the entity. Therefore, the solution to the problem of sustainable economic growth by establishing patterns of quantitative mutual influence of the resultant and factor parameters of costs and production efficiency, the definition of indicators of dynamic development and assessment of sustainable economic growth on their basis is relevant. The purpose of the work is to develop indicators of dynamic development and assess the degree of sustainable economic growth of the hotel and restaurant business based on them. To determine the degree of influence of factors of production on the level of profitability of the hotel and restaurant business in the dynamics of their development, models of paired correlation dependence of factor and resultant parameters are developed, which in mathematical form describe the patterns of their interaction and determine the trends of dynamic development, and are the basis for determining indicators economic growth, which is calculated on the basis of a derivative function that predicts the dynamics of the development of the studied processes, and therefore show the speed of change in the performance indicator due to the development of the influential factor of resource intensity. The obtained indicators of dynamic economic growth provided the opportunity to develop indicators of reserve dynamic economic development, which reflect the share of contribution of a certain factor in the total impact of all factors, and characterize the rate of increase of efficiency by changing the value of the relevant factor by 1% when using established reserves of development of its potential. The construction of models of the pair correlation allowed us to establish the regularity of mutual influence of the studied economic indicators of the direction and dynamics of their development in the process of interaction, and also provided the possibility of calculating the indicators of strong economic growth and reserve development, which are the basis for evaluating the extent of sustainable economic growth and the creation of a system of process management of sustainable economic development of enterprises of hotel and restaurant management.

Keywords: indicators of dynamic and reserve development, growth, models, correlation, efficiency, enterprise, hotel-restaurant management.

JEL classification: O12, O47, Z32.

Постановка проблеми. Складність і мінливість природи функціонування підприємства створили умови для існування різноманітних моделей організації їх діяльності, адекватність яких оцінюється з урахуванням специфіки ситуації та умов, у яких діє господарюючий суб'єкт або його підрозділи, залежно від стану зовнішнього та внутрішнього середовища. У ринкових умовах, що мають динамічний, змінний характер, щоб вижити, бути успішним протягом тривалого часу, тобто бути економічно стійким, добитися досягнення своєї

мети, підприємство має бути як результативним, так і ефективним, а, як відомо, економічне зростання прямо пропорційно залежить від рівня дохідності суб'єкта господарювання, тому вирішення проблеми сталого економічного зростання шляхом встановлення закономірностей кількісного взаємовпливу результуючих і факторних параметрів витрат та ефективності виробництва, визначення індикаторів динамічного розвитку та оцінювання сталого економічного зростання на їх основі є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми економічного зростання та розвитку підприємства присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, до яких належать Б.М. Андрушків [1], Т. Атамер [7], О.С. Боброва [2], В.М. Геєць [3], Х. Дорфман [8], Н.Б. Кирич [4], Л.М. Мельник [1], П. Нунес [7], Л. Томялойц [5], Р. Менда [6], С. Роланд [7], Р. Хольцман [8].

Б.М. Андрушків і Л.Н. Мельник у своїй роботі розглядають динамічність середовища як сукупність багатьох процесів і шляхів їх розвитку, а також визначають окремі напрями економічного зростання, який забезпечується шляхом використання резервів організаційної системи управління [1]. О.С. Боброва зазначає, що процес сталого розвитку має бути сфокусований на соціальній, економічній та екологічній сферах взаємовідносин суспільства й господарюючих суб'єктів [2]. В.М. Геєць акцентує увагу на необхідності розвитку продуктивних сил на довгостроковому інтервалі, які вважає основними факторами економічного зростання [3]. Н.Б. Кирич вважає, що сталий економічний розвиток забезпечується шляхом збереження сукупного капіталу, вдосконалення процесу ресурсоспоживання за допомогою використання нових технологій та максимізації сукупного доходу на цій основі [4]. Л. Томялойц поєднує у понятті «сталий розвиток» економічне зростання й розвиток, які доповнюють один одного і не є антагоністичними довікілью та суспільству [5]. У роботі Р. Менда процес економічного розвитку ґрунтується на результатах проведення аудиту й контролю економічної системи, що сприяє створенню виробничої стратегії розвитку підприємства [6]. На думку С. Роланда, Т. Атамера, П. Нунеса, основні підходи до формування моделей регулювання економічного розвитку підприємств в ринкових умовах пов'язані з ефективністю використання ресурсів [7]. Р. Хольцман, Х. Дорфман характеризують сталий розвиток підприємства як його стійкість до зовнішніх шоків, що означає здатність системи адаптуватися до несподіваних змін економічних, демографічних і політичних умов [8].

Водночас у дослідженнях залишаються нерозглянутими підходи до визначення індикативних показників та оцінювання на їх основі закономірностей і динаміки кількісного економічного зростання підприємства готельно-ресторанного господарства, який забезпечує стійкість його розвитку.

Мета статті полягає у розробленні індикаторів динамічного економічного розвитку та оцінюванні ступеня стійкого економічного зростання підприємства готельно-ресторанного господарства з урахуванням встановлення закономірностей і трендів розвитку.

Вклад основного матеріалу. Сьогодні не існує загальноприйнятого підходу до оцінювання економічної стійкості підприємства, проте за системного підходу до забезпечення його сталого економічного зростання параметри діяльності потрібно оцінювати з урахуванням поточних умов шляхом встановлення закономірностей функціонування й трендів майбутнього розвитку господарюючих одиниць готельно-ресторанної сфери як складних соціально-економічних систем, а важливими та ефективними інструментами дослідження економічних систем є методи структурного аналізу, які дають змогу уявити економічну сис-

тему будь-якої складності у вигляді пов'язаних між собою певними відносинами окремих частин, що взаємодіють із зовнішнім середовищем і характеризуються безперервним розвитком. Тоді проблемні ситуації, що виникають у досліджуваній системі, доцільно вирішувати за допомогою методів декомпозиції, тобто шляхом визначення диференційованого впливу факторів на результативні показники ефективності функціонування господарюючого суб'єкта.

Застосування методів економіко-математичного моделювання досліджуваних процесів дає змогу визначити приватний вплив факторних ознак на результуючий параметр та оцінювати ступінь зняття проблемної ситуації. Процес декомпозиції ґрунтується на компонентному аналізі, що передбачає вивчення особливостей, якостей і закономірностей розвитку елементів (компонентів) системи на основі диференціації її структурних складових частин.

На етапі декомпозиції економічної системи, що забезпечує її загальне уявлення, здійснюються такі операції:

- виявлення та опис факторів, що впливають на процеси й результати її функціонування;
- визначення й декомпозиція цілей дослідження та основної функції системи як обмеження траєкторії в просторі станів системи;
- проведення компонентної (за видами елементів) і структурної (за видами та закономірностями відносин між елементами) декомпозиції системи;
- встановлення й обґрунтування трендів та опис тенденцій розвитку.

Підприємства готельно-ресторанної сфери, які є складними економічними системами, характеризуються виконуваними процесами (функціями), структурою й поведінкою в часі. Для адекватного аналізу та оцінювання досліджуваних процесів і зазначених аспектів використовуються такі побудовані на основі функції цілі взаємодоповнюючі моделі:

1) модель парної регресії матеріальних витрат виробництва й рівня доходу підприємства:

$$\hat{G}_d = -930,06 * \bar{K}_{MB}^3 + 1035,9 * \bar{K}_{MB}^2 - 380,67 * \bar{K}_{MB} + 47,135; \quad (1)$$

2) модель парної кореляції витрат праці та рівня доходу підприємства:

$$\hat{G}_d = 648,68 * \bar{K}_{ВПР}^3 - 444,29 * \bar{K}_{ВПР}^2 + 101,31 * \bar{K}_{ВПР} - 6,6716; \quad (2)$$

3) модель кореляційної залежності витрат основних виробничих фондів (ОВФ) та рівня доходу підприємства:

$$\hat{G}_d = -930,06 * \bar{K}_{VOF}^3 + 1035,9 * \bar{K}_{VOF}^2 - 380,67 * \bar{K}_{VOF} + 47,135; \quad (3)$$

де \hat{G}_d – теоретичне (розрахункове) значення рівня дохідності функціонування підприємства; \bar{K}_{MB} – середнє значення рівня матеріальних витрат у загальному обсязі витрат з операційної діяльності; $\bar{K}_{ВПР}$ – середнє значення витрат праці у загальному обсязі витрат з операційної діяльності; $\bar{K}_{ОВФ}$ – середнє значення рівня витрат основних виробничих фондів у загальному обсязі витрат з операційної діяльності.

Також для встановлення закономірності кількісної взаємодії результативних та факторних параметрів, а саме рівня доходу підприємства та показників ефективності використання ресурсів виробництва, побудовано економіко-математичні моделі, що описуються такими математичними рівняннями:

$$\hat{G}_d = 0,0901 * \bar{K}_{дмв}^3 - 0,7839 * \bar{K}_{дмв}^2 + 2,2648 * \bar{K}_{дмв} - 1,1403; \quad (4)$$

$$\hat{G}_d = 1,7638 * \bar{K}_{двпр}^3 - 23,706 * \bar{K}_{двпр}^2 + 105,57 * \bar{K}_{двпр} - 154,74; \quad (5)$$

$$\hat{G}_d = 0,0259 * \bar{K}_{двоф}^3 - 0,8347 * \bar{K}_{двоф}^2 + 8,8911 * \bar{K}_{двоф} - 30,207; \quad (6)$$

$$\hat{G}_d = -0,00001 * \bar{K}_{пп}^3 + 0,0039 * \bar{K}_{пп}^2 - 0,3903 * \bar{K}_{пп} + 14,059; \quad (7)$$

де $\bar{K}_{дмв}$ – рівень доходу в розрахунку на одну гривню матеріальних витрат; $\bar{K}_{двпр}$ – рівень доходу в розрахунку на одну гривню витрат праці; $\bar{K}_{двоф}$ – рівень доходу в розрахунку на одну гривню витрат ОВФ; $\bar{K}_{пп}$ – продуктивність праці.

Побудовані моделі парної регресії мають гіперболічну форму математичного зв'язку, який демонструє тренд або динаміку майбутнього розвитку взаємодіючих економічних показників, що дає змогу обчислювати індикатори динамічного економічного зростання ($E_{fG_{Ki}}$) шляхом множення значення похідної цієї функціональної залежності ($f'(\hat{G}_{Ki})$) на відносне значення середньої величини фактору (K_i) до відповідної йому прогнозованої величини рівня доходу (\hat{G}_{Ki}). Таким чином, розроблені індикатори враховують закономірності, тренди й темпи динамічної зміни досліджуваних параметрів.

Отримані за допомогою індикаторів динамічного економічного зростання значення факторів матеріальних витрат виробництва ($E_{fG_{дмв}}$), витрат праці ($E_{fG_{двпр}}$), витрат ОВФ ($E_{fG_{двоф}}$) показують, що збільшення на 1% рівня вказаних витрат ресурсів викличе зміну величини доходу підприємства на (-1,03%), (+0,17%), (-0,25%), відповідно. А встановлене за індикаторами зростання рівня ефективності використання матеріальних ресурсів ($E_{fG_{дмв}}$), ресурсів праці ($E_{fG_{двпр}}$), потенціалу основних виробничих фондів ($E_{fG_{двоф}}$), а також зростання продуктивності праці ($E_{fG_{пп}}$) на 1%, призведе до підвищення рівня доходності на 0,02%, 2,02%, 0,06%, 1,86%, відповідно.

Розроблені індикатори динамічного економічного зростання є орієнтуючим економічним показником, свого роду вимірником, що дає змогу певною мірою припустити, в якому напрямі або динамічному тренді слід чекати розвитку досліджуваних економічних процесів, якими можуть бути їх кількісні результати.

Індикатори динамічного економічного зростання є основою для розрахунку індикаторів резервного динамічного економічного розвитку ($R_{fG_{Ki}}$ і), а також добутком стандартизованого коефіцієнта (відхилення) (h_{Ki}) відповідної множинної регресії, що відображає частку внеску фактору у сумарний вплив всіх факторів,

і встановленого індикатора динамічного економічного зростання ($E_{fG_{Ki}}$ і):

– для моделі виробничої діяльності:

$$1) = 0,33925 * 1,03 = 0,3494;$$

$$2) R_{fG_{двпр}} = h_{двпр} * E_{fG_{двпр}} = 1,27139 * 0,17 = 0,2161;$$

$$3) = 0,28739 * |-0,25| = -0,0719;$$

– для моделі ефективності виробництва:

$$1) = 0,4067 * 0,02 = 0,008;$$

$$2) R_{fG_{двпр}} = h_{двпр} * E_{fG_{двпр}} = 0,1397 * 2,02 = 0,2822;$$

$$3) = 0,1778 * |-0,06| = -0,107;$$

$$4) = 0,3722 * 1,86 = 0,6923.$$

Отримані за допомогою цільових функцій індикатори динамічного економічного зростання та розвитку ($E_{fG_{Ki}}$; $R_{fG_{Ki}}$) визначають форму диференційованого впливу факторів витрат ресурсів, траєкторію розвитку й темп зростання цих економічних показників, отже, характеризують динамічні зміни, що відбуваються в процесі господарювання, відповідно до виявлених закономірностей впливу заданих параметрів на результати діяльності. Отже, індикатори складають сукупність характеристик, що дають можливість у формалізованому вигляді описати та оцінити стан параметрів об'єкта дослідження, сформулювати на цій основі рекомендації щодо підвищення його результативності, тобто ефективності та стійкого економічного зростання.

Висновки. Таким чином, шляхом створення моделей парної кореляції конкретизовано та уточнено закономірності взаємовпливу досліджуваних економічних показників, визначено форму функціональних зв'язків, напрям тренду, отже, динаміку розвитку в процесі їх взаємодії. Обчислені на основі парних регресій індикатори динамічного економічного зростання ($E_{fG_{Ki}}$) характеризують темп підвищення ефективності діяльності під впливом досліджуваного показника відповідно до встановленого тренду розвитку, що дає змогу розрахувати індикатори резервного динамічного економічного розвитку ($R_{fG_{Ki}}$), які передбачають частку фактору у сумарній дії на результат, а також показують ступінь його впливу, забезпечений можливостями динамічного розвитку ресурсного потенціалу підприємства. Подальші дослідження на базі побудованих регресійних моделей, розроблених індикаторів статичного й динамічного економічного зростання та резервного розвитку дають змогу сформулювати модель управління процесом сталого економічного розвитку підприємства готельно-ресторанного господарства.

Список використаних джерел:

1. Андрушків Б.М., Мельник Л.М. Концептуальні положення оцінювання рівня досягнення сталого розвитку підприємства. *Актуальні проблеми та перспективи сталого розвитку підприємств та регіонів України* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (12 травня 2016 р.). Дніпропетровськ : ДГУ, 2016. С. 122–124.
2. Балакірева О.М., Гесць В.М., Сіденко В.Р. Ціннісна складова модернізаційних процесів у сучасному соціумі України : монографія. Київ : ІЕП НАН України, 2014. 340 с.
3. Боброва О.С., Малайкина І.В. Устойчивое развитие: как его понимают энергетические компании. *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент»*. 2018. Т. 12. № 1. С. 93–99.
4. Кирич Н.Б., Співак С.М. Індикатори сталого розвитку регіону. *Фундаментальні та прикладні проблеми сучасних технологій* : матеріали Міжнародної науково-технічної конференції (23–24 травня 2018 р.). Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2018. С. 304–305.
5. Томялойц Л. Сталий розвиток: суперечність основних підходів // Київський еколого-культурний центр : веб-сайт. URL: <http://ecoethics.ru/neobhodimost-v-strogoy-ohrane-krupnyih-uchastkov-evropeyskih-lesov> (дата звернення: 17.12.2019).

6. Menda R. The role of a Manufacturing Audit in crafting the production system. *International Journal of Operations & Production Management*. 2014. № 9. P. 93–99.
7. Roland C., Atamer T., Nunes P. The Dynamics of International Competition : From Practice to Theory. London, 2015. 256 p.
8. Holzmann R., Dorfman H. Pension Systems and Reform Conceptual Framework. Washington, 2015. 31 p.

References:

1. Andrushkiv B.M., Mel'nyk L. M. (2016) Kontseptual'ni polozhennya otsinyuvannya rivnya dosyahnennya staloho rozvytku pidpryyemstva [Conceptual provisions for assessing the level of achievement of sustainable enterprise development]. Proceedings of the *Aktual'ni problemy ta perspektyvy staloho rozvytku pidpryyemstv ta rehioniv Ukrainy (Ukraine, Dnepropetrovsk, May 12, 2016)*. Dnepropetrovsk : DHU, pp. 122–124.
2. Balakireva O.M., Heyets' V.M., Sidenko V.R. (2014) *Tsinnisna skladova modernizatsiyinykh protsesiv u suchasnomu sotsiumi Ukrainy : monografiia* [The value component of modernization processes in contemporary society of Ukraine : monograph]. Kyiv : IEP NAN Ukrainy (in Ukrainian).
3. Bobrova O.S., Malaykina I.V. (2018) Ustoychivoye razvitiye: kak yego ponimayut energeticheskiye kompanii [Sustainable development: how energy companies understand it]. *Bulletin of the South Ural State University. Series "Economics and Management"*, no. 12 (1), pp. 63–79.
4. Kyrych N.B., Spivak S.M. (2018) Indykatory staloho rozvytku rehionu [Indicators of sustainable development in the region]. Proceedings of the *Fundamental'ni ta prykladni problemy suchasnykh tekhnolohiy (Ukraine, Ternopil, March 21–22, 2018)*, Ternopil : TNTU I. Puliy, pp. 23–26.
5. Tomialojts L. (2015), Stalyy rozvytok: superechnist' osnovnykh pidkhodiv [Sustainable development: the contradiction basic approaches]. *Kyiv Ecological and Cultural Center (Website)*. Available at: <http://ecoethics.ru/neobhodimost-v-strogoy-ohrane-kрупnyih-uchastkov-evropeyskih-lesov> (accessed: 17 December 2019).
6. Menda R. (2014) The role of a Manufacturing Audit in crafting the production system. *International Journal of Operations & Production Management*, no. 9, pp. 93–99.
7. Roland C., Atamer T., Nunes P. (2015) The Dynamics of International Competition: From Practice to Theory. London : SAGE Publications. (in United Kingdom).
8. Holzmann R., Dorfman H. (2015) Pension Systems and Reform Conceptual Framework. Washington : DC (in USA).

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.15

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-27>

Бакалінська А. О.

аспірант,

Черкаський державний технологічний університет

Bakalinska Anna

Cherkassy State Technological University

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Статтю присвячено дослідженню концептуальних основ економічної діагностики розвитку окремих регіонів. Розглянуто підходи українських науковців до характерних особливостей економічної діагностики розвитку регіону та вибору критеріїв для економічної оцінки рівня розвитку регіону. Виокремлено основні показники, які використовуються науковцями для діагностики рівня економічного розвитку регіону і забезпечують оцінювання рівня розвитку фінансового, адміністративно-правового, природно-екологічного, інвестиційного, інноваційного та соціального складників розвитку області. Досліджено критерії економічної діагностики рівня регіонального розвитку, запропоновані у законодавчих актах України. Розглянуто закордонний досвід економічної діагностики регіонального розвитку (зокрема, США та Польщі). Запропоновано здійснювати економічну діагностику регіонального розвитку на основі представленої групи показників.

Ключові слова: діагностика, економічна діагностика, регіон, потенціал, розвиток.

CONCEPTUAL BASIS OF ECONOMIC DIAGNOSTICS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Research into issues of economic development of individual regions, which is basis for effective socio-economic transformation in country is very important at the present stage. The purpose of the article is to highlight the components of regional development through economic diagnostics, using a conceptual approach. The article is devoted to the research of conceptual bases of economic diagnostics of separate regions development. The approaches of Ukrainian scientists to economic diagnostics characteristic features of regional development. and selection of criteria for economic assessment of the level of region development are considered. There was determined that choosing criteria for economic assessment of region development level the following criteria are most often used: volume and availability of resources; opportunities for enterprises and individual sectors of economy; opportunities for regional management; financial, innovation and information opportunities. There was separated the main indicators used by scientists to diagnose the level of region economic development, which provide an assessment of development level of financial, administrative, legal, natural, environmental, investment, innovation and social components of the development of the region (such as volume and availability of resources; opportunities for enterprises and individual sectors of economy; opportunities for regional management; financial, innovation and information opportunities). The criteria of economic diagnostics of regional development level, proposed in the legislative acts of Ukraine, their advantages and disadvantages are investigated. Foreign experience of economic diagnostics of regional development (in particular, the USA and Poland) was considered, its advantages and disadvantages. There was proposed to carry out economic diagnostics of regional development on the basis of presented group of indicators (national and foreign economic development, development of investment and innovation activity, development of entrepreneurship and labor market, level of financial and social security of population).

Keywords: diagnostics, economic diagnostics, region, potential, development.

JEL classification: R58, I31, J24.

Постановка проблеми. На сучасному етапі особливого значення набуває дослідження питань економічного розвитку окремих регіонів, що є основою для здійснення ефективних соціально-економічних перетворень у країні. Становище ускладнюється також посиленням інтеграційних процесів у всіх сферах суспільного життя, тому детального дослідження потребує здатність забезпечення певної конкурентної переваги у регіоні за рахунок розвитку його економічного потенціалу. Важливим моментом при цьому є концен-

трація уваги на регіональних особливостях розвитку та використання економічного потенціалу окремих територій, виявленні конкурентних позицій на національному рівні за рахунок визначення перспективних галузей окремих регіонів, тому вибрана тема дослідження є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання регіонального розвитку, зокрема економічної діагностики регіону, широко розглянуто науковцями, а саме В.В. Храпкіною, В.Ю. Медвідь, М.Ю. Паршиною,

М.Д. Янків, М.І. Флейчук, які досліджували, зокрема, аспекти аналізу рівня економічної безпеки регіону. Однак, незважаючи на значну досліджуваність аспектів здійснення економічної діагностики регіонального розвитку, невирішеними залишаються багато питань, зокрема щодо дослідження концептуальних особливостей та основних складників економічної діагностики регіонального розвитку.

Мета статті полягає у виокремленні складників регіонального розвитку за допомогою здійснення економічної діагностики, використовуючи концептуальний підхід.

Виклад основного матеріалу. Економічну діагностику особливостей регіонального розвитку доцільно здійснювати згідно з принципами комплексності, системності, всеосяжності, субординації та динамічності. Урахування всіх цих принципів дасть змогу сформулювати максимально точну характеристику рівня регіонального розвитку.

В.В. Храпкіна та В.Ю. Медвідь вважають, що комплексний характер діагностики економічного розвитку регіону досягається за одночасного використання методів економічної діагностики стосовно параметрів регіонального розвитку як території, економічної системи та економічного простору. При цьому ключовими властивостями території, зміни яких указують на її розвиток, є освоєність та насиченість, зокрема: показники масштабності та результативності економіки регіону, режиму відтворення населення, стану основних засобів; показники загальної оцінки освоєності території регіону, його самозабезпеченості, рівня кооперації зв'язків та фінансових потоків; показники загальної оцінки насиченості території регіону елементами продуктивних сил.

Рівень розвитку регіональної економічної системи характеризується станом таких показників: стійкості та цілісності економічної системи регіону; природно-ресурсного, людського, виробничого, науково-технічного, організаційного та інформаційного потенціалів регіону; життєздатності (режиму відтворення) регіону. Основними показниками, які свідчать про рівень розвитку регіонального економічного простору, виступають показники концентрації, інтеграції, конвергенції, диференціації, дезінтеграції, дивергенції, однорідності та неоднорідності регіонального економічного простору [1, с. 87].

Серед науковців не досягнуто консенсусу щодо вибору критеріїв для економічної оцінки рівня розвитку територіальної одиниці. Досить часто під час економічної діагностики регіонального розвитку у науковій літературі використовується термін «потенціал регіону». М.Ю. Паршина вважає, що потенціал регіону є комплексною категорією, що характеризує «інтегральну сукупність кількісно-якісних характеристик наявних ресурсів з урахуванням регіональних особливостей, що дають змогу формувати, розвивати та ефективно реалізувати регіональні можливості». Головними складовими елементами, які характеризують потенціал регіону, є: обсяг та наявність ресурсів; можливості підприємств та окремих секторів економіки; можливості регіонального менеджменту; фінансові, інноваційні та інформаційні можливості [2, с. 86].

М.Д. Янків та М.І. Флейчук здійснюють діагностику економічного розвитку регіону за двома векто-

рами: аналіз та прогнозування ресурсного потенціалу та аналіз рівня ефективності використання цього потенціалу в регіоні. Особливостями даного підходу є такі: можливість оцінити та проаналізувати як макрорівень, так і мікрорівень (окремого підприємства), застосовуючи даний методологічний апарат; перспективи використання інструментарію для діагностики окремих кластерів регіонів; простота та доступність у використанні, однозначність початкових показників; здатність проводити постійний моніторинг досліджуваної ситуації; багатоваріантність методики відповідно до цілей дослідження завдяки визначенню відповідних вагових коефіцієнтів [3, с. 41].

Розглядаючи показники, які використовуються під час економічної діагностики регіонального розвитку, варто зазначити що найбільш поширеними, які зустрічаються, зокрема, й у працях Т.В. Порудєєвої, Х.І. Калашнікової, С.М. Синиці, є валовий регіональний продукт (ВРП), торговельне сальдо та прямі іноземні інвестиції. Деякі автори, наприклад М.П. Салтан, Л.В. Проданова, О.О. Фомина, О.В. Комеліна з-поміж інших критеріїв виокремлюють вартість валової продукції сільського господарства, оскільки більшість областей України володіє значним потенціалом сільськогосподарського виробництва [4, с. 47].

Опрацювавши наукові праці, присвячені дослідженню рівня соціально-економічного стану різних областей України, було виокремлено основні показники, які використовувалися для діагностики рівня економічного розвитку того чи іншого регіону. Основними серед них є такі: ВРП, торговельне сальдо платіжного балансу, обсяг прямих іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал, обсяг наукових і науково-технічних робіт, вартість продукції промислового виробництва та сільського господарства, кількість родовищ корисних копалин, частка прибуткових підприємств, кількість населення, рівень безробіття тощо. Дані показники забезпечують оцінювання рівня розвитку фінансового, адміністративно-правового, природно-екологічного, інвестиційного, інноваційного та соціального складників розвитку області.

Критерії економічної діагностики рівня регіонального розвитку визначено і законодавчими актами України. Так, відповідно до Наказу Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 31 березня 2016 р. «Про затвердження Методики розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації», аналітична частина проекту регіональної стратегії розвитку області має містити інформацію про: географічне розташування області, особливості рельєфу та ґрунтів, природно-кліматичні умови, адміністративно-територіальний устрій, фінансово-бюджетну ситуацію, підприємницький потенціал, демографічний стан, ринок трудових ресурсів, розвиток сільських та міських територій, рівень інфраструктури та екологічний стан. При цьому система показників діагностики рівня розвитку регіону формується на розсуд головного розробника. Рекомендується застосовувати показники, розраховані на одну особу, та порівнювати їхню динаміку за останні п'ять років з аналогічними показниками інших регіонів [5].

Перевагою даної методики є використання показників у розрахунку на одну особу, оскільки це забезпечує отримання більш об'єктивних результатів розвитку області. Однак важливим є максимально об'єктивний вибір регіонів для порівняння, які можуть бути подібними за декількома критеріями і зовсім різнитися за іншими.

Економічна діагностика ступеня розвитку областей України здійснюється і департаментом стратегічного планування та макроекономічного прогнозування при Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства за такими показниками: промислове та сільськогосподарське виробництво, капітальні та прямі іноземні інвестиції, експорт товарів, торговельне сальдо, індекс споживчих цін. На основі отриманих результатів визначаються внесок кожного регіону у загальний показник по Україні та позиція серед інших регіонів [6].

Відповідно до Постанови КМУ № 856 [7], метою якої є виявлення проблем регіонального розвитку, з'ясування причин їх виникнення та забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень органами виконавчої влади, результативність регіональної політики оцінюється за допомогою 64 показників, згрупованих за такими напрямками: економічна та соціальна згуртованість, економічна ефективність, інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця, фінансова самодостатність, розвиток малого та середнього підприємництва, ефективність ринку праці, розвиток інфраструктури, відновлювана енергетика й енергоефективність, доступність та якість послуг у сфері освіти й охорони здоров'я, соціальний захист і безпека, раціональне природокористування та якість довкілля. Оцінка рівня розвитку регіонів здійснюється на підставі визначення їхньої рейтингової оцінки.

Для проведення більш об'єктивного та змістовного пошуку ефективних методів оцінювання рівня регіонального економічного розвитку доцільним є вивчення закордонного досвіду, урахування значний рівень розвитку та економічної самостійності на регіональному рівні, доцільно розглянути досвід США. Дослідження рівня економічного розвитку регіонів (штатів) проводиться у рамках Проекту регіонального економічного аналізу (United States Regional Economic Analysis Project). Відповідно до Проекту, оцінювання здійснюється за такими складниками: ВВП, приріст населення, особисті доходи населення, дохід на душу населення, рівень зайнятості, доходи від промислової діяльності, середній розмір заробітної плати. На основі отриманих даних визначається

середнє значення показників за різні часові періоди, здійснюється групування регіонів та присвоєння їм відповідних рангів серед інших регіонів [8].

Зважаючи на географічну наближеність та спільні у часі з Україною кроки до демократичного розвитку суспільства, доцільно дослідити польський досвід моніторингу рівня економічного розвитку регіонів (воєводств), який здійснюється за чотирма основними сферами: територіальний розвиток, зайнятість населення, соціальна та економічна єдність. Результати дослідження викладено у «Національній стратегії регіонального розвитку на 2010–2020 роки: регіони, міста, сільські райони» (National Strategy of Regional Development 2010–2020: Regions, Cities, Rural Areas).

Під час дослідження сфери територіального розвитку воєводств аналізуються показники за такими складниками: освітні послуги, послуги у сфері охорони здоров'я, послуги з охорони довкілля, реалізація заходів територіального розвитку. Оцінювання рівня соціальної та економічної єдності проводиться на основі показників, згрупованих у такі основні групи: зміцнення функцій центрів воєводств та інтеграція їхніх функціональних галузей; створення умов для поширення процесів розвитку за межами воєводських центрів; забезпечення конкурентоспроможності воєводств. Аналіз рівня зайнятості населення: частка економічно активного населення; частка зареєстрованих безробітних; кількість звільнених із вини роботодавця; кількість підприємств на 1 тис осіб працездатного віку; рівень демографічного та міграційного навантаження тощо [9].

Однак дослідження динаміки статистичних показників не дає змоги повноцінно оцінити рівень економічного розвитку регіону, оскільки не враховує причинно-наслідкових зв'язків з основними складниками економічного розвитку. Доцільним є проведення комплексного аналізу, враховуючи взаємозалежності показників та їхній синергетичний вплив на окремі сфери економіки. Тому виокремлення ключових індикаторів та їх групування є важливим для проведення ефективної діагностики рівня економічного розвитку регіону.

Узагальнивши вітчизняний та зарубіжний досвід, запропоновано проводити економічну діагностику регіонального розвитку на основі показників, які характеризують такі напрями розвитку регіону: національний та зовнішньоекономічний розвиток, розвиток інвестиційної та інноваційної діяльності, розвиток підприємництва і ринку праці, рівень фінансового та соціального забезпечення населення (табл. 1).

Таблиця 1

Показники економічної діагностики рівня розвитку регіону за напрямками соціально-економічного спрямування

Вектор регіонального розвитку	Характеризуючий показник
Національний розвиток	Обсяг ВВП, ВВП на душу населення
Зовнішньоекономічний розвиток	Сальдо торгового балансу, частка експорту у ВВП, обсяг прямих іноземних інвестицій (та інвестицій на 1 особу)
Розвиток інвестицій	Обсяг та структура капітальних інвестицій
Розвиток інноваційної діяльності	Частка інноваційної продукції в обсязі реалізації
Розвиток підприємництва	Рентабельність операційної діяльності
Розвиток ринку праці	Середньомісячний рівень заробітної плати у галузях
Рівень фінансового та соціального забезпечення населення	Доходи домогосподарств, частка витрат на продукти харчування у загальних витратах домогосподарств

Джерело: побудовано автором

Тобто як основні напрями економічної діагностики регіонального розвитку варто використовувати такі: характеристика національного та зовнішньоекономічного розвитку, інвестиційної та інноваційної діяльності, стан функціонування підприємництва, ринок праці та рівень фінансового та соціального забезпечення населення.

Висновки. Отже, існує велика кількість підходів до економічної діагностики регіонального розвитку, які у переважній більшості використовують одні й ті ж самі показники оцінювання (зокрема, ВРП, капітальні інвестиції, сальдо торгового балансу, рента-

бельність, доходи домогосподарств, рівень безробіття тощо). Однак великого значення при цьому набуває вибір об'єктної бази дослідження та виокремлення основних досліджуваних процесів, що потребує оцінювання як позитивних, так і негативних чинників впливу. Це забезпечить застосування найбільш оптимальної методики діагностики відповідно до цілей оцінювання. Розроблення нових підходів до діагностики економічного потенціалу регіонів з позиції здатності їхніх ресурсів задовольняти соціально-економічні потреби регіону є перспективою подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Храпкіна В.В., Медвідь В.Ю. Економічна діагностика параметрів регіонального розвитку. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. Вип. 4. С. 86–90.
2. Паршина М.Ю. Наукові підходи до визначення та оцінки потенціалу регіону. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2015. Вип. 10. С. 83–87.
3. Янків М.Д., Флейчук М.І. Методичні аспекти аналізу рівня економічної безпеки регіону. *Вісник ЛКА. Серія «Економічна»*. 2006. Вип. 23. С. 40–42.
4. Пріоритетні напрями розвитку національної економіки України в контексті глобалізаційних викликів : колективна монографія / за заг. ред. І.Ф. Прокопенка. Харків : ХНПУ, 2018. 196 с.
5. Про затвердження Методики розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації : Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 31.03.2016 № 79 / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16> (дата звернення: 10.04.2020).
6. Соціально-економічний розвиток регіонів. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі* : вебсайт. URL : <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2020).
7. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 № 856 / Кабінет Міністрів України. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF/page> (дата звернення: 11.04.2020).
8. Comparative Trends Analysis of Bellwether Economic Indicators. *United States Regional Economic Analysis Project* : вебсайт. URL : <https://united-states.reaproject.org/analysis/comparative-trends-analysis/> (дата звернення: 11.04.2020).
9. National Strategy of Regional Development 2010–2020: Regions, Cities, Rural Areas / Council of Ministers on 13 July 2010. URL : http://www.espon-usespon.eu/dane/web_usespon_library_files (дата звернення: 15.04.2020).

References:

1. Khrapkina V. V., Medvid V. Yu. (2017) *Ekonomichna diahnostyka parametriv rehionalnoho rozvytku* [Economic diagnostics of regional development parameters]. *Visnyk Sums'koho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriya : Ekonomika i menedzhment* [Bulletin of Sumy National Agrarian University. Series: Economics and Management], vol. 4. pp. 86-90 [in Ukrainian].
2. Parshyna M. Yu. (2015) *Naukovi pidkhody do vyznachennia ta otsinky potentsialu rehionu* [Scientific approaches to definition and evaluation of region potential]. *Visnyk Kamianets-Podil'skoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Ohiiienka. Ekonomichni nauky* [Bulletin of Kamianets-Podil'skyi Ivan Ogiyenko National University. Economic sciences], vol. 10. p. 83-87 [in Ukrainian].
3. Yankiv M. D., Fleichuk M. I. (2006) *Metodychni aspekty analizu rivnia ekonomichnoi bezpeky rehionu* [Methodical aspects of economic security level analysis of region]. *Visnyk LKA. Seriya ekonomichna* [LCA Bulletin. The economic series], vol.23. pp. 40-42 [in Ukrainian].
4. *Priorytetni napriamy rozvytku natsionalnoi ekonomiky Ukrainy v konteksti hlobalizatsiinykh vyklykiv* [Priority directions of Ukraine national economy development in the context of globalization challenges] (2018). Kol. monohr. MON Ukrainy, Khark. nats. ped. un-t imeni H. S. Skovorody / za zah. red. I. F. Prokopenka. Kharkiv : KhNPU [in Ukrainian].
5. Pro zatverdzhennia Metodyky rozroblennia, provedennia monitorynhu ta otsinky rezultatyvnosti realizatsii rehionalnykh stratehii rozvytku ta planiv zakhodiv z yikh realizatsii [On approval of Methodology for development, monitoring and evaluation of effectiveness of regional development strategies implementation and action plans for their implementation]. *Nakaz Ministerstva rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy* 31.03.2016 No79. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16> (accessed 10 April 2020).
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) *Sotsialno-ekonomichni rozvytok rehioniv* [Socio-economic development of regions], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. URL: <http://www.me.gov.ua> (accessed 10 April 2020).
7. Pro zatverdzhennia Poriadku ta Metodyky provedennia monitorynhu ta otsinky rezultatyvnosti realizatsii derzhavnoi rehionalnoi polityky [On approval of Procedure and Methodology for monitoring and evaluation of state regional policy implementation effectiveness]. *Postanova KMU* 21.10.2015 No 856. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF/page> (accessed 11 April 2020).
8. Comparative Trends Analysis of Bellwether Economic Indicators. United States Regional Economic Analysis Project. URL: <https://united-states.reaproject.org/analysis/comparative-trends-analysis/> (accessed 11 April 2020).
9. National Strategy of Regional Development 2010-2020: Regions, Cities, Rural Areas, The document adopted by the Council of Ministers on 13 July 2010. URL: http://www.espon-usespon.eu/dane/web_usespon_library_files (accessed 15 April 2020).

УДК 339.9.012.23

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-28>**Грибіненко О. М.**кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6320-2775>**Hrybinenko Olha**

Dnipro University of Technology

РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена визначенню сучасних складових частин міжнародного інституційного середовища міжнародної економічної безпеки та формуванню напрямів його розвитку. Інституційний механізм забезпечення економічної безпеки формують інститути та інструменти забезпечення економічної безпеки, а саме інструменти універсального та локального характеру, що мають прямий або опосередкований характер дії. Доведено, що сучасний феномен безпеки як поліструктурної системи визначається інтегративним характером, характеризується ієрархічною структурою та сукупністю відповідних компонентів, а саме вертикальних (компоненти безпеки, які обумовлені наявною ієрархією) та горизонтальних (функціональні зв'язки між компонентами, що визначаються внутрішньо-функціональною структурою), зовнішньої та внутрішньої складових частин, між якими встановлено відповідні інтегровані зв'язки.

Ключові слова: міжнародна економічна безпека, інституційне середовище, інститути, глобалізація, економічна система.

THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC SECURITY IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to the modern components definition of the international institutional environment of international economic security and the ways of its development. Deepening globalization has increased the need for international coordination and the creation of a global institutional framework. The institutional mechanism for ensuring economic security is formed by institutions and instruments for ensuring economic security: instruments of universal (legislative base) and local controls (orders, agreements, etc.) that have a direct or indirect impact. The institutions development in society should ensure a decrease in the level of environmental uncertainty, since economic institutions help reduce the information asymmetry on the basis of which economic decisions are made, overall coordination is ensured, etc. Important indicators of infrastructure development are indices, ratings, and monitoring, used by the world community to assess the performance of institutions in countries, government, competitiveness, etc. It is determined that institutions ensure the development of the economic system as a whole, they should include not only institutions at the national level, but also supranational, since it is the actions of the latter that enhance the ability of the national system to counteract negative external factors and risks. Institutions may differ both in formal terms (public authorities and local governments), and in informal ones (civil society institutions). It is proved that the modern phenomenon of security as a multistructure system is determined by its integrative nature, characterized by a hierarchical structure and a combination of corresponding components – vertical (security components that are due to the existing hierarchy) and horizontal (functional links between components are determined by the internal-functional structure), external and internal components, and corresponding integrated communications are established between them. Accordingly, each level of international economic security is characterized by proper institutional support.

Keywords: international economic security, institutional environment, institutions, globalization, economic system.

JEL classification: F30, F52, C10.

Постановка проблеми. Важливою характеристикою системи економічної безпеки є інституційний механізм, що визначається геополітичною стратегією та ефективністю економіки [21, с. 15]. Поглиблення інтеграційних процесів на глобальному рівні, зростання взаємозалежності країн суттєво посилити непередбачуване становище міжнародних економічних відносин, водночас загрози та ризики для міжнародної безпеки, які будуть надалі зростати через нерівномірний розподіл потенціалу серед країн світу та його використання з боку більш потужних країн задля задоволення власних національних інтересів. Фактично наявний потенціал став впливовим важелем відкритого або прихованого впливу на інші країни [19]. Все це вимагає визначення сучасних складових частин міжнародного інституційного середовища міжнародної економічної безпеки та формування напрямів його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якість інститутів стає об'єднуючим елементом для підвищення процвітання економік. Міцна інституційна база забезпечує стабільність бізнесу для інвестицій та інновацій, формуючи більш високу якість життя громадян, особливо в умовах високої політичної та економічної невизначеності. Якість інститутів визначається [22, с. 248–254] насамперед характером розвитку економічних процесів. Об'єктивні економічні відносини, що виникають між людьми у процесі їхньої економічної діяльності, забезпечують відтворення відповідних відносин у суспільстві, а саме відносин власності, розподільних та перерозподільних відносин. Свідченням низької якості інститутів стає погіршення основних макроекономічних показників та інших індикаторів розвитку. Розвиток інститутів у суспільстві має забезпечити зниження рівня невизначеності зовнішнього

середовища, оскільки економічні інститути сприяють зменшенню асиметричності інформації, на підставі якої приймаються економічні рішення, забезпечується спільна координація дій тощо. За невідповідності наслідків дії інститутів, тобто низької якості інститутів, відбуватимуться масовість та поширеність значних відхилень у поведінці суб'єктів, тінзація їхньої діяльності.

Інститути є певною складовою частиною соціального капіталу [22, с. 254], що виступає сукупністю соціальних взаємодій, які розвиваються за принципами довіри, обов'язковості, санкцій тощо, забезпечують задоволення певних інтересів, приносять вигоду як окремому суб'єкту, так і соціуму загалом.

Важливими індикаторами розвитку інфраструктури стали різноманітні індекси, рейтинги, моніторинги, що використовуються світовим співтовариством для оцінювання ефективності роботи інститутів у країнах, державного управління, конкурентоспроможності тощо.

Відповідно до рейтингу міжнародної конкурентоспроможності, який з 1989 року складає Міжнародний інститут розвитку менеджменту [2] серед 63 країн світу, останні рейтинуються за широким спектром показників (безробіття, ВВП та державні витрати на охорону здоров'я та освіти, а також дані опитування громадської думки, що охоплюють такі теми, як соціальна згуртованість, глобалізація та корупція), які об'єднані за чотирима групами, такими як економічні показники (вимірює конкурентні сили вітчизняної економіки та її макроекономічні показники), інфраструктура (вимірює ефективність інфраструктури для задоволення технологічних, наукових та людських потреб бізнесу), ефективність уряду (вимірює вплив урядової політики на конкурентоспроможність), ефективність бізнесу (вимірює рівень інноваційності та відповідальності бізнесу в кожній країні). У 2019 році Сінгапур вперше з 2010 року потрапив до категорії найбільш конкурентоспроможної економіки у світі (відповідно до рейтингу міжнародної конкурентоспроможності, який щороку визначає Міжнародний інститут розвитку менеджменту [3]) завдяки високо-розвиненій технологічній інфраструктурі, наявності кваліфікованої робочої сили, сприятливим міграційним законодавством та високо результативним умовам для створення нового бізнесу.

З 1995 року розраховується індекс економічної свободи (щорічно розраховується "Wall Street Journal і Heritage Foundation") для 186 країн шляхом оцінювання 12 показників, які об'єднані в чотири групи, такі як верховенство права (права власності, ефективність судочинства та цілісність уряду); рівень втручання уряду (податковий тягар, державні витрати та фіскальне здоров'я); ефективність регулювання (свобода бізнесу, свобода праці та монетарна свобода); відкритість ринку (свобода торгівлі, свобода інвестування та фінансова свобода). Середній показник глобальної економічної свободи в індексі 2019 року становить 60,8 [9].

Рівень свободи характеризується критичними відносинами між людьми та урядом. Метою економічної свободи є не просто відсутність примусу чи обмеження уряду, а створення та підтримка взаємного почуття свободи для всіх [6, с. 8] Глобальний розподіл еконо-

мічної свободи виявив, що у світі тільки шість країн отримали статус «вільних», а саме Гонконг, Сінгапур, Нова Зеландія, Швейцарія, Австралія та Ірландія.

Індекс сприйняття корупції (розраховується експертами міжнародного недержавного руху "Transparency International") з 1995 року надає оцінку сприйняття політичної корупції у державному секторі у 180 країнах світу шляхом проведення відповідних опитувань та оцінок бізнес-клімату й державного управління в країнах світу. Для розрахунку індексу сприйняття корупції у 2019 році було використано 13 джерел даних, серед яких слід назвати звіти міжнародних організацій (Світового економічного форуму, "Freedom House"), банків (Світового банку, Африканського банку розвитку), фондів (показники стійкого врядування, індекс трансформації Фонду Бертельсманна), експертних оцінювань. За результатами 2019 року найнижчий рівень корупції демонструють Данія, Нова Зеландія, Фінляндія, Сінгапур, Швеція, Швейцарія, Норвегія, Нідерланди, Німеччина, Люксембург.

Якість наявних інститутів є важливою умовою економічного зростання та безпекового розвитку країн світу. Незалежну оцінку якості наявних інститутів у суспільстві з 1979 року надає Всесвітній економічний форум шляхом встановлення відповідних рейтингів країн світу, що ґрунтуються на визначенні відповідних індикаторів макроекономічного розвитку, ефективності ринків, розвитку інфраструктури, якості інститутів тощо. Так, під час розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності використовується 12 груп показників, що охоплюють 113 змінних, які сформовані як на підставі опитувань, що визначають бізнес-клімат у країнах, так і на основі відкритих статистичних звітів та досліджень, які проводять міжнародні організації, серед яких слід назвати якість інститутів, інфраструктуру, макроекономічну стабільність, мікроекономічну стабільність, здоров'я, освіти, сприйняття інформаційно-комунікаційних технологій, ринок товарів, ринок праці, фінансову систему, розмір ринку, динамічність бізнесу та інноваційні можливості. За результатами оцінювання сукупності інститутів, політик та факторів, що визначають рівень продуктивності праці у 141 країні, розраховано індекс глобальної конкурентоспроможності, за результатами якого найвищі шаблі в рейтингу займають Сінгапур, США, Гонконг, Нідерланди, Швейцарія, Японія, Німеччина, Швеція, Великобританія, Данія.

Мета статті полягає у визначенні стану та основних складових частин сучасного інституційного забезпечення міжнародної економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Інституційний механізм забезпечення економічної безпеки формується безпосередньо інститути та інструменти забезпечення економічної безпеки. Інститути забезпечують розвиток економічної системи загалом, до них слід відносити інститути не тільки національного рівня, але й наднаціонального, оскільки саме дія останніх посилює спроможність національної системи протидіяти негативним зовнішнім факторам та ризикам. Інститути можуть різнитись як за формальною ознакою (органи державної влади та місцевого самоврядування), так і за неформальною ознакою (інститути громадянського суспільства). Формальні правила охоплюють політичні, економічні та юридичні правила, ієрархія яких

формує загальні та конкретні обмеження у суспільстві [18, с. 68, 92]: якщо політичні правила у широкому сенсі визначають ієрархічну структуру суспільства, якій притаманні власні процедури прийняття рішень, контролю за політичними процедурами, то економічні правила визначають права власності. Юридичні правила визначають умови здійснення політичних або економічних обмінів, при цьому ієрархія цих правил (від конституцій, законів, постанов, інструкцій до конкретних умов контрактів тощо) побудована таким чином, що конституції важче змінити, ніж закони, а закони – складніше, ніж індивідуальні контракти. Стабільність інститутів у суспільстві визначається множинністю конкретних інституційних обмежень, що впливають на вибір у конкретних умовах і визначаються складним поєднанням формальних та неформальних обмежень, що впливають на формування можливостей.

Важливою складовою частиною інституційного механізму є відповідні інструменти, використання яких сприяє забезпеченню економічної безпеки, а саме інструменти універсального (законодавча база) та локального характеру (накази, угоди тощо), що мають прямий або опосередкований характер дії. Слід зазначити, що в сучасних умовах економічні інструменти, що використовують країни світу задля забезпечення власної економічної безпеки, стали важливим важелем впливу на інші країни [5].

Поглиблення глобалізації посилює потребу в міжнародній координації та створенні глобальних інституційних рамок, які забезпечують послідовність, стійкість, універсальність, підзвітність та включення на всіх рівнях (національному, регіональному та міжнародному) для просування сталого розвитку. Тривала ескалація торговельної напруги у світовому господарстві, погіршення глобальних фінансових умов, геополітична напруженість у деяких регіонах світу, посилення тероризму та руйнівні кліматичні зміни становлять основні економічні ризики та формують потенційні загрози світових економічних перспектив [11, с. 37]. Забезпечення Порядку денного сталого розвитку на 2030 рік ґрунтується на визначенні важливої ролі торгівлі у забезпеченні сталого розвитку, для успішного розвитку якої вкрай важливе ефективне глобальне партнерство у сприянні універсальній, відкритій, недискримінаційній та справедливій багатосторонній торговельній системі, що розвивається під егідою СОТ [11, с. 63].

За таких умов дискусійним стає питання перспектив існування ліберальної моделі розвитку світового господарства, на впровадження якої зорієнтована діяльність Світової організації торгівлі та інших міжнародних інституцій [8]. Тим більше, що потенціал подальшої лібералізації економіки суттєво зменшується з огляду на вже досягнутий рівень тарифів у світовій торгівлі, відповідно, з розширенням нетарифних обмежень та бар'єрів протекціонізму у світі буде й надалі посилюватись, що потребує активізації переговорних процесів на різних рівнях, зокрема на багатосторонньому рівні [14, с. 10]. Все це посилює нові наукові дискусії «лібералізм – протекціонізм». Підтвердженням цього також стало поступове зростання кількості середньотижневих пошуків, що надає сервіс «Google Trend», категорій «протекціонізм», «торговельні обмеження», «торговельні війни», «тарифи

на імпорт», що нараховує їх понад 200 щотижнево [8, с. 26]. Відповіддю на деформацію класичного кредо лібералізму «laissez faire» стає впровадження ідей ліберального економічного патріотизму, який передбачає активне застосування інструментів неопротекціонізму [11], які не обмежуються регулюванням зовнішньої торгівлі, а зорієнтовані на стимулювання господарської діяльності шляхом використання потужностей внутрішнього попиту.

З посиленням торговельної напруги буде посилюватись її негативний вплив як у середньостроковій перспективі, так і в довгостроковій [2].

Суттєвою загрозою безпеки на всіх рівнях стало посилення тероризму у світі, економічний вплив якого сягає 33 млрд. дол. (за результатами 2018 року). Під час оцінювання економічного впливу тероризму враховувались прямі витрати від терористичних дій, а саме загибель людей та їх травмування, знищення майна та втрати ВВП внаслідок терористичних дій. По відношенню до ВВП найбільших втрат зазнали Афганістан (19,4% від ВВП), Ірак (3,9%), Нігерія (2,7%), Центральноафриканська республіка та Сирія (по 1,6% відповідно), Малі (1,4%), Лівія (1,2%), Сомалі (1,1%), Південний Судан (0,8%), Ємен (0,6%). Протягом 2000–2018 років найбільші економічні втрати внаслідок тероризму у світі були зафіксовані у 2014 році, коли вони становили 111 млрд. дол. [4, с. 29–30]. Економічні втрати від тероризму в країнах Південної Азії становили майже 6 млрд. дол. (18% від загальносвітових втрат).

Під впливом терористичних дій відбувається стрімке згортання економічної активності, змінюється структура споживання, втрачається добробут.

Відсутність єдиної спільної позиції з боку міжнародної спільноти значно ускладнює прийняття колективних рішень для досягнення цілей безпеки світового співтовариства загалом. Поглиблення глобалізаційних процесів, поширення кризових явищ вимагають від національних урядів адекватних економічних політик. На особливу увагу заслуговує вирішення нової «теореми про неможливість», згідно з якою у довгостроковому аспекті взаємоузгоджене співіснування трьох процесів, а саме глобалізації, демократії та національної держави, практично виключається. Отже, особливої актуальності набуває вибір глобальної стратегії розвитку людства, яка була б заснована або на поглибленні міжнародного співробітництва (зокрема, на інтеграційних засадах), або на посиленні життєвої протекціоністських заходів (зокрема, у форматі торговельних війн) [23, с. 132–133].

Дослідження сучасної структурно-аналітичної моделі міжнародної економічної безпеки доводить, що сучасний феномен безпеки як поліструктурної системи визначається інтегративним характером, характеризується ієрархічною структурою та сукупністю відповідних компонентів, а саме вертикальних (компоненти безпеки, які обумовлені наявною ієрархією) та горизонтальних (функціональні зв'язки між компонентами, що визначаються внутрішньо-функціональною структурою), зовнішньої та внутрішньої складових частин, між якими встановлено відповідні інтегровані зв'язки. Відповідно, кожен рівень міжнародної економічної безпеки характеризується належним інституційним забезпеченням (табл. 1).

Таблиця 1

Інституційне забезпечення міжнародної економічної безпеки

Рівень	Економічна безпека		Інститут забезпечення безпеки
	структурний компонент	об'єкт захисту	
Глобальний	Глобальна економічна безпека	Світовий економічний порядок, сталий розвиток	Міжнародні організації, громадські рухи, інститути громадянського суспільства
Наднаціональний	Міжнародна економічна безпека	Економіка та інтереси інтеграційного об'єднання	Наднаціональні та міждержавні інститути, інститути громадянського суспільства
Державний	Національна економічна безпека	Національна економіка, національні інтереси	Державні інститути, національні служби безпеки, силові установи, інститути громадянського суспільства
Внутрішньодержавний	Економічна безпека регіонів, міст	Економіка міста, економіка регіону	Державні інститути, інститути місцевого самоврядування, інститути громадянського суспільства
	Економічна безпека суб'єкта господарювання	Економіка підприємства, установи, організації	Профспілкові союзи, служби безпеки на підприємстві
Базовий	Безпека особистості	Людина та її потреби	Міжнародні організації, державні інститути, соціальні інститути, інститути громадянського суспільства

Джерело: складено автором

Головним інститутом забезпечення глобальної безпеки є Організація Об'єднаних Націй, яка визнає забезпечення сталого розвитку важливою умовою розвитку людства (резолуція Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: порядок денний у галузі сталого розвитку на період до 2030 року» [10]). Слід підкреслити, що саме завдяки ООН термін «економічна безпека» отримав офіційне визнання на 40-й сесії Генасамблеї ООН, коли у прийнятій резолюції було визначено, що міжнародна економічна безпека є важливою умовою прогресу та соціально-економічного розвитку. Саме розвиток забезпечує зростання добробуту людства, підвищення рівня його захищеності та безпеки, створення нових можливостей для якісної освіти, системи охорони здоров'я тощо. Таким чином, розвиток та безпека органічно пов'язані один із одним: не існує безпеки без розвитку, як і розвитку без безпеки [13].

Рада Безпеки ООН безпосередньо забезпечує підтримку миру та безпеки у світовому господарстві шляхом мирних переговорів, визначення умов врегулювання протиріч та конфліктів, а також із застосуванням сили та відповідних санкцій для відновлення миру та безпеки [20]. Метою введення санкцій є необхідність забезпечення мирних процесів у країні, обмеження тероризму, захист прав людини, забезпечення режиму нерозповсюдження зброї тощо.

З 2014 року кількість зустрічей, що відбуваються під егідою Ради безпеки, щороку перевищує 200 засідань, зокрема у 2019 році відбулось 258 зустрічей та 135 консультацій з питань забезпечення миру та безпеки (7 засідань), їх загрозам (7 засідань), миротворчим операціям ООН (6 засідань), співпраці з регіональними та субрегіональними організаціями (5 засідань), терористичних актів (4 засідання), захисту цивільних осіб у збройних конфліктах (3 засідання), забезпечення верховенства права (3 засідання), нерозповсюдження зброї (3 засідання) [12].

З розвитком процесів регіоналізації у світовому господарстві формуються глобальні ознаки регіоналізації [15], такі як мультиакторність; складнострук-

турова мережа взаємодії, що розвивається на різних регіональних рівнях та охоплює держави, суспільство, бізнес; посилення ролі регіональної конкурентоспроможності. Так, система європейської безпеки пов'язана з активним просуванням європейського глобального регіону у світовому господарстві. Головною у роль у забезпеченні та розвитку європейської системи безпеки відіграє ОБСЄ, яка є найбільшою регіональною безпековою організацією, діяльність якої пов'язана з розвитком військово-політичної співпраці, економіко-екологічним розвитком демократичних засад у суспільстві та захистом прав людини. Статут європейської безпеки визначає, що європейська система регіональної безпеки розвивається як багатовимірний, всеосяжна, кооперативна та неподільна [7].

На державному рівні діяльність інститутів, що забезпечують захист національних інтересів країни, визначається передусім національними традиціями, типом політичного устрою та рівнем розвитку соціально-економічної системи, що знаходить своє відображення у формуванні відповідних моделей економічної безпеки (американської, німецької, японської, скандинавської тощо). Державні інститути є важливою складовою частиною інституційної інфраструктури політики, яка спрямована на формування економічної безпеки держави, й виконують такі функції [17, с. 79–80], як нормотворча (формування та розвиток нормативно-правової бази з розвитку економічної безпеки держави, її розвитку); моніторингово-прогнозна (на підставі відповідних моніторингових забезпечують оцінювання стану економічної безпеки країни, її загроз, прогнозування вибраних параметрів тощо); регуляторно-контролююча (забезпечення національних інтересів шляхом контролю взаємовідносин між суб'єктами економічної безпеки). Сукупність інститутів, які формують та забезпечують досягнення відповідних індикаторів безпеки, а також впливають на них, створює інституційну інфраструктуру забезпечення економічної безпеки (рис. 1).

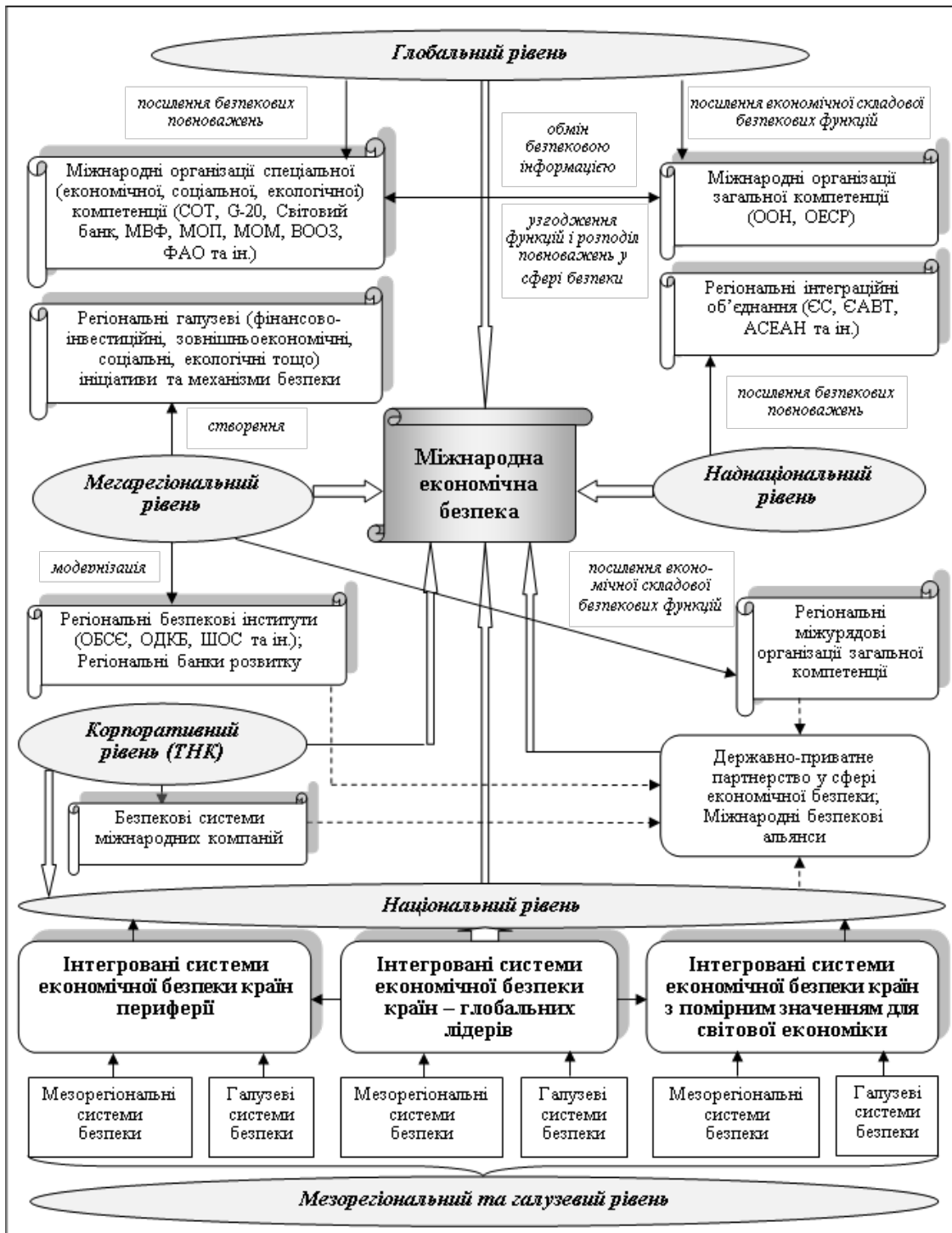


Рис. 1. Багаторівнева модель інституційного забезпечення міжнародної економічної безпеки

Джерело: побудовано автором

Глобальні, регіональні та національні інститути є взаємодоповнюючими у загальносвітовій архітектурі міжнародної економічної безпеки. Концентруючи зусилля на вирішенні проблем регіонального безпечного розвитку, регіональні інститути взаємодіють із глобальними інститутами, які мають більшу неупередженість у вирішенні регіональних конфліктів та протиріч, що підтверджують успішні практики взаємодії ООН із НАТО, ОБСЄ, деякими інтеграційними об'єднаннями тощо. Національні інститути з питань

безпеки взаємодіють із регіональними та глобальними організаціями задля забезпечення національних інтересів, усунення загроз для сталого розвитку національної економіки.

В умовах поширення інтеграційних процесів досягнення економічної безпеки вимагає відповідних дій з боку держави не тільки на національному рівні, але й на регіональному (міждержавному) рівнях. Безпрецедентний у сучасних реаліях рівень глобального взаємозв'язку, що досягається шляхом відповідних

технологій, соціальних медіа, торговельних зв'язків тощо, формує загальні сприятливі стимули для розвитку міжнародного співробітництва, поширення спільних норм поведінки [1, с. 6].

Неоднорідність сучасного світового господарства пов'язана з тим, що його складну полісистемну конфігурацію формують національні економіки з різними політичними системами, соціально-економічною структурою, різним рівнем залучення до світогосподарської системи [16, с. 150]. Відповідно, економічна складові частини національних стратегій безпеки, формування відповідного інституційного забезпечення матимуть свої особливості.

Висновки. Інституційний механізм забезпечення міжнародної економічної безпеки формують інститути та інструменти, дія яких посилює спроможність протидіяти негативним зовнішнім факторам та ризикам. Глобальні, регіональні та національні інститути є взаємодоповнюючими у загальносвітовій архітектурі міжнародної економічної безпеки. Поглиблення глобалізації посилює потребу в міжнародній координації та створенні глобального інституційного середовища забезпечення міжнародної економічної безпеки.

Зміст стратегій національної безпеки щодо її економічної складової частини значною мірою визначається позиціями країни у геоekonomічному та геополітичному просторі. Розвинуті країни, які відіграють системоутворюючу роль у світовому господарстві, пов'язують перспективи реалізації безпекових стратегій з необхідністю побудови нового міжнародного економічного порядку, у формуванні якого вони

прагнуть брати активну участь. Для більшості країн, що розвиваються, розвиток економічного потенціалу пов'язаний з розвитком співпраці з розвинутими партнерами. Водночас поглиблення інтеграції з розвинутими країнами не завжди відповідає національним потребам країн, що розвиваються, а швидка лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків для більшості цих країн тільки посилює імпортозалежність від розвинутих країн світу. Країни, що розвиваються й формують сучасну економічну динаміку світового розвитку (перш за все йдеться про Китай), також впливають на економічне зростання розвинутих країн, визначають цінові коливання на світових товарних та сировинних ринках. Таким чином, формування національних стратегій національної безпеки стає важливою складовою частиною загальної стратегії розвитку як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються.

Аналіз щорічних рейтингів, індексів, моніторинрів доводить, що якісні та високорозвинені інститути притаманні розвинутих суспільствам. З іншого боку, фактично, без наявних високорозвинених інститутів неможливо забезпечити прогресивне економічне зростання країни. У країнах з ринками, що тільки розвиваються, спостерігаються інститути низької якості, через що державне втручання в економіку залишається досить високим, а самі інститути мають формальний характер. Різноманітні світові моніторинги та індикатори стають важливим джерелом інформації щодо проведення інституційних реформ, спрямованих на забезпечення сталого розвитку та формування національної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Defense, United States Department (2014), "Quadrennial Defence Review 2014". URL: http://www.defense.gov/pubs/2014_Quadrennial_Defense_Review.pdf (accessed: 25.03.2020).
2. Gunnella V., and Quaglietti L. The economic implications of rising protectionism: a euro area and global perspective. *ECB Economic Bulletin*. 2019. Issue 3. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2019/html/ecb.ebart201903_01~e589a502e5.en.html#toc9 (accessed: 25.03.2020).
3. IMD (2020), "World Competitiveness Rankings 2019". URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2019> (accessed: 25.03.2020).
4. Institute for Economics & Peace (2019), "Global Terrorism Index 2019: Measuring the Impact of Terrorism". Sydney. URL: <http://visionofhumanity.org/reports> (accessed: 25.03.2020).
5. Kahler M. Economic security in an era of globalization. 2005. URL: <http://irps.ucsd.edu/assets/014/6745.pdf> (accessed: 25.03.2020).
6. Miller T., Kim A., Roberts J. Index Of Economic Freedom 25th Anniversary Edition. *The Heritage Foundation*. 2019. 476 p. URL: https://ueff.org/images/UEFF/content/indices/heritage/heritage_index_2019.pdf (accessed: 25.03.2020).
7. OSCE, "Strategy to Address Threats to Security and Stability in the Twenty-First Century". 2020. URL: <http://www.osce.org/mc/17504> (accessed: 25.03.2020).
8. Reznikova N. The Policy of Economic Nationalism: from Origins to New Variations of Economic Patriotism. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. No. 4. P. 274–281.
9. The Heritage Foundation, "Index of Economic Freedom 2020". 2020. URL: <https://www.heritage.org/index/visualize> (accessed: 25.03.2020).
10. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 70/1 2015 «Преобразование нашего мира. Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» / The United Nations. 2015. P. 17. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement> (accessed: 25.03.2020).
11. The United Nations, "World Economic Situation and Prospects (2019)". New York, 2019. 221 p. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2019_BOOK-web.pdf (accessed: 25.03.2020).
12. The United Nations, "Highlights Of Security Council Practice 2019". 2020. URL: <https://www.un.org/securitycouncil/content/highlights-2019#top> (accessed: 25.03.2020).
13. UN Report of the Secretary General, "In Larger Freedom: Towards Development, Security and Human Rights for All", General Assembly, 59th Session, UN Doc. A/59/2005. New York, 2005. P. 5. URL: <http://www.ohchr.org/Documents/Publications/A.59.2005.Add.3.pdf> (accessed: 25.03.2020).
14. Булатова О. Тенденції розвитку національних торговельно-економічних політик в сучасних умовах. *Економіка: реалії часу*. 2018. № 4. С. 5–11.
15. Булатова О., Чентуков Ю., Чентуков І. Інтеграційні процеси та глобальні регіони. *Журнал Європейської економіки*. 2018. Т. 17. № 3 (66). С. 297–309.

16. Булатова О. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів : монографія. Донецьк : ДонНУ, 2012. 386 с.
17. Давиденко С. Економіка та економічна безпека держави. Теорія та практика : монографічний навчальний посібник. Ужгород : РІК-У, 2017. Вип. 4. 388 с.
18. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва : Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
19. Международная экономическая безопасность (доклад Генерального секретаря ООН) / Экономический и Социальный Совет. Организация объединенных наций. 1989. 11 с. URL: https://digitallibrary.un.org/record/63732/files/A_44_217_E_1989_56-RU.pdf (accessed: 25.03.2020).
20. Офіційний сайт Ради безпеки ООН. 2020. URL: <https://www.un.org/securitycouncil> (accessed: 25.03.2020).
21. Федоренко В., Грищенко І., Воронкова Т. Економічна безпека України : монографія. Київ : ТОВ «ДКС центр», 2017. 462 с.
22. Шевченко Л. та ін. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : монографія. Харків : Право, 2009, 312 с.
23. Юрчишин В. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна. Київ : Заповіт, 2018. 202 с.

References:

1. Bulatova, O. (2018), "Trends in the Development of National Trade and Economic Policies in Modern Conditions", *Economics: The Realities of Time: A Scientific Journal*, № 4, pp. 5–11.
2. Bulatova, O. (2012), "Regional component of global integration processes: a monograph". Donetsk: DonNU, 386 pp.
3. Bulatova, O., Chentukov, Y. and Chentukov, I. (2018), "Integration processes and global regions", *Journal of the European Economy*, T. 17. № 3 (66), pp. 297–309.
4. Davidenko, C. (2017), "Economy and economic security of the state. Theory and Practice": A monographic textbook. Uzhgorod: RYK-U, Vol. 4, 388 pp.
5. Defense, United States Department (2014), "Quadrennial Defence Review 2014". URL: http://www.defense.gov/pubs/2014_Quadrennial_Defense_Review.pdf (accessed: 25.03.2020).
6. Fedorenko, V., Grishchenko, I. and Voronkova, T. (2017), "Economic security of Ukraine: a monograph", Kiev: "DCS Center" LLC, 462 pp.
7. Gunnella, V. and Quaglietti, L. (2019), "The economic implications of rising protectionism: a euro area and global perspective", *ECB Economic Bulletin*, Issue 3. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2019/html/ecb.ebart201903_01~e589a502e5.en.html#toc9 (accessed: 25.03.2020).
8. IMD (2020), "World Competitiveness Rankings 2019", URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2019> (accessed: 25.03.2020).
9. Institute for Economics & Peace (2019), "Global Terrorism Index 2019: Measuring the Impact of Terrorism", Sydney. URL: <http://visionofhumanity.org/reports> (accessed: 25.03.2020).
10. Kahler, M. (2005), "Economic security in an era of globalization". URL: <http://irps.ucsd.edu/assets/014/6745.pdf> (accessed: 25.03.2020).
11. Miller, T., Kim, A. and Roberts, J. (2019), "Index Of Economic Freedom 25th Anniversary Edition", The Heritage Foundation, 476 p. URL: https://ueff.org/images/UEFF/content/indices/heritage/heritage_index_2019.pdf (accessed: 25.03.2020).
12. North, D. (1997), "Institutions, institutional changes and the functioning of the economy", Moscow: The Economic Book Foundation", 180 pp.
13. Official site of the UN Security Council (2020). URL: <https://www.un.org/securitycouncil> (accessed: 25.03.2020).
14. OSCE (2020), "Strategy to Address Threats to Security and Stability in the Twenty-First Century". URL: <http://www.osce.org/mc/17504> (accessed: 25.03.2020).
15. Reznikova, N. (2018) "The Policy of Economic Nationalism: from Origins to New Variations of Economic Patriotism", *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, No. 4, pp. 274–281.
16. Shevchenko, L. et al. (2009), "Economic security of the state: the essence and directions of formation: a monograph", Kharkiv: Law 2009, 312 pp.
17. The Heritage Foundation (2020), "Index of Economic Freedom 2020". URL: <https://www.heritage.org/index/visualize> (accessed: 25.03.2020).
18. The United Nations (2015), "Rezolyutsiya General'noy Assamblei OON 70/1 2015. Preobrazovaniye nashogo mira. Povestka dnya v oblasti ustoychivogo razvitiya na period do 2030 goda". P. 17. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement> (accessed: 25.03.2020).
19. The United Nations (2019), "World Economic Situation and Prospects (2019)", New York, 221 p. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2019_BOOK-web.pdf (accessed: 25.03.2020).
20. The United Nations (2020), "Highlights Of Security Council Practice 2019". URL: <https://www.un.org/securitycouncil/content/highlights-2019#top> (accessed: 25.03.2020).
21. UN Report of the Secretary General (2005), "In Larger Freedom: Towards Development, Security and Human Rights for All", General Assembly, 59th Session, UN Doc. A/59/2005, New York, p. 5. URL: <http://www.ohchr.org/Documents/Publications/A.59.2005.Add.3.pdf> (accessed: 25.03.2020).
22. United Nations (1989), "International Economic Security (UN Secretary-General's Report)", Economic and Social Council, 11 p. URL: https://digitallibrary.un.org/record/63732/files/A_44_217_E_1989_56-RU.pdf (accessed: 25.03.2020).
23. Yurchyshyn, V. (2018), "Global Trends and Prospects: The World Economy and Ukraine". Kiev : Testament, 202 p.

УДК 336.7:338.28

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-29>**Козій Н. С.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8230-2974>

Синиця О. О.

магістр Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи,
Університет державної фіскальної служби України

Kozii Nataliia, Synytsia Oleksandra
University of the State Fiscal Service of Ukraine

ІНФРАСТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто особливості інфраструктури фінансового ринку та розвиток цифрової економіки. Показано можливі тенденції щодо функціонування фінансового ринку за умов цифровізації економіки. Окреслено умови для розвитку цифрових технологій на фінансовому ринку, розкрито значення цифрових технологій у забезпеченні зростання показників фінансового ринку та виділено важливі складники їх раціонального застосування. За сучасних умов розвитку світової економіки більше уваги зосереджено на цифрових технологіях та електронному бізнесі. У ці сфери спрямовуються інвестиції та накопчуються людські й фінансові ресурси світу, тому важливим фактом є дослідження та розвиток цієї сфери. Доведено, що цифрова економіка змінює погляди та позиції щодо функціонування фінансового ринку і вимоги до застосування інформаційних технологій у процесі реалізації фінансових операцій. Визначено першочергові завдання держави для забезпечення успішного впровадження цифрових засобів усередині фінансового ринку України. Зроблено висновки щодо подальшого розвитку та реалізації поставлених цілей.

Ключові слова: фінансовий ринок, інфраструктура, цифрова економіка, цифрові дані, технології.

INFRASTRUCTURE OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE IN DIGITAL ECONOMICS

The article is considered with peculiarities of financial market, development of digital economy and infrastructure. Possible trends in the functioning of the financial market under the conditions of digitization of the economy are shown. The conditions for the development of digital technologies in the financial market are outlined, the importance of digital technologies in ensuring the growth of financial market indicators and the important components of their rational use are highlighted. The purpose of the provision. Research the developed version and develop a different market and propose to develop in the production of digital technologies. The article helps to understand where Ukraine needs to move in the field of digitalization. The study used such methods as systematicity, induction, comparison, analysis and statistics. At the present stage of the global economy, more and more attention is being paid to digital technology and e-business. Investment flows are channeled here, and the human and financial resources of the world are accumulated here, so research and development of this field is an important fact. It is argued that the digital economy is changing the way financial markets operate, as well as the information technology requirements used in financial transactions. We have identified the state's top priorities for ensuring the successful implementation of digital assets in the middle of Ukraine's financial market. The fulfillment of the tasks set by the state is of great importance in the implementation of digitalization tools in the financial market. Conclusions were made regarding the further development and realization of the set goals. The trend in the positive direction of the functioning of the financial market in the Ukrainian economy is possible if a wide range of activities and tasks are undertaken, among which the testing of technologies and platforms by financial institutions is more important. The digital economy is compulsory, the new rules are specially protected, and the opportunities that may arise in connection with market entry. Control over the compilation of digital technology platforms to ensure that strategic memorization of anticompetitive behavior is not justified under conditions of complete compromise and possible misuse of data.

Keywords: financial market, infrastructure, digital economy, digital data, technology.

JEL classification: D53, O31, O33.

Постановка проблеми. Сьогодні у розвитку економіки України все більшого значення набуває наявність ефективно організованого фінансового ринку, здатного забезпечити потреби економіки в інвестиціях шляхом акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів. Також, з огляду на процес автоматизації і розвитку техніки, особливої уваги потребує саме розвиток цифрових технологій у діяльності фінансових ринків та економіки у цілому.

Цифрова економіка стала генератором нових потреб та продуктів для споживачів, але водночас темпи й

обсяги потоку інформації збільшуються неймовірними темпами. Процеси, які відбуваються, відкрили широкі можливості для створення бізнесу, який буде ґрунтуватися на новітніх технологіях, які раніше ще не використовувалися. Сьогоднішні умови розвитку світової економіки привертають більше уваги на цифрові технології та електронне ведення бізнесу. Сюди спрямовуються інвестиції та накопчуються людські і, звичайно, фінансові ресурси. Найбільше розповсюдження сучасних технологій демонструють країни, де найвище співвідношення ВВП на чисельність працюючого насе-

лення. На жаль, для України сфера цифрової економіки досі не розкрила свій потенціал [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інфраструктури фінансового ринку в умовах цифрової економіки ще не встигло отримати належної уваги. На разі немає комплексного підходу до розвитку інфраструктури фінансового ринку. Зокрема, можна виокремити роботи вітчизняних учених С.С. Альпакова, О.А. Джусова [1], І.Л. Бородкіної [10], Н.М. Пантелєєвої [8], І.І. Рекуненко [2], М.В. Тарасюка, О.О. Кошєєва [9] та ін.

Мета статті полягає у дослідженні розвитку та оцінці впливу на інфраструктуру фінансового ринку впровадження цифрових технологій.

Виклад основного матеріалу. Становлення інфраструктури фінансового ринку є передусім економічним процесом, що відбувається впродовж певного періоду часу та має особливий економічний зміст, тенденції та закономірності, які мають вираження в існуванні стійких зв'язків становлення інфраструктурних елементів і видів діяльності. Існують, наприклад, залежності рівня заощаджень і рівня інвестування, ставки по депозитах і ставки відсотка по кредитах, ступеня ризику і рівня прибутковості, ступеня задоволення потреб та інтересів і т. д. [2].

Насамперед потрібно визначити, що являє собою цифрова економіка. Вона є типом економіки, в якому значущими факторами і засобами виробництва виступають цифрові дані і мережеві транзакції, їх використання як ресурсу, що дає змогу значно збільшити ефективність і продуктивність діяльності.

Цифрова економіка базується на інформаційно-комунікаційних і цифрових технологіях, швидкий розвиток та розповсюдження яких мають вплив на

традиційну економіку, певним чином змінюючи її на ту, яка створює ресурси. Дані виступають ключовим ресурсом у цифровій економіці, вони генеруються і забезпечують електронно-комунікаційний зв'язок за допомогою функціонування електронно-цифрових пристроїв та систем.

Визначна мета цифровізації полягає у досягненні високих цифрових трансформацій та утворенні нових галузей економіки, перетворенні різних сфер життєдіяльності на нові та ефективніші. Такий приріст можливий за умов, коли ідеї, ініціативи, дії та програми, які відносяться до цифровізації, будуть інтегруватися, зокрема, у національні, регіональні, галузеві стратегії та програми розвитку [4].

Цифрова економіка надалі трансформує традиційні види економічної діяльності та способи життя, відносини у цифровому світі, наголошує на безпеці та довірі між учасниками транзакцій, формує основні нові бізнес-моделі та постійно вдосконалюється, впроваджуючи хмарні технології, штучний інтелект, нову віртуальну реальність, накопичує величезну кількість даних, які, досягаючи критичної маси, стають головним капіталом для цифрової економіки.

Цифровізація фінансового ринку створила умови для:

Останніми роками в лексикі дослідників завдяки входженню у цифрову епоху фінансового ринку увійшло безліч нових понять: «фінансовий інжиніринг», «фінансові інновації», «Фінтех», що говорить про невинний розвиток фінансових інструментів та технологій і, звичайно, суттєве збільшення технологічних рішень у банківській сфері [5, с. 45].

Сьогодні поступово на ринок виходять різноманітні технології та нові платформи, наприклад технологія

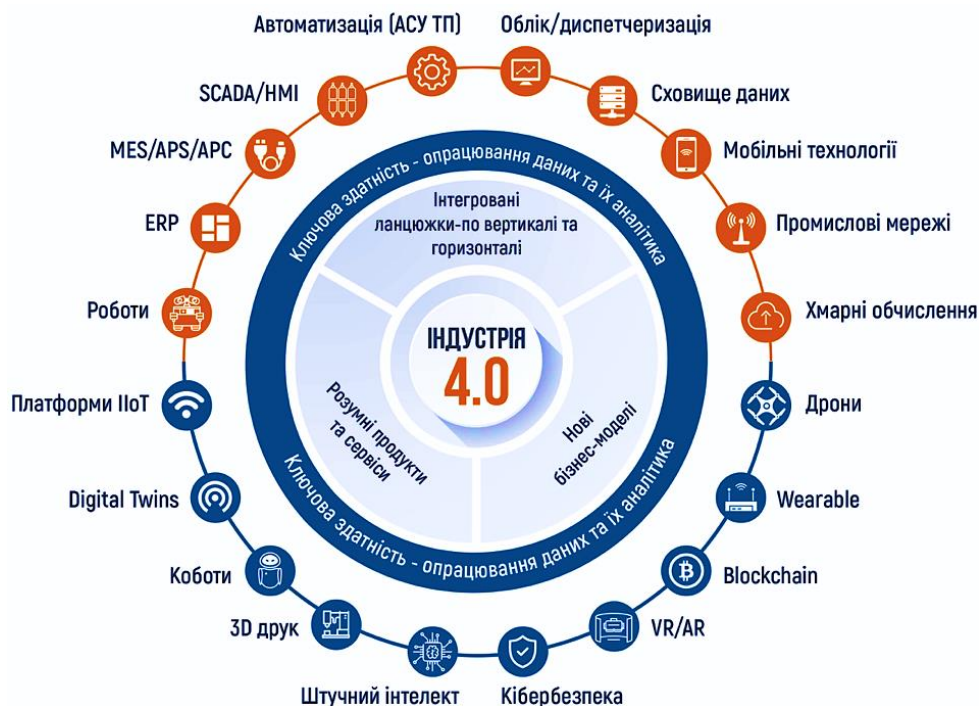


Рис. 1. Нові технології

Джерело: складено за [3]

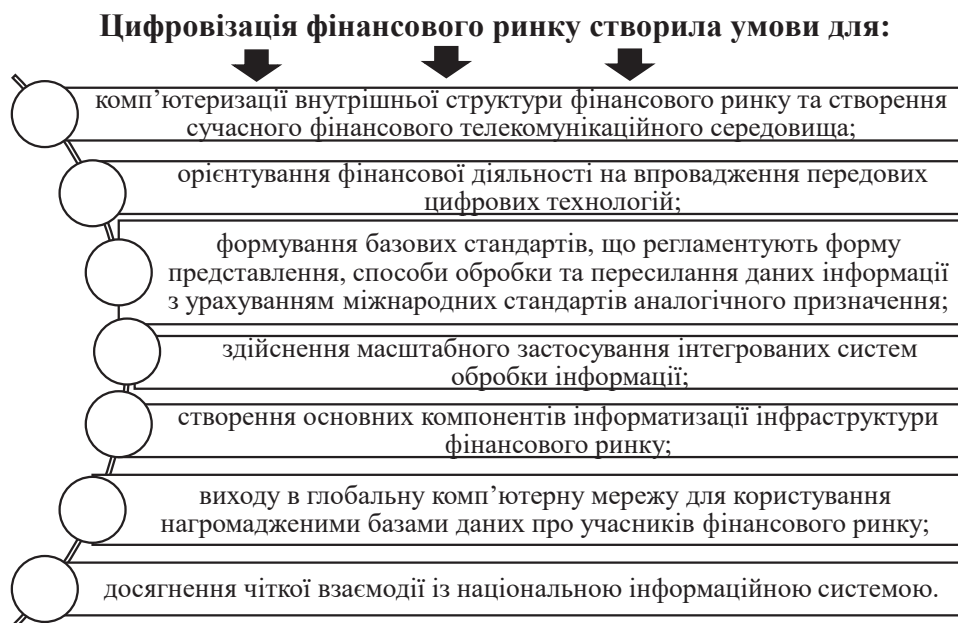


Рис. 2. Зміни, що відбулися завдяки цифровізації економіки

Джерело: складено автором

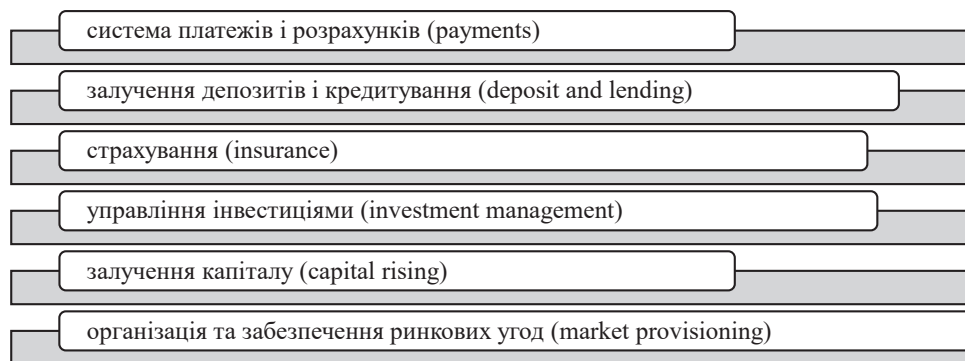


Рис. 3. Сфери, які змінилися під впливом цифровізації

Джерело: складено автором

розподіленої системи обліку записів, яка в тому числі включає блокчейн, технологічні платформи для збору даних та їх подальшої обробки. Сьогодні розробляються численні мобільні додатки. На рис. 3 розглянуто основні шість секторів фінансової діяльності, в яких відбувалися найбільші зміни [6].

Чільними ділянками у галузі фінансових технологій сьогодні виступають: платежі, перекази, управління активами, краудфандінг, блокчейн, фінансовий маркетплейс. Також сьогодні з'являється все більше яскравих прикладів успішних банків, які переважно орієнтовані на користувачів, які надають перевагу Інтернет-банкінгу у використанні [7].

Важливим складником інфраструктури фінансового ринку в умовах цифрової економіки є так звані «віртуальні банки». Спочатку вони з'явилися в європейських країнах і США, а далі почали розповсюджуватися в інших країнах. Термін «віртуальний банк» значна частина науковців пояснює як так звану віртуальну організацію, яка створює економічну вартість.

Найактивнішими в питанні впровадження інноваційних прийомів цифровізації сьогодні є банки та страхові компанії. Поясненням цьому є те, що саме вони найбільше прагнуть і зобов'язані відповідати вимогам клієнтів та задовольняти їхні потреби і, звичайно, збільшувати свої активи. Останнім часом банки працюють над удосконалення процесу інкасації простроченої дебіторської заборгованості, щоб уникнути негативних впливів на відносини з клієнтами. Яскравими прикладами стали ZUNO: The Multi-Country Direct Banking Standardization in the CEE region – банківська платформа, що оптимізує IT-структуру та стандартизує реалізацію онлайн-банкінгу та Smart Collect – інтелектуальний автоматизований процес збирання боргів за сценарним підходом [8].

Як можна побачити, першочерговим для FinTech в Україні є розвиток цифрового банкінгу, а також електронних платежів і, звичайно, онлайн-кредитування та страхування [9].

Масштабний простір цифрових технологій розвивається стрімкими темпами під дією таких чинників,

як інвестиції найрозвинутіших країн світу, інтервенціоністська політика з боку IT-компаній – гігантів світу, що вільно впливає на розвиток українського фінансового ринку. Ефективність роботи фінринку за всіх цих умов в найближчому майбутньому залежатиме від держави. А вона, своєю чергою, може створити сприятливі умови для безперервної роботи всіх сегментів фінансового ринку.

Виникнення даної ситуації має певні причини, серед яких – неналежна законодавча база з питань регулювання фінансових відносин, обмеження у переведенні електронних грошей, недовіра до стартапів.

Для досягнення успіху в реалізації цифрової економіки на фінансовому ринку необхідно виконати такі завдання:

- сформулювати бачення, що зміни на фінансовому ринку, які пов'язані з запровадженням цифрових технологій, є важливими для подальшого розвитку;
- створити умови для інтеграції цифрових технологій в установи фінансового ринку;
- сформулювати в системі регулювання інституцій фінансового ринку аналітичну основу, яка б дала змогу моніторити фінансові операції;
- збалансувати кадри і технології, співставивши потреби цифрової економіки та можливості персоналу;
- досягти цифрової грамотності у фахівців;
- стандартизувати цифровий облік на фінансовому ринку та формування відповідної інформації для прийняття фінансових рішень.

Інфраструктура фінансового ринку України та її елементи у своєму розвитку мали неоднозначний шлях. При цьому варто відзначити, що деякі сегменти фінансового ринку разом з інфраструктурою більш розвинуті, а деякі все ще відстають у своєму розвитку. Багато дослідників відзначають, що інфраструктура фінансового ринку як елемент цифрової економіки сьогодні є незрілою. Звичайно, за такий короткий час у формуванні цифрової економіки і розвитку фінансового ринку очікувати помітних результатів зарано.

Висновки. Формування розвиненої цифровізованої інфраструктури для фінансового ринку повинно бути пов'язане з пошуком правильного сценарію,

свого набору способів і елементів механізму реалізації стратегічних та тактичних завдань розвитку ринку в цілому. Розвиток інфраструктури фінансового ринку за таких умов повинен опиратися на нагромаджені знання у даній галузі, враховуючи особливості держави.

В Україні можливі позитивні тенденції на фінансовому ринку за рахунок застосування комплексу заходів та завдань, серед яких особливе місце належить апробуванню цифрових технологій та платформі фінансових інститутів. Для розвитку фінансових ринків у цифровій економіці необхідні розроблення та впровадження комплексу заходів щодо впровадження спеціалізованого регуляторного регулювання фінансових ринків. Подальші дослідження мають концентруватися на створенні систем для регулювання фінансових технологій, а також дієвих засобів регулювання fintech, гарантування безпеки для користувачів та визначення можливостей із метою успішного впровадження новітніх цифрових технологій на фінансовому ринку.

Цифровій економіці необхідне нове регулювання, оскільки мережевий ефект, а також ефект масштабу можуть збільшити нерівності та бар'єри для виходу на ринок. Контроль кількох компаній над цифровими платформами свідчить про необхідність вивчення стратегій запобігання антиконкурентній поведінці з боку цих компаній, а також можливого неправомірному використанню даних. Важливим чинником є сприяння приватно-публічному співробітництву: створенню програм для трансформації економіки; розробленню платформ; розвитку новітніх технологій наступного покоління для ведення діалогу та вирішення проблем між зацікавленими сторонами, включаючи малі та середні підприємства, стартапи і громадянське суспільство, національні уряди.

Окрім того, кожному етапу розвитку інфраструктури фінансового ринку відповідає певна модель державного регулювання, що складається з методів та форм організації і необхідного набору інструментів. Тому можна сміливо стверджувати, що становлення інфраструктури фінансового ринку включає у себе вибір і розроблення форм функціонування установ фінансового ринку та вибір способу регулювання.

Список використаних джерел:

1. Джусов О.А. Альпаков С.С. Цифрова економіка: структурні зрушення на міжнародному ринку капіталу. URL : <https://www.researchgate.net/publication/322644079> (дата звернення: 20.03.2020).
2. Рекуненко І.І. Методологічні засади дослідження процесів становлення та розвитку інфраструктури фінансового ринку України. *Економіка та держава*. 2014. № 1. С. 10–13.
3. Українська стратегія Індустрії 4.0. 7 напрямів розвитку. *Індустрія 4.0. в Україні*. URL : <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/01/02/ukrainska-strategiya-industrii-4-0-7-napriankiv-rozvtutku/> (дата звернення: 10.03.2020).
4. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p/print> (дата звернення: 10.03.2020).
5. Борисюк О.В. Нові продукти фінансового ринку в умовах цифрової економіки. *Розвиток фінансових відносин суб'єктів господарювання в умовах динамічного зовнішнього середовища* : матеріали Інтернет-конф., м. Житомир, 15 листопада 2018 р. Житомир, 2018. С. 82–83.
6. Як цифрова економіка змінить Україну. *Економічна правда*. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/16/633057> (дата звернення: 07.03.2020).
7. Available at: JAAP JAN NIENHUIS: Product Development in two-sided markets. URL : <http://www.innopay.com/content/product-development-two-sided-markets> (дата звернення: 10.03.2020).
8. Пантелєва Н.М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Вип. 3. С. 68-73.
9. Тарасюк М.В., Кошєєв О.О. Інновації в глобальній цифровій фінансовій сфері: оцінка трансформацій. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2017. Вип. 131. С. 94–110.
10. Бородкіна І.Л. Цифрова грамотність як фактор реформування вищої школи. *Молодий вчений*. 2017. № 8(48). С. 395–399.

References:

1. Dzhusov O.A. Aljpakov S.S. (2018). Cyfrova ekonomika: strukturni zrushennja na mizhnarodnomu rynku kapitalu [The Digital Economy: A Structural Shift in the International Capital Market]. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/322644079> (accessed 20 March 2020).
2. Rekenenko I.I. (2014). Metodologichni zasady doslidzhennja procesiv stanovlennja ta rozvytku infrastruktury finansovogo rynku ukrajiny [Methodological studies of the study of the processes of placement and development of infrastructure of another market of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*. 2014. No 1. pp. 10–13.
3. Ukrajinsjka strateghija Industriji 4.0. (2019). [Ukrainian Industry Strategy 4.0]. Available at: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/01/02/ukrainska-strategiya-industrii-4-0-7-napriankiv-rozvtuku/> (accessed 10 March 2020).
4. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018-2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii: Rozporiadzhennia kabinetu ministriv vid 17 sichnia 2018 r. № 67-r / Premier-ministr Ukrainy (2018) *Verkhovna Rada Ukrainy*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-r/print> (accessed 10 March 2020).
5. Borysiuk O.V. Novi produkty finansovogo rynku v umovakh tsyfrovoy ekonomiky. *Rozvytok finansovykh vidnosyn subiektiv hospodariuvannia v umovakh dynamichnoho zovnishnoho seredovyshcha*. Materialy Internet. Konf. M. Zhytomyr 15 Lystopada 2018. pp. 82-83.
6. Jak cyfrova ekonomika zminytj Ukrajinu. *Ekonomichna Pravda* (2018). Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/16/633057> (accessed 07 March 2020).
7. Available at: JAAP JAN NIENHUIS: Product Development in two-sided markets. Available at: <http://www.innopay.com/content/product-development-two-sided-markets> (accessed 10 March 2020).
8. Pantjeljejeva N.M. (2017). Finansovi innovaciji v umovakh cyfrovizaciji ekonomiky: tendenciji, vyklyky ta zagrozy [Financial innovations in an economy: trends, challenges and threats]. *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*. 2017. Vyp. 3. pp. 68-73.
9. Tarasjuk M.V., Koshhejev O.O. (2017). Innovaciji v globalnij cyfrovij finansovij sferi: ocinka transformacij [Innovations in Global Digital Digital Activity: Transformation Results]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*. 2017. Vyp. 131 pp. 94-110.
10. Borodkina I.L. (2017). Cyfrova ghratnostij jak faktor reformuvannja vyshhoji shkoly [Digital Literacy as a Factor in Higher Education Reform]. *Molodyj vchenyj*. 2017. No 8 (48). pp. 395-399.

УДК 631.115:334.732

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-30>

Слинько М. Ю.

аспірант, викладач кафедри економіки та управління,
Черкаський державний технологічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1096-7947>

Slinko Mykola

Cherkasy State Technological University

КООПЕРАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЧЕРКАСЬКОГО РЕГІОНУ

У статті розглянуто роль кооперації у забезпеченні економічного розвитку сільських територій Черкаського регіону, зокрема сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Представлено кількісні характеристики сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Черкаського регіону. Досліджено особливості фінансового забезпечення кооперативів регіону. Виявлено та охарактеризовано наявні недоліки. Досліджено особливості функціонування фермерських господарств та селянських домогосподарств Черкаського регіону як потенційних учасників кооперативів. Запропоновано трьохкомпонентну модель економічного розвитку сільських територій, ключова роль у якій належить державі. Охарактеризовано основні перешкоди, які стримують розвиток кооперації. Представлено переваги від об'єднання малих виробників у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи.

Ключові слова: кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, економічний розвиток, фермерські господарства, сільська територія, регіон.

COOPERATION AS INSTRUMENT OF RURAL TERRITORIES ECONOMIC DEVELOPMENT AT CHERKASSY REGION

The nominal increase of gross agricultural output does not ensure adequate socio-economic development of rural areas and improvement of rural populations' life quality. There is important to create favorable conditions for comprehensive development of rural territories, formation of a highly efficient competitive agricultural sector at level of regions and country as a whole. It becomes important effective use of rural territories potential, in particular the development of cooperation as an effective tool for forming a competitive entrepreneurial environment. The purpose of the article is to substantiate place and role of cooperation in ensuring the revival and sustainable development of Cherkassy region rural areas. The article deals with the role of cooperatives in ensuring rural territories economic development at Cherkassy region, in particular agricultural service cooperatives. The quantitative characteristics of agricultural service cooperatives of Cherkassy region are presented, in particular: number of cooperatives and their participants, volume of services provided, size of unit fund, number of workplaces created. The peculiarities of cooperatives financial support at the region, in particular by costs of local budgets and grant financing, are investigated. The examples of financing involvement in agricultural cooperatives development at Cherkassy region are considered. Existing deficiencies have been identified and characterized. The peculiarities of farms and peasant households functioning at Cherkassy region as potential participants of cooperatives which produce one third of region agricultural production are investigated. There was investigated their logistical and personnel support level, employment trends in rural areas, level of employees' education, level of agricultural land development, structure of agricultural production, technical support level of production process. Three-component model of rural territories economic development, key role in which the state belongs, was proposed. The main obstacles that hamper the cooperation development in rural areas of Cherkassy region are characterized. The advantages of merging small producers into agricultural service cooperatives are presented.

Keywords: cooperative, agricultural service cooperative, economic development, farms, rural area, region.

JEL classification: P13, N50, O18, P25.

Постановка проблеми. Номінальне збільшення валового виробництва сільськогосподарської продукції, яке спостерігається останніми роками в Україні, не забезпечує відповідного соціально-економічного розвитку сільських територій та підвищення якості життя сільського населення. Для вирішення цієї проблеми необхідне формування сприятливих умов для всебічного розвитку сільських територій, створення високо-ефективного конкурентоздатного аграрного сектору як на рівні окремих регіонів, так і країни загалом. Великого значення набувають вирішення соціальних питань, забезпечення продовольчих потреб громадян, розвиток і збереження культурних цінностей українського селянства. Вирішення цих питань пов'язане з побудовою системи ефективного соціально-економічного розвитку та раціонального використання потенціалу сіль-

ських територій. У цьому контексті кооперація є дієвим інструментом формування конкурентного підприємницького середовища та розвитку сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасних теоретико-практичних питань розвитку кооперації у сільських територіях присвячено праці багатьох учених, таких як Л.В. Тарасович, І.В. Гончарук, С.М. Приліпко, О.В. Макушок. Однак, незважаючи на значну кількість наявних досліджень, маловивченими залишаються питання обґрунтування ролі обслуговуючої кооперації у забезпеченні розвитку сільських територій окремих регіонів, що обумовлює вибраний напрям дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні місця та ролі кооперації у забезпеченні відродження та сталого розвитку сільських територій Черкаського регіону.

Вклад основного матеріалу. Необхідною детермінантою сталого економічного розвитку сільських територій не випадково вважається співпраця різних інституцій та їх кооперація. Використання потенціалу розвитку сільських територій передбачає не стільки додаткове залучення зовнішніх інвестицій, скільки визначення можливостей реалізації їх наявних ресурсів шляхом об'єднання зусиль сільського населення для вирішення спільних проблем господарювання. Особливо раціональними та дієвими в умовах трансформаційних криз та глобалізації соціально-економічного середовища є сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (СОК) [1, с. 240].

Станом на початок липня 2019 р. у Черкаському регіоні зареєстровано 128 СОК, які здійснюють розведення великої рогатої худоби, вирощування кролів, займаються садівництвом, обробіткою землі тощо [2]. Однак лише 25 з них реально функціонують, сплачуючи податки (при цьому 40% з них звільнено від оподаткування). Вплив кооперативів на розвиток сільського господарства характеризується не лише їх чисельністю, але й іншими важливими індикаторами, зокрема кількістю учасників кооперативів, обсягом наданих послуг. СОК Черкаського регіону за перше півріччя 2019 р. реалізували продукцію на суму 8,4 млн. грн., сформували пайовий фонд у обсязі 2,02 млн. грн., основні фонди в розмірі 24,1 млн. грн. Завдяки функціонуванню кооперативів у сільських територіях регіону створено 140 постійних робочих місць, членами кооперативів є ще 1 856 осіб [3].

Представлені статистичні дані демонструють наявність низки факторів, які стримують процес формування та розвитку СОК у регіоні. Основними з них є відсутність дієвих механізмів державної підтримки; неврегульованість законодавчої бази, зокрема бази щодо оподаткування; низький рівень обізнаності та інформаційного забезпечення сільського населення стосовно особливостей та вигід від кооперування; недостатня якість кооперативного менеджменту як специфічної форми підприємництва [1, с. 240].

З 2013 р. державна фінансова допомога здійснюється лише за рахунок місцевих бюджетів [4]. За кошти місцевого бюджету 9 СОК Черкаського регіону станом

на початок липня 2019 р. отримали фінансову підтримку у загальному обсязі 7,7 млн. грн. [3].

Ще одним каналом залучення фінансування для розвитку СОК є участь у міжнародних проєктах, грантових програмах. Так, із січня 2015 р. до липня 2017 р. на території Черкаського регіону було реалізовано проєкт «Створення регіонального навчально-практичного центру розвитку багатофункціональних кооперативів» у співпраці обласного управління агропромислового розвитку та Європейського Союзу (грантова програма ЄС). Метою проєкту було зниження рівня безробіття у сільській місцевості завдяки створенню СОК та забезпечення їх матеріально-технічною підтримкою. В результаті було зареєстровано 51 СОК (41 з них зареєстровано у сфері розведення та утримання кролів).

Однак результати державного фінансового аудиту програми зазначають, що з 16 СОК, які надали відповідь на запит Управління агропромислового розвитку ОДА, 15 кооперативів не здійснюють діяльність, а 1 кооператив є збитковим, тобто після припинення дії європейського гранту та підтримки з боку Центру розвитку багатофункціональних кооперативів більшість створених СОК перебуває на початковому рівні розвитку. Це вказує на відсутність зростання рівня зайнятості у сільських територіях та покращення добробуту місцевого населення, відсутність додаткових надходжень до бюджетів місцевих рад від діяльності створених СОК [5, с. 21].

У перспективі потенційними учасниками СОК можуть бути малі фермерські господарства та селянські домогосподарства регіону. Так, 1 306 фермерських господарств Черкаського регіону обробляють 158,8 тис. га ріллі (18% від регіонального обсягу ріллі). Крім того, в регіоні функціонує ще 200,7 тис. особистих селянських господарств, які обробляють 199,3 тис. га землі [6]. При цьому за обсягом виробництва названі суб'єкти виготовляють третину продукції сільського господарства (рис. 1).

Фермерські господарства та домогосподарства Черкаського регіону вирощують та реалізують майже 23% загального обсягу продукції рослинництва (найбільший внесок належить саме домогосподарствам, що мають 2 780 млн. грн., або 15% за 2019 р.). При цьому сільським домогосподарствам належать 171,3 тис. га

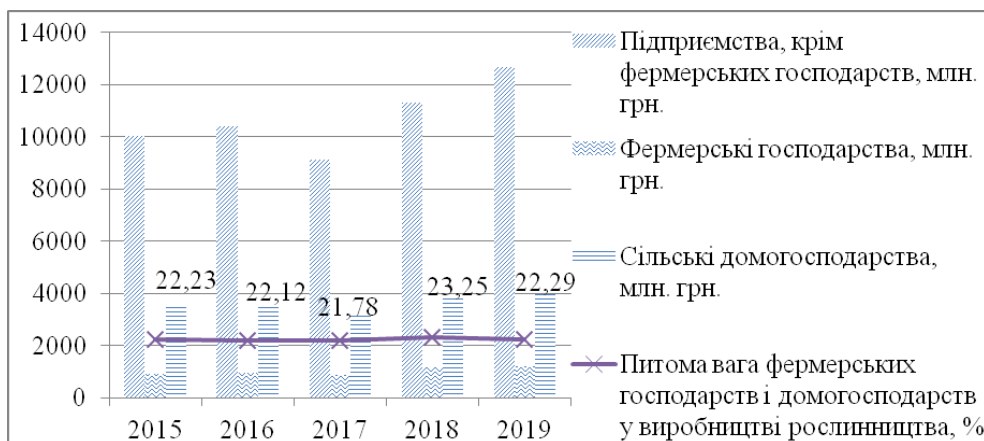


Рис. 1. Динаміка виробництва продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) за категоріями господарств у Черкаському регіоні за 2015–2019 рр.

Джерело: складено автором за даними джерела [7]

землі, тобто 12% площі сільськогосподарської землі Черкаської області. Більше половини домогосподарств (65%) обробляють земельні ділянки площею не більше 0,5 га. Це близько чверті площі землі, яка перебуває у користуванні домогосподарств [6].

Для Черкаського регіону характерна наявність у користуванні населення менших площ земельних паїв (у середньому 0,86 га) порівняно із середнім значенням по Україні (1,23 га). Це пояснюється якістю та родючістю ґрунтів, відповідно, їх високою вартістю (43% земель господарств населення Черкаського регіону характеризуються як якісні) [6]. Отже, більшість господарств населення сільських територій, на яку припадає обробіток п'ятої частини земель у користуванні населення, займається сільськогосподарською діяльністю у некомерційних цілях для задоволення власних потреб.

Рівень технічного забезпечення сільських домогосподарств Черкаського регіону є досить низьким (близько 5% домогосподарств використовують сільськогосподарську техніку, що на 12 п. п. нижче за середнє значення по Україні). Близько 3% домогосподарств області обробляють землю лише вручну [7]. Це демонструє низький рівень фінансового забезпечення сільського населення регіону та відсутність змоги їх більшості придбати відповідну техніку або залучити сторонню працю для обробітку землі.

Також рівень освіченості сільського населення регіону є недостатнім (на початок 2019 р. серед голів сільських домогосподарств вищу освіту мають 57% чоловіків та 36% жінок). Відсутність необхідної освіти та кваліфікації аграріїв, а також інноваційного підходу та новітніх технологій стримує підвищення якості продукції, що виготовляється [7].

У сільській місцевості Черкаського регіону проживає менше половини (43%) населення області, а рівень офіційно зареєстрованого безробіття серед працездатного населення майже на 1 п. п. більше, ніж серед міського населення, складаючи 10,9% за 2018 р. Рівень навантаження безробітних на одну вакантну посаду коливається від 12 осіб у центрі зайнятості м. Черкаси до 1 472 осіб у Монастирищенському районному центрі зайнятості [8]. Зазначені тенденції демонструють низьку привабливість для проживання у сільській місцевості та посилення урбанізаційних процесів. Основними чинниками є низька інфраструктура (якість доріг, відсутність транспортного сполучення багатьох віддалених населених пунктів); недостатнє охоплення мережею освітніх, медичних та культурних закладів; відсутність необхідної кількості робочих місць тощо.

Оскільки саме малі фермерські господарства та особисті господарства сільського населення є ключовими учасниками так званого селозберігаючого типу розвитку економіки, важливу роль у сталому розвитку сільських територій має відігравати держава (рис. 2).

Отже, рівень розвитку сільських територій залежить від ефективності взаємодії трьох функціональних учасників, серед яких найбільш вагомий вплив належить саме державі. Відповідна підтримка з боку держави у формі спеціальної системи оподаткування та пільгового кредитування фермерських господарств, стимулювання навчання їх працівників, допомоги під час впровадження прогресивних технологій сприятимуть об'єднанню природних ресурсів, розвитку сільського господарства, організації внутрішньогосподарської кооперації, підвищення зацікавленості серед молоді до проживання у сільській місцевості.

Основними перешкодами, які стримують розвиток малого підприємництва у сільській місцевості, зокрема у Черкаській області, є:

- відсутність дієвої та ефективної системи збуту виготовленої сільськогосподарської продукції (торгові посередники встановлюють ціни та умови, які є невідповідними для виробників продукції);
- обмежений доступ та низька поінформованість щодо залучення державної підтримки (низький рівень освіченості сільгоспвиробників та їх володіння сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями);
- відсутність належної кількісно-якісної власної матеріально-технічної бази та недостатній обсяг власних фінансових ресурсів;
- низька продуктивність праці (значне використання ручної праці);
- обмежений доступ до агросервісних послуг для зберігання, переробки та збуту виготовленої продукції (через низьку зацікавленість у співпраці з дрібними виробниками) [9, с. 60, 126–127].

В умовах сьогодення кооперативний рух є прогресивним інструментом функціонування та розвитку малих сільськогосподарських виробників, відкриваючи, зрештою, нові перспективи не лише для учасників об'єднання, але й для економіки регіону загалом. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація є дієвим інструментом економічного розвитку сільських територій, зокрема, завдяки:

- забезпеченню доступності нових ринків збуту продукції (торгові майданчики, аграрні біржі),



Рис. 2. Компонентна модель економічного розвитку сільських територій

Джерело: використано автором за даними джерела [9, с. 58]

об'єднанню зусиль учасників кооперативу з питань реалізації та доставки виготовленої продукції;

– оптовий купівлі засобів виробництва за рахунок спільно сформованих грошових фондів;

– спрощенню доступу до залучення фінансово-кредитних ресурсів;

– можливості отримати консультаційні послуги та інформаційний моніторинг ринкової ситуації, набуття й удосконалення навичок самоврядування та ефективного господарювання у сільських місцевостях;

– підвищенню якості продукції завдяки акумулюванню зусиль, консультативній підтримці, вливанню нових ідей;

– зменшенню собівартості завдяки масштабуванню виробництва;

– створенню нових робочих місць для сільського населення.

Висновки. З огляду на велику кількість особистих селянських, фермерських господарств та їх суттєвий внесок у виробництво сільськогосподарської про-

дукції у Черкаському регіоні, доцільним є сприяння створенню та розвитку за їх участю кооперативного сегменту аграрного ринку, що обмежується недостатнім рівнем матеріального та фінансового забезпечення кооперативів, відсутністю кваліфікованих менеджерів та фахівців як організаторів кооперативного руху, низьким рівнем інформаційної обізнаності селян щодо переваг участі у кооперативах, а також відсутністю необхідної державної підтримки.

Виявлено, що процес формування СОК у Черкаському регіоні характеризується повільним та нестабільним розвитком, у результаті чого загострюються процеси урбанізації населення, руйнування об'єктів соціальної інфраструктури сільських територій, невикористання наявного сільського потенціалу. З огляду на високу частку ріллі у структурі земель регіону та високу родючість ґрунтів переважаючою є галузь рослинництва. Перспективним для подальших досліджень є пошук можливостей розвитку СОК Черкаського регіону у галузі тваринництва.

Список використаних джерел:

1. Тарасович Л.В. Кооперація як інструмент економічного зростання сільських територій та економіки в умовах децентралізації. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2017. № 16. С. 239–244.
2. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи Черкаської області. *Google.maps*. URL: <https://www.google.ru/maps/d/embed?mid> (дата звернення: 12.04.2020).
3. Офіційний сайт Департаменту агропромислового розвитку Черкаської ОДА. URL: <http://www.apkck.gov.ua> (дата звернення: 12.04.2020).
4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=3719> (дата звернення: 12.04.2020).
5. Товстопят О.І. Аудиторський звіт «Програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у Черкаській області на період до 2020 р.». *Управління північного офісу Держаудитслужби в Черкаській області*. Черкаси, 2019. 25 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 13.04.2020).
7. Офіційний сайт аграрного сектору України. URL: <http://agroua.net/statistics> (дата звернення: 13.04.2020).
8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Черкаській області. URL: <http://www.ck.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 13.04.2020).
9. 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.
10. Вазинський Ф.А., Колодійчук А.В., Молнар О.С. Диверсифікація та кооперація розвитку сільських територій регіону. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2011. Спецвип. 33. Ч. 3. С. 125–129.

References:

1. Tarasovych, L.V. (2017). *Kooperatsiia yak instrument ekonomichnoho zrostantia silskykh terytorii ta ekonomiky v umovakh detsentralizatsii* [Cooperation as an economic tool for rural areas and economy under decentralization growth]. *Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskyi* [Mykolaiv National University V.O. Sukhomlynskyi]. Vol. 16. P. 239–244 [in Ukrainian].
2. Silskohospodarski obsluhovuiuchi kooperatyvy Cherkaskoi oblasti [Agricultural service cooperatives of Cherkassy region]. *Google.maps*. Available at: <http://www.ck.ukrstat.gov.ua> (accessed: 12 April 2020).
3. Ofitsiyniy sait Departamentu ahropromyslovoho rozvytku Cherkaskoi ODA [Official site of Agro-Industrial Development Department of Cherkassy Regional State Administration]. Available at: <http://www.apkck.gov.ua> (accessed: 12 April 2020).
4. Ofitsiyniy sait Ministerstva ahramnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy [Official site of Ministry of Agrarian Policy of Ukraine]. Available at: <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=3719> (accessed: 12 April 2020).
5. Tovstopyat, O.I. (2019). *Audytorskyi zvit "Prohrama pidtrymky rozvytku silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv u Cherkaskii oblasti na period do 2020 r."* [Audit report "Program of agricultural service cooperatives development support at Cherkassy region for the period up to 2020" implementation]. *Upravlinnia pivnichnoho ofisu Derzhadytsluzhby v Cherkaskii oblasti* [Office of Northern Part of State Audit Office at Cherkassy region]. Cherkassy [in Ukrainian].
6. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Official site of State Statistics Committee of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 13 April 2020).
7. Ofitsiyniy sait Ahraryni sektor Ukrainy [Official site of Agricultural sector of Ukraine]. Available at: <http://agroua.net/statistics> (accessed: 13 April 2020).
8. Ofitsiyniy sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Cherkaskii oblasti [Official site of Main Department of Statistics of Cherkassy region]. Available at: <http://www.ck.ukrstat.gov.ua> (accessed: 13 April 2020).
9. Honcharuk, I.V. (2017). *Rol silskohospodarskykh kooperatyviv u zabezpechenni staloho rozvytku silskykh terytorii Vinnytskoi oblasti* [The role of agricultural cooperatives in ensuring the sustainable development of Vinnitsa region rural territories]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky* [Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice]. Vol. 8. P. 56–67 [in Ukrainian].
10. Vazhynskiy, F.A., Kolodiychuk, A.V., Molnar, O.S. (2011). *Dyversyfikatsiia ta kooperatsiia rozvytku silskykh terytorii rehionu* [Diversification and cooperation of rural development at region]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Serii: Ekonomika* [Uzhgorod University Scientific Bulletin: Series: Economics]. Vol. 33 (3). P. 125–129 [in Ukrainian].

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

UDC 528.4:332.3

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-31>**Wen Mingming**Ph.D, Associate Professor,
School of Management, Guangdong Ocean University, China
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5211-9701>**Mamonov Kostiantyn**Doctor of Economics, Professor,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5124-9712>**Kondratyuk Ivan**Director,
LLC "Geodetic Research Center"
Kharkiv, Ukraine
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5121-9611>**Вень МінМін**

Школа менеджменту, Університет океану Гуандун, Китай

Мамонов К.А., Кондратюк І.В.

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

TERRITORIAL DEVELOPMENT OF LAND USE IN THE REGION: EXPERIENCE OF COASTAL REGIONS OF CHINA¹

The necessity of ensuring the territorial development of land use is proved. The relevance of substantiating the experience of ensuring the territorial development of land use in the regions of China is determined. The purpose of the study is to determine the theoretical base and research experience in ensuring the territorial development of land use in coastal regions of China. The objectives of the study in the context of achieving the goal are: substantiation of theoretical and methodological approaches to the determination of the territorial development of regional land; identification of the peculiarities of ensuring the territorial development of the territory of land, taking into account the experience of coastal regions of China. Given the theoretical basis for determining the territorial development of the use of land in the regions, taking into account the features of the functioning of coastal cities, the territorial development model, where spatial, urban, investment and environmental factors are determined, forms the appropriate quantitative basis and applies modern information systems. The necessity of developing a high-quality innovative technology to ensure the territorial development of the use of land in the regions is explained, it connects system spatial, urban planning, investment and environmental factors, modern methods and models, geographic information tools, which is a geofactorial analysis. The analysis has identified spatial, urban, investment and environmental factors, established criteria for their selection. The model of territorial development is proposed, given the experience of land use in coastal regions of China.

Keywords: territorial development, land use of regions, coastal areas of China, model, technology.

JEL classification: C14, C19.

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ РЕГІОНУ: ДОСВІД ПРИМОРСЬКИХ РАЙОНІВ КИТАЮ

Доведена необхідність забезпечення територіального розвитку використання земель. Визначена актуальність обґрунтування досвіду забезпечення територіального розвитку використання земель регіонів Китаю. Метою дослідження є визначення теоретичної бази та дослідження досвіду забезпечення територіального розвитку використання земель приморських районів Китаю. Завданнями дослідження у контексті досягнення мети є: обґрунтування теоретико-методичних підходів до визначення територіального розвитку використання земель регіонів; виявлення особливостей забезпечення територіального розвитку використання земель, враховуючи досвід приморських районів Китаю. Враховуючи теоретичний базис визначення територіального розвитку використання земель регіонів, враховуючи особливості функціонування приморських міст, особливого значення мають модель територіального розвитку, де

¹ This article is supported by the program for Guangdong Ocean University's "Innovation Strong School" in 2020 (230420023) and by the program for scientific research start-up funds of Guangdong Ocean University.

визначаються просторові, містобудівні, інвестиційні та екологічні чинники, формується відповідний кількісний базис та застосовуються сучасні інформаційні системи. Обумовлена необхідність розробки якісної інноваційної технології забезпечення територіального розвитку використання земель регіонів, що пов'язує системні просторові, містобудівні, інвестиційні й екологічні фактори та сучасні методи і моделі, геоінформаційний інструментарій – геофакторний аналіз. У результаті аналізу визначені просторові, містобудівні, інвестиційні й екологічні фактори, встановлені критерії для їх відбору. Запропонована модель територіального розвитку, враховуючи досвід використання земель приморських районів Китаю. Для забезпечення територіального розвитку землекористування в регіонах використовуються обґрунтовані методи і моделі його визначення та оцінки. Це дозволило розробити методологічний підхід до комплексної оцінки територіального розвитку землекористування в регіонах як основу теоретико-методологічної платформи, заснованої на: інформаційно-аналітичному забезпеченні, багаторівневій системі діагностики просторових, містобудівних, інвестиційних та екологічних факторів, методологічних та аналітичних процедурах, з можливістю варіативного моделювання територіального розвитку. Технологічна доцільність методологічного підходу визначається: формуванням комплексу санаторно-курортних, містобудівних, інвестиційних та екологічних факторів, побудовою багаторівневої діагностичної системи показників, їх оцінкою на основі сучасних методів і розробкою математичних моделей.

Ключові слова: територіальний розвиток, використання земель регіонів, приморські райони Китаю, модель, технологія.

Introduction. At the present stage, the importance of ensuring the territorial development of land use is growing. The solution to this complex issue is determined at the regional and state levels, taking into account spatial, urban, investment and environmental features and characteristics. The increase in the efficiency of land use is one of the important issues for ensuring the territorial development of both regions and the state as a whole. The People's Republic of China has shown significant growth over the past decades. In particular, there has been a significant pace of formation of the total gross domestic product, a slowdown in inflationary processes, a reduction in poverty, a focus on the service sector and industrial development. One of the priority areas of the functioning of the People's Republic of China is the formation and implementation of the territorial development of land use. Therefore, the substantiation of experience in ensuring the territorial development of land use in the regions of China is an urgent task.

Analysis of existing research. The development of theoretical and methodological approaches to ensure the territorial development of land use, the definition of the features of its implementation at the regional level are presented in the developments: [1–10]. However, the issues of ensuring the territorial development of land use in the regions remain unresolved, taking into account the influence of spatial, urban, investment and environmental factors and international experience.

The aim of the study. The main purpose of the study is to determine the theoretical base and research experience in ensuring the territorial development of land use in the coastal areas of China.

The objectives of the study to achieve the purpose are:

- substantiation of theoretical and methodological approaches to determining the territorial development of land use in regions;
- identification of the peculiarities of ensuring the territorial development of the territory of land, taking into account the experience of the coastal regions of China.

Main part. To determine the territorial development of the use of land in the regions, the factors determining it are identified. The importance of economic and geographical factors for ensuring the territorial development of the region is also indicated in [11], where it is noted that “the essence of geography is to study the connections of phenomena ... not only in space, but also in time, not only next to each other, but also in successive stages of their development” [11].

The definition of geospatial factors to ensure territorial development is presented in the developments [12–14].

In the study [15], external factors affecting the territorial development of re-gions are identified:

- macroeconomic factors, taking into account the level of inflation, unemployment, the size of energy tariffs;
- the formation and use of the regulatory framework;
- directions and features of state regulation of the territorial development of the region;
- ensuring intergovernmental relations;
- the influence of foreign economic factors.

Along with this, to ensure the territorial development of the region, spatial, urban, environmental factors are not indicated. In addition, focusing attention only on the economic aspects of territorial development leads to imbalances and inhibition of the presented process.

To ensure regional development, some scientists are building appropriate models:

- ecological and economic: natural resources are forming, the directions of their use are determined, taking into account their impact on the ecological state, industrial and economic relations are found;
- innovation and investment: the directions of the formation and implementation of investments are determined, taking into account the level of their innovativeness;
- innovative: directions and features of the formation of scientific and technological potential, multipliers of the innovative development of regions are established;
- cluster: characterized by territorial and industry proximity, research centers, access to knowledge, information, technology and innovation, investment attractiveness, the level of public-private partnerships, closed cycle;
- innovative mobilization: the directions of the formation of regional and innovative potentials are determined;

In the presented study, the main focus is on the economic and innovation-investment factors that ensure the territorial development of the regions. However, it reduces the complexity and reliability of the development, since territorial development includes a wide range of factors that are combined into groups: spatial, urban, investment, and environmental.

The advantages of the presented approach are the possibilities of taking into account social, production, state, and management factors interacting on the basis of the formation and implementation of the integrated system. This allows us to conclude a systemic approach to the visualization of areas of territorial development.

The advantages of the presented approach are the possibilities of taking into account social, production, state, and management factors interacting on the basis of the formation and implementation of the integrated system. This allows us to conclude a systemic approach to the visualization of areas of territorial development.

It should be pointed out a certain system of spatial, urban, investment factors affecting the use of urban land [8].

The disunity of theoretical approaches to determining the territorial development of land use in the regions has been established, where the main focus is only on certain aspects, in particular on spatial, urban, investment or environmental, or a combination of some of them. The presented approaches do not allow to systematically solve the problem of creating a theoretical and methodological basis for determining and evaluating the territorial development of land use and developing an appropriate mechanism for its provision.

As a result of the analysis of the existing theoretical and methodological provisions, a definition of the territorial development of land use in the regions is proposed, characterized as a combination of spatial, urban, investment and environmental factors, the interaction of which leads to the achievement of a qualitatively new state of land relations in comparison with the past, taking into account social, institutional, managerial features and the level of interaction of stakeholders operating in the field of land use in the region.

Territorial development is considered as a systemic permanent process of formation and use of land resources of the regions, it is determined by three scenarios: 1) negative – the influence of negative factors exceeds the influence of positive factors. In this case, the negative impact of factors on the use of land resources is minimized; 2) a moderate scenario is determined by balancing the negative and positive influence of factors of territorial development. To ensure the territorial development of the use of land in the regions, a basis is formed for the transition to a growth scenario; 3) the growth scenario is characterized by an excess of the positive influence of factors over the negative. In this context, territorial development is ensured on the basis of an increase in the level of land use efficiency in the regions.

The degree of influence of factors is determined on the basis of established types of relationships (inverse or direct) between spatial, urban, investment and environmental factors, the systemic factor of the territorial development of land use in the regions. Certain bonds and their density (stability) are affected by the values of the correlation coefficients. If the value of the correlation coefficient varies in the range from 0 to 0.49, then the relationships are unstable. In other cases (0.5–1), they consider stable.

The experience of ensuring the territorial development of land use in the coastal regions of China indicates a focus on the processes of globalization, decentralization and the transition to market conditions. The coastal regions of China are actively introducing modern information and integration technologies. In particular, Guangzhou, Shenzhen, Zhuhai, Foshan, Jiangmen, Dongguan, Zhongshan, Huizhou and Zhaoqing actively cooperate with Hong Kong and Macao [29]. In the regions, a trio model of territorial development of land use is being actively implemented, in which the territories of the Yangtze, the Pearl River, and Bohai Gulf interact. In addition, it should be noted that the territorial development is ensured by ensuring the development of large regional cities: South and East China –

Guangzhou, Shenzhen and Hong Kong in the Pearl River Delta region, Fuzhou – in the west coast region of the Taiwan Strait, Shanghai, Hangzhou and Nanjing in the region Yangtze River Deltas.

In this context, taking into account the theoretical basis for determining the territorial development of land use in the regions, taking into account the specifics of the functioning of coastal cities, the territorial development model, where spatial, urban, investment and environmental factors are determined, forms the appropriate quantitative basis and applies modern information systems.

Conclusion. The systemic directions and features of the territorial development of land use in the regions, characterized by its spatial, urban, investment and environmental factors, the application of which allows us to form a theoretical and methodological platform and develop a technology for ensuring territorial development at the regional level, are determined.

It is substantiated and proved that the theoretical and methodological meaning of the category “territorial development of the use of land of the regions” is necessary and appropriate to consider through the prism of systemic spatial, urban, investment and environmental factors, the interaction of which leads to the achievement of a qualitatively new state of land relations in comparison with the past, taking into account social, institutional, managerial features and the level of relations of stakeholders operating in the field of land use in the regions. It is this statement that allows us to determine the problem of ensuring the territorial development of the use of land in the regions, which is characterized by the directions of its assessment, a combination of information and geoinformation tools, and this requires the creation of a theoretical and methodological system (platform) to increase the efficiency of land use.

To ensure the territorial development of the use of land in the regions, sound methods and models are used to determine and evaluate it. This allows us to develop a methodological approach to the integrated assessment of the territorial development of land use in the regions as the basis of a theoretical and methodological platform based on: the information and analytical support, a multi-level diagnostic system of spatial, urban, investment and environmental factors, methodological and analytical procedures, with the possibility of varied modeling of territorial development. The technological feasibility of the methodological approach is determined by: the formation of a complex of spatial, urban, investment and environmental factors, the construction of a multi-level diagnostic system of indicators, their assessment based on modern methods and the development of mathematical models.

The experience of ensuring the territorial development of land use in the coastal regions of China is generalized and the necessity of applying the territorial development model, where spatial, urban, investment and environmental factors are taken into account, an appropriate quantitative basis is formed and modern information systems are applied.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Департаменту містобудування та архітектури м. Харкова URL: <http://www.dma.kh.gov.ua/planning/kadastr> (дата звернення: 20.03.2020).
2. Державні будівельні норми України. Склад та зміст містобудівного кадастру ДБН Б 1.1-16:2013 URL: <http://dbn.at.ua/load/normativy/dbn/1-1-0-1035> (дата звернення: 20.03.2020).

3. Про регулювання містобудівної діяльності : Закон України від 17 лютого 2011 р. № 3038-VI / Верховна Рада України URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3038-17> (дата звернення: 20.03.2020).
4. Enemark, S, Updating digital cadastral maps – The Danish experience / FIGcongress, Brighton 1998.
5. Williamson, I. The justification of cadastral systems in developing countries. *Geomatica*. 1997 Vol. 51, № 1. pp. 21–36.
6. UNATED NATIONS: Inventory of Land Administration Systems in Europe and North America / Forth Edition, Produced and published by HM Land Registry, London, on behalf of the UNECE Working Party on Land Administration, July, 2005.
7. Лихогруд М.Г. Структура й особливості формування кадастрового номера земельної ділянки та іншої нерухомості. *Землепорядний вісник*. 2000. № 4. С. 64–68.
8. Ho S., Rajabifard A., Stoter J., Kalantari M. Legal barriers to 3D cadastre implementation: What is the issue? [Text] / *Land Use Policy*. 2013. Vol. 35, N. 1. pp. 379–387.
9. Oosterom P. Research and development in 3D cadastres [Text] / *Environment and Urban Systems*. 2013. Vol. 40, N. 1. pp. 1–6.
10. Данилишин Б. М. Екологічна складова політики сталого розвитку: монографія. Донецьк : Юго-Восток, ЛТД, 2008. 256 с.
11. Шипулін В.Д. Основні принципи геоінформаційних систем: навчальний посібник. Харків : ХНАМГ, 2010. 313 с.
12. Dumanski, J. International Workshop on Sustainable Land Management for the 21st Century: Summary. Workshop Proceedings. Ottawa : Agricultural Institute of Canada, 1994. pp. 50.
13. Pieri, C., Dumanski, J., Hamblin, A., and Young, A. Land Quality Indicators. *World Bank Discussion Paper*: no. 315. Washington : World Bank, 1995. pp. 51.
14. Smyth, A.J. and Dumanski, J. FESLM: An international framework for evaluating sustainable land management. *A discussion paper: World Soil Resources Report 73.*, Rome : Food & Agriculture Organization, 1993. pp.74.
15. Rural Development. From Vision to Action. ESSD Studies and Monographs Series 12., Washington : World Bank, 1997. pp. 157.

References:

1. Ofitsiynyi sait Departamentu mistobuduvannia ta arkhitektury [Official Website of the Department of City Planning and Architecture]. Available at: <http://www.dma.kh.gov.ua/planning/kadastr> (accessed 20 March 2020).
2. Derzhavni budivelni normy Ukrainy. Sklad ta zmist mistobudivnoho kadastru DBN B 1.1-16:2013 [DBN B.1.1-16:2013. Sklad ta zmist mistobudivnoho kadastru. State Construction Norms of Ukraine]. Available at: <http://dbn.at.ua/load/normativy/dbn/1-1-0-1035> (accessed 20 March 2020).
3. Pro rehuliuвання mistobudivnoi diialnosti : : Zakon Ukrainy vid 17 liutoho 2011 r. # 3038-VI / Verkhovna Rada Ukrainy [On Regulation of Urban Planning Activity: Law of Ukraine of February 17, 2011 No. 3038-VI / The Verkhovna Rada of Ukraine] Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3038-17> (accessed 20 March 2020).
4. Enemark, S. (1998). Updating Digital Cadastral Maps: the Danish Experience. Proceedings of the FIG XXI International Congress, Commission 7: Cadastre and Land Management, July 19-25, 1998, Brighton. Jessica Kingsley Publishers, pp. 426–437.
5. Williamson, I. (1997). The justification of cadastral systems in developing countries. *Geomatica*, no. 51(1), pp. 21–36. Available at: <http://www.csdila.unimelb.edu.au/publication/misc/anthology/article/artic9.htm> (accessed 20 March 2020).
6. UNECE Working Party on Land Administration. (2005). Inventory of Land Administration Systems in Europe and North America. Ed. 4. London: HM Land Registry, pp. 250. Available at: <http://www.unece.org/index.php?id=10952> (accessed 20 March 2020).
7. Lykhohrud, M. H. (2000). Struktura y osoblyvosti formuvannia kadaastrovoho nomera zemel-noi dilianky ta inshoi nerukhomosti [Structure and features of formation of cadastral number of land plot and other real estate]. *Zemleporiadnyi visnyk*. no. 4, pp. 64–68.
8. Ho, S., Rajabifard, A., Stoter, J., Kalantari, M. (2013). Legal barriers to 3D cadastre implementation: What is the issue? *Land Use Policy*, 35, pp. 379–387. DOI: 10.1016/j.landusepol.2013.06.010.
9. Van Oosterom, P. (2013). Research and development in 3D cadastres. *Computers, Environment and Urban Systems*, no. 40, pp. 1–6. DOI: 10.1016/j.compenvurbsys.2013.01.002.
10. Danylyshyn, B. M. (2008). Ekolohichna skladova polityky staloho rozvytku [Environmental component of sustainable development policy]. Donetsk: Yuho-Vostok, pp. 256.
11. Shypulin, V. D. (2010). Osnovni pryntsyipy heoinformatsiinykh system [Basic principles of geoinformation systems]. Kharkiv: KhNAMH, pp. 313.
12. Dumanski, J. (1994). International workshop on sustainable land management for the 21st Century. *Land Use Policy*, vol. 11 no. 2, pp. 142–145. DOI: 10.1016/0264-8377(94)90008-6.
13. Pieri, C., Dumanski, J., Hamblin, A., Young, A., UNEP UNDP. (1996). Land Quality Indicators. World Bank Discussion Papers, no. 315. The World Bank, pp. 51.
14. Smyth, A. J., Dumanski, J., Spendjian, G., Food and Agriculture Organization of the United Nations. (1993). FESLM: An International Framework for Evaluating Sustainable Land Management: a discussion paper. Rome: Land and Water Development Division, Food and Agriculture Organization of the United Nations, pp. 74.
15. McCalla, A. F., Ayres, W. S. (1997). Rural development. Washington: The World Bank, pp. 157. DOI: 10.1596/0-8213-3966-4.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 304:314.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-32>**Богомолова К. С.**

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4908-3826>

Смігунова О. В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9660-3361>

Колпаченко Н. М.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8294-5785>

Bogomolova Kateryna, Smihunova Olena, Kolpachenko Nadiia
National Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА І ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті представлено причини трудової міграції та наслідки її впливу на соціально-економічний розвиток суспільства і держави в умовах глобалізації. З-поміж причин, що змушують українців шукати роботу за кордоном, варто виділити нестабільну економічну ситуацію в Україні та досить високий попит на трудових емігрантів у країнах Європейського Союзу. Особливу увагу приділено розгляду позитивних та негативних наслідків трудової міграції, які мають економічну, соціальну та культурну спрямованість. Визначено, що вирішення проблем трудової міграції вимагає державного регулювання шляхом підписання угод, легалізації працевлаштування; вирішення проблем переорієнтації з виробництва сировини на створення готової продукції, що забезпечить можливості для економічного зростання та, як наслідок, підвищення заробітної плати; поглиблення соціальної відповідальності, забезпечення прозорості заробітних плат, соціальних пакетів тощо.

Ключові слова: трудова міграція, перепис населення, соціально-економічний розвиток, причини міграції, наслідки трудової міграції.

THE CONSEQUENCES OF LABOUR MIGRATION INFLUENCE ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY AND THE STATE IN THE CONTEX OF GLOBALIZATION

The active migratory processes that inherent to the present time implicitly have a significant influence on the development of global economy. Increased labor migration of highly skilled workers and promising young people to European countries hinders the development of the national economy of Ukraine, as domestic enterprises require highly skilled specialists. At one time the new members of European Union faced the problem of mass departure of their citizens to work in other European countries that appropriately affected GDP growth decline in these countries. The reasons of labour migration of Ukrainians and consequences of its influence on socio-economic development of society and the state in the context of globalization have been presented in the article. Among the reasons that force Ukrainians to look for a job abroad it is necessary to point out the unstable economic situation in Ukraine and high enough demand on labour emigrants in the European Union countries. Nowadays the opportunities for the Ukrainian young people to get the diploma of the European standard have been broadened, however, the most powerful stimulus of the educational migration is still the opportunity to stay to work in the EU. The special importance in the article has been given to the consideration of positive and negative consequences of labour migration that have an economic, social and cultural orientation. The catastrophic consequences of labour migration are the increase of the fiscal load on working population in Ukraine, worsening of demographic situation, loss of intellectual potential for economic development. It has been determined that the problems solution concerning

labour migration requires government control by means of signing of agreements, legalization of employment; problem solution of reorientation from raw material production to the production of the finished products that will provide the opportunities for the economic growth and, as a result will lead to the salary increase; forming a sense of security, deepening of social responsibility, salary and social packages transparency provision, etc.

Keywords: labour migration, census of population, socio-economic development, reasons of migration, consequences of labour migration.

JEL classification: J11, J18.

Постановка проблеми. Сучасному етапу розвитку економіки притаманні активні міграційні процеси, що здійснюють безпосередній вплив на розвиток економіки кожної країни. Необхідність їх поглибленого дослідження актуалізується у зв'язку зі змінами на внутрішньому і зовнішньому ринках праці України, особливо з огляду на зміни політичної ситуації в країні.

Трудова міграція виступає потужним соціальним амортизатором, чинником зменшення бідності, напруги на ринку праці, джерелом значних валютних надходжень, але водночас несе ризики втрати частини необхідного для розвитку країни трудового та інтелектуального потенціалу. Близькі до України країни ЄС – Угорщина, Чехія, Польща постійно розширюють кількість вакансій для трудових мігрантів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтерес до трудовіграційних процесів у вітчизняній науковій літературі досить високий. Дослідження науковців О. Малиновської, М. Пітюлича, О. Кваші та ін. здійснювалися в різноманітних аспектах, серед яких: оцінка масштабів трудової міграції, аналіз стану міжнародної трудової міграції українців, визначення впливу заробітчанства на розвиток економічного стану та соціальної сфери в Україні, висвітлення питань формування державної політики щодо трудової міграції.

Однак проблеми міграційних процесів залишаються актуальними для України.

Мета статті полягає у визначенні головних чинників, що впливають на міграційні процеси в Україні, та аналізі їхнього впливу на модернізацію української економіки.

Виклад основного матеріалу. Трудова міграція відображає процес перерозподілу трудових ресурсів між національними економіками. Сьогодні проблеми міграції загострюються в усьому світі.

Відомості про міграційний рух населення формуються на підставі щорічного статистичного розроблення даних відомостей про реєстрацію місця проживання фізичних осіб та відомостей про зняття з реєстрації місця проживання фізичних осіб, які надійшли від органів реєстрації (виконавчих органів сільської, селищної або міської ради, сільських голів (якщо, відповідно до законодавства, виконавчий орган сільської ради не утворено).

Звичайно, ми не можемо ставити під сумнів статистичні дані, проте можемо допустити той факт, що показник міграційного руху не може враховувати тих заробітчан, які виїжджають за кордон без зняття з реєстрації у виконавчих органах на сезонні роботи.

Найбільш поширеним у світі джерелом достовірних даних про міжнародну міграцію є дані переписів населення, які періодично проводяться в різних країнах. Під час таких переписів визначається частка осіб, народжених за межами країни проживання, або тих, які мають громадянство іншої країни.

Населення України має тенденцію до зменшення. Причинами є передусім демографічні, еміграційні процеси та військовий конфлікт на Сході країни. Так, населення України, згідно з даними так званого електронного перепису станом на 1 грудня 2019 р., становить 37 млн 289 тис людей. Порівняно з попереднім переписом 2001 р. населення України скоротилося на понад 11 млн осіб, або на 23%. Тоді цей показник становив 48 млн 457 тис [1].

Сумна статистика свідчить про те, що в країні існує демографічна криза – число померлих в Україні перевищує число народжених: на 100 померлих припадає 57 народжених. У 2018 р. в країні народилося 335,9 тис дітей, померло 587,7 тис осіб.

Відповіддю людей на численні глобальні й національні виклики розвитку держави, її економіки й суспільства постала чергова хвиля української міграції.

Запровадження безвізового режиму з Європейським Союзом розширило можливості для пошуку роботи громадянами України та організації навчання української молоді у європейських закладах вищої освіти. Такому стану сприяють, з одного боку, нестабільна економічна ситуація в Україні, з іншого – досить високий попит на трудових емігрантів з України урядів країн – членів Європейського Союзу.

Хоча, на думку експертів із питань міграції громадської організації «Європа без бар'єрів», міграційні процеси, у тому числі й трудова міграція, досить активно відбувалися і до впровадження безвізового режиму. Скасування віз лише підштовхнуло українців, які стали більш активними. Крім того, українці не завжди коректно використовують безвізовий режим: їдуть по «безвізу» й стають там нелегально трудовими мігрантами. Так, упродовж існування безвізового режиму кількість нелегальних мігрантів з України збільшилась на 11%.

На навчання найбільше української молоді нині їде до Польщі, Чехії, Німеччини. Освітні послуги у цих країнах мають прийнятну ціну. Але найбільш потужним стимулом освітньої міграції, на жаль, є можливість отримати диплом європейського зразка та залишитися працювати в ЄС.

Сьогодні у контингенті мігрантів наявність вищої освіти займає менший відсоток, аніж у цілому по населенню України. Найбільш освічені серед мігрантів українці виїжджають до США, Ізраїлю, Німеччини та Фінляндії. Основні сфери, у яких українці працюють за кордоном, – сільське господарство і будівництво [2].

Збільшення трудової міграції висококваліфікованих працівників, а також молоді до європейських країн гальмує розвиток національної економіки, оскільки вітчизняні підприємства потребують висококваліфікованих фахівців. Однак вони не завжди спроможні підвищувати зарплати своїм фахівцям і створювати відповідні умови для залучення молоді на підприємства.

Згідно з теорією факторів, описаною у праці «Закони міграції» Е. Ровенштайна, міграція трудо-

вого населення зазвичай відбувається в місцевість із кращими економічними умовами, ніж ті, де людина проживала. Виділяють такі міграційні чинники, як економічні, соціальні, культурні, політичні, екологічні [3, с. 123].

Якщо спиратися на економетричну модель Е. Лі, то можна зазначити, що для українських трудових мігрантів основними чинниками «притягання» є висока якість життя за кордоном, високий рівень оплати праці, можливість професійного зростання та самореалізації, стабільна політична система та високоякісна освіта.

Основними причинами міграції українців є:

1) безпека. У міжнародних рейтингах найбезпечніших для життя країн (Index The Global Peace Index¹), економічної свободи (Index of Economic Freedom), щастя (Index of Happiness), легкості ведення бізнесу (Doing Business/ease of doing business), глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) Україна знаходиться не на найкращих позиціях;

2) рівень корупції. Україна – лідер за корупцією, за кількістю мільярдерів. За даними дослідження міжнародної консалтингової компанії Wealth-X2, Україна в 2019 р. увійшла у Топ-10 країн із найбільш швидко зростаючою кількістю мільйонерів (власників активів від 1 до 30 млн доларів) [4];

3) рівень оплати праці. Величина середньомісячної мінімальної заробітної плати (основного соціального стандарту) – близько 170 євро, тоді як у країнах-реципієнтах основної маси українських мігрантів Польщі – 503 євро, Португалії – 677 євро, Іспанії – 858 євро, Великій Британії – 1 401 євро, Німеччині – 1 498 євро;

4) революційні події, війна й зовнішня агресія позначилися на всіх без винятку аспектах життя українців та справляють значний вплив на їхню міграційну поведінку.

За офіційними даними Міністерства соціальної політики, на постійній основі за кордоном із метою заробітку перебувають близько 3,2 млн громадян України [5]. І це без урахування українців, які їздять за кордон на сезонні роботи.

Звичайно, переміщення людей завжди виступало рушійною силою у соціально-політичному розвитку світу. Сьогодні міграція населення набула ознак глобального явища. Від відтоку робочої сили страждає український бізнес. Нерадісними є й перспективні наслідки даних процесів, адже не отримуючи від гастарбайтерів податків, держава буде змушена виплачувати їм пенсії та інші соціальні виплати. Сьогодні необхідно вирішити питання з укладення договорів із країнами, в яких працює найбільше українців, котрі могли б урегулювати такі питання, як податки, пенсії і трудові конфлікти.

Якщо в короткостроковій перспективі не буде вжито кроків щодо поліпшення економічної ситуації всередині країни, створення умов, які мотивуватимуть людей не виїжджати з України, наслідки для держави можуть бути серйозними і незворотними.

По-перше, зростає фіскальне навантаження на працюючих в Україні, які повинні забезпечувати пенсії для батьків тих, хто тимчасово виїхав, тобто гостро постає питання фінансування Пенсійного фонду, який уже зараз має серйозні проблеми з наповненням, посилюється тягар утримування соціальної інфраструктури країни (медицини, освіти).

По-друге, це погіршення демографічної ситуації і старіння населення.

По-третє, втрата потенціалу для економічного розвитку і, як наслідок, зниження привабливості для входження інвесторів в економіку країни, не забезпечену достатньою кількістю трудових ресурсів і, відповідно, не здатною генерувати економічне зростання [6].

Водночас загострюються такі питання, як:

- втрата висококваліфікованої робочої сили, яка не лише зменшує чисельність працездатного населення в країні та зменшує кількість платників податків, а й забезпечує втрату накопиченого в країні людського капіталу, внаслідок «витоку мізків» гальмується розвиток науки, промисловості;

- зменшення віддачі від інвестицій у людський капітал, особливо серед осіб, що отримали освіту за рахунок держави та виїхали після цього за кордон;

- поширення соціального сирітства в країні та поступовий розпад сімей через довготривалу відсутність членів родини, відсутність батьківського контролю. Діти заробітчан часто потребують психіатричної допомоги через те, що зростають у так званих транснаціональних, дистантних сім'ях. Якщо врахувати, що величезна кількість наших заробітчан працює нелегально, то контакти з дитиною дуже скорочуються, обмежуючись або листуванням, або візитами раз на кілька років. Фактично чимало дітей заробітчан були й є залишені самі на себе [7; 15];

- зростання інфляції, неприродне зміцнення національної валюти за рахунок зовнішніх чинників; зростання цін на товари і послуги на внутрішньому ринку (наприклад, житло) за низької купівельної спроможності більшості населення;

- незахищеність українських громадян, які перебувають на заробітках, у разі виникнення негативних ситуацій під час оплати праці і пропозицій роботи, коли реальні умови працевлаштування відрізнялися від заявлених через незнання мови та законодавства іноземної країни.

Однак трудова міграція має певні позитивні прояви для України. Найбільш вагомим позитивним чинником зовнішньої трудової міграції є те, що значну частину зароблених коштів українці привозять чи переказують в Україну.

Позитивними ознаками трудової міграції можна вважати:

1. Скорочення дефіциту платіжного балансу за рахунок грошових переказів від мігрантів з-за кордону та стимулювання росту суб'єктів підприємництва. Так, згідно з підрахунками Міністерства соціальної політики України, за перше півріччя 2018 р. українські заробітчани переказали додому 6,5 млрд дол. США. Тоді за кордоном працювало від трьох до шести мільйонів українців [8].

2. Зниження напруги на національному ринку праці за рахунок відтоку частини безробітного населення за кордон, однак іноді цей чинник може приймати негативний характер, адже виїжджає до інших країн більш конкурентоспроможна та освічена робоча сила.

3. Накопичений мігрантами стартовий капітал дуже часто використовується для створення малих та середніх підприємств після повернення їх додому, що сприяє розвитку в країні підприємницької активності й формуванню середнього класу.

4. Збільшення вливань до бюджету за посередницькі послуги у працевлаштуванні за кордоном.

5. Можливість для мігрантів приймати участь в «етнічній економіці» країни, яка її приймає, з орієнтацією на споживання українських товарів за кордоном.

6. Стимулювання до виникнення спільних підприємств, збільшення товарообігу між країною-експортером та країною – імпортером людського капіталу.

Також позитивними моментами збільшення участі українців у міграційних процесах є набуття нових навичок, зростання їхньої мобільності на ринку праці, прискорення обміну технологіями, збільшення можливостей для підприємництва, накопичення людського потенціалу особами, що виїжджають за кордон та повертаються з часом в Україну (вони збагачуються новим професійним та життєвим досвідом, розширюють світогляд та поліпшують знання іноземної мови).

Варто зауважити, що свого часу нові члени Європейського Союзу стикалися з проблемою масового виїзду своїх громадян на роботу до інших європейських країн. Це закономірно позначалося на зменшенні зростання ВВП цих країн.

Зважаючи на зростання кількості українських мігрантів та на ймовірність поглиблення негативних наслідків не тільки для України, а й для приймаючих країн, необхідне державне регулювання в таких аспектах:

- збір інформації про міграцію, щоб володіти точними даними (перепис населення);
- питання легального працевлаштування трудових мігрантів в Україні. Під час працевлаштування іноземця в Україні підприємці стикаються бюрократичними перепонами. Так, відповідно до Закону України «Про зайнятість населення», підприємець може отримати дозвіл на працевлаштування іноземця тільки тоді, якщо його місячний оклад становитиме десять мінімальних зарплат – 47 230 грн (станом на січень 2020 р.);
- підписання двосторонніх угод про працю та мігрантів. Це дасть змогу вирішити проблеми «неконтрольованої» міграції, спрямовувати потоки робочої сили;

• визначення чіткої державної стратегії відносно стимулювання та підтримки економічно активного населення, створення цільових програм розвитку країни, бізнесу, забезпечення спеціалістів та підготовки необхідних кадрів;

• сприяння переорієнтації з виробництва сировини на створення продукту з більшою доданою вартістю, що дасть змогу забезпечити стабільне економічне зростання, збільшити частку праці у вартості продукції. Як наслідок, з'явиться можливість для підвищення заробітної плати згідно з темпами економічного зростання, впровадження та поглиблення практик корпоративної соціальної відповідальності, забезпечення прозорості заробітних плат, соціальних пакетів тощо;

• припинення діяльності комерційних посередницьких структур, що незаконно займаються організацією зовнішньої трудової міграції;

• забезпечення піклування та захисту громадян України, які тимчасово перебувають за кордоном [1; 2].

Висновки. Головною причиною міграції українців залишається, на жаль, низький рівень життя. Величина середньої заробітної плати в Україні становила у вересні 2019 р. близько 411 євро. У Польщі, для порівняння, середня зарплата дорівнювала майже 1 245 євро, Чехії – 1 316 євро, Румунії – 660 і навіть у сусідній Білорусі – 475 євро [9].

Найвагоміший вплив на динаміку міграційних процесів сьогодні здійснює політична ситуація в країні. Міграційна політика високорозвинених країн Євросоюзу спрямована на залучення трудових іммігрантів, у т. ч. й українців, що сприяє збільшенню міграції.

Стабілізація політичної ситуації в Україні має сприяти розвитку економіки країни, що, своєю чергою, сприятиме налагодженню таких умов, за яких український мігрант матиме можливість отримувати достойну заробітну плату, щоб забезпечити нормальні умови життя для своєї родини, соціальні гарантії, сприятливі умови для ведення бізнесу тощо. Разом із тим молодь, що здобуває освіту за кордоном, матиме перспективи для реалізації отриманих знань та досвіду з ведення справ в Україні.

Список використаних джерел:

1. 37 млн людей: в уряді порахували населення України без окупованих територій. URL : <https://hromadske.ua/posts/naselennya-ukrayini-stanovit-37-miljoniv-289-tisyach-lyudej-dani-elektronnoho-perepisu> (дата звернення: 03.04.2020).
2. Український кризовий медіа центр. (2018). 4 мільйони українців працюють за кордоном – дослідження Центру економічної стратегії. Український кризовий медіа центр : вебсайт. URL : <http://uacrisis.org/ua/66428-research-on-labor-migration-ces> (дата звернення: 03.04.2020).
3. Кваша О.С. Зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів: фактори, стан та наслідки для України. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 535–540.
4. Українська міграція в умовах глобальних і національних викликів XXI століття : наукове видання / наук. ред. У.Я. Садова. Львів, 2019. 110 с.
5. До уваги ЗМІ: цифра про 12 мільйонів українських заробітчан за кордоном не відповідає дійсності. *Міністерство соціальної політики України* : вебсайт. URL : <https://www.msp.gov.ua/news/16528.html> (дата звернення: 03.04.2020).
6. Жолквер М. Deutsche Welle. 2019. Які наслідки має масова трудова еміграція українців? URL : <https://p.dw.com/p/31493> (дата звернення: 03.04.2020).
7. Тимофеев А. Проблеми зовнішньої трудової міграції в Україні: сучасні тенденції. *Синопис: текст, контекст, медіа*. 2013. № 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/stkm_2013_2_13 (дата звернення: 03.04.2020).
8. На постійній основі за кордоном працює 3,2 млн українців – Рева. *Інтерфакс-Україна* : вебсайт. URL : <https://ua.interfax.com.ua/news/general/555158.html> (дата звернення: 03.04.2020).
9. Зарплата в Україні та ЄС: де і хто отримує більше. Інформаційне агентство *Волинські Новини* : вебсайт. URL : <https://www.volynnews.com/news/economics/zarplata-v-ukrayini-ta-yes-de-i-khto-otrymuje-bilshe/> (дата звернення: 03.04.2020).

References:

1. 37 mln liudei: v uradi porakhuvaly naselennia Ukrainy bez okupovanykh terytorii [37 million people: the government calculated the population of Ukraine without occupied territories]. Available at: <https://hromadske.ua/posts/naselennya-ukrayini-stanovit-37-miljoniv-289-tisyach-lyudej-dani-elektronogo-perepisu> (accessed 04.03.2020).
2. Ukrainnyi kryzovyi media tsentr. (2018). 4 miliony ukraintiv pratsiuut za kordonom – doslidzhennia tsentru ekonomichnoi stratehii. [4 million Ukrainians work abroad – a study by the Center for Economic Strategy]. Available at: <http://uacrisis.org/ua/66428-research-on-labor-migration-ces> (accessed 04.03.2020).
3. Kvasha O.S. (2017). Zovnishni mihratsiini protsesy trudovykh resursiv: faktory, stan ta naslidky dlia Ukrainy [External migration processes of labor resources: factors, status and consequences for Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 10, pp. 535–540.
4. Sadova U. (ed.) (2019) *Ukrainska mihratsiia v umovakh hlobalnykh i natsionalnykh vyklykiv XXI stolittia* [Ukrainian Migration in the Context of Global and National Challenges of the 21st Century]. Lviv, 110 p.
5. Do uvahy ZMI: tsyfra pro 12 milioniv ukrainskykh zarobitchan za kordonom ne vidpovidaie diisnosti [Media attention: the figure of 12 million Ukrainian wage earners abroad is untrue]. Available at: <https://www.msp.gov.ua/news/16528.html> (accessed 04.03.2020).
6. Zholkver M. (2019) Yaki naslidky maie masova trudova emihratsiia ukraintiv? [What are the consequences of mass emigration of Ukrainians?]. *Deutsche Welle*. Available at: <https://p.dw.com/p/3I493> (accessed 04.03.2020).
7. Timofieiev A. (2013) Problemy zovnishnoi trudovoi mihratsii v Ukraini: suchasni tendentsii [Problems of external labor migration in Ukraine: current trends]. *Synopsys: tekst, kontekst, media* [Synopsis: text, context, media]. no. 2. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stkm_2013_2_13 (accessed 04.03.2020).
8. Na postiinii osnovi za kordonom pratsiuie 3,2 mln ukraintiv – Reva [3.2 million Ukrainians work abroad on a permanent basis – Reva.]. Available at: <https://ua.interfax.com.ua/news/general/555158.html> (accessed 04.03.2020).
9. Zarplata v Ukraini ta YeS: de i khto otrymuie bilshe [Salary in Ukraine and the EU: where and who gets more]. *Informatsiine ahentstvo Volynski Novyny : vebsait* [Volyn News Agency: website]. Available at: <https://www.volynnews.com/news/economics/zarplata-v-ukrayini-ta-yes-de-i-khto-otrymuie-bilshe/> (accessed 04.03.2020).

УДК 331.108.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-33>**Василик А. В.**

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7734-1415>

Смалійчук Г. В.

кандидат економічних наук, старший викладач,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9664-5134>

Головко А. А.

магістрант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Vasylyk Alla, Smaliyчук Ganna, Golovko Anna
National Economic University named after Vadym Hetman

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОФІЛАКТИКА ПРОФЕСІЙНОГО ВИГОРАННЯ МЕНЕДЖЕРІВ ІЗ ПЕРСОНАЛУ

У статті обґрунтовано, що працівники сучасних підприємств та організацій, діяльність яких передбачає виконання інтелектуально та емоційно складних обов'язків, схильні до професійного вигорання. Проаналізовано синдром «професійного вигорання», розглянуто причинно-наслідковий зв'язок виникнення даного явища у менеджерів із персоналу, визначено рівень професійного вигорання менеджерів із персоналу та виявлено чинники і причини його виникнення. Зазначено, що професійне вигорання менеджера з персоналу є значною проблемою цієї сфери професійної діяльності. Узагальнено засоби профілактики та попередження досліджуваного синдрому, основними з яких є сприяння зміні видів діяльності, дотримання балансу «робота – особисте життя», облаштування комфортного робочого простору та зон відпочинку в компанії, створення умов для особистісного розвитку і навчання впродовж життя, реалізація програм особистісного та професійного зростання менеджерів із персоналу.

Ключові слова: професійне вигорання, менеджер із персоналу, задоволеність працею, втома, профілактика професійного вигорання.

PECULIARITIES AND PREVENTION OF PROFESSIONAL BURNING OF PERSONNEL MANAGERS

The problem of professional burnout is one of the most pressing problems of our time. Employees of modern businesses and organizations whose activities involve emotionally complex professional responsibilities are prone to professional burnout. Occupational burnout in an employee occurs as a defensive reaction to stressful influences, causing a negative impact on both the psychological and physical condition and on the effectiveness of employees. For this reason, the purpose of the article is to investigate the issues of burnout that are manifested in a state of exhaustion, personal distance from teamwork and teamwork, and to reduce the motivation to exercise one's professional responsibilities. During the research, the level of professional burnout of the personnel managers was determined and the factors and causes of its occurrence were identified. Stress and burnout have become an increasing and often-discussed phenomenon over the last decade. The most common sources of stress among adults in modern world include work, money, and health. Levels of stress vary from person to person depending on a variety of factors that can influence such feelings, including a person's employment status, age, income, and ethnicity. The article analyzes the professional burnout syndrome as a process, examines the cause and effect of forming it in HR managers. Managerial function is a stressful activity. Manager is a person who controls all the resources in an organization. He is under constant pressure to perform better and better. The authors investigate means of prevention and anticipation, the main of which are to promote change of activities, maintaining a work-life balance, having a comfortable arrangement of work space and recreation areas in the company, creating conditions for personal development and life-long learning. The professional burnout of a HR manager is a significant problem in this area of work, as the work of an HR manager is associated with significant communication workload, high levels of stress and responsibility, variety of functions and lack of time resources, overtime, and high levels of competition.

Keywords: professional burnout, HR manager, job satisfaction, fatigue, burnout prevention.

JEL classification: J24, J28, M54.

Постановка проблеми. Сучасний етап світового розвитку є етапом швидких соціально-економічних трансформацій, великої кількості соціальних стресів та постійного зростання вимог до працівника та його професійних якостей. Актуальність проблеми професійного вигорання

зумовлена зростаючими вимогами до компетентності менеджерів із персоналу, їх умінь та ефективності праці, професійної конкурентної здатності на ринку праці.

Рівень професійного вигорання менеджерів із персоналу посилюється, адже вони постійно контактують

із людьми, вирішують критичні ситуації, перебуваючи у нервовому напруженні. Саме тому важливим завданням є вивчення проблеми забезпечення професійного здоров'я і запобігання вигоранню серед менеджерів із персоналу, яка, враховуючи специфіку профілактичних заходів у даній професійній групі, повинна бути спрямована на розкриття та підтримку особистісних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел показав, що проблема професійного вигорання в сучасних умовах загострюється зі збільшенням психоемоційних та інформаційних навантажень на працівників усіх соціономічних професій, що зумовлює значний науковий інтерес до цієї проблеми як зарубіжних, так і вітчизняних науковців.

Термін «емоційне вигорання» (burnout), уперше запропонований американським психологом Г. Фрейденбергером у 1974 р., застосовувався для характеристики психологічного стану здорових людей, які перебувають в інтенсивному й тісному спілкуванні з пацієнтами, весь час перебуваючи в емоційно навантаженій атмосфері, надаючи їм професійну допомогу [2]. Згодом К. Маслач було розроблено першу тестову методику для вимірювання міри вигорання персоналу. Крім того, К. Маслач та Дж. Голдберг запропоновано підходи до профілактики вигорання, що зосереджувалися на взаємодії особистісних та ситуаційних чинників. Автори розглядали проблему професійного вигорання у контексті наявності ризику як чинника вигорання, невідповідності особистості та роботи, недостатності винагороди, відсутності позитивних зв'язків з іншими людьми на робочому місці, браку свободи прийняття рішень, відсутності справедливості тощо [3, с. 69–72].

Розробленням методик діагностування професійного вигорання займалися В.В. Бойко («Діагностика рівня емоційного вигорання») [4]; О.О. Рукавішніков («Визначення психічного «вигорання»); Г.С. Нікіфоров («Синдром «вигорання» для професій системи «людина – людина») [12]; Дж. Гібсон («Оцінка власного потенціалу «вигорання»).

Н.С. Коновчук зазначає, що професійне вигорання характеризується поєднанням симптомів порушення у психічній, соматичній і соціальній сферах. Також даний синдром негативно позначається на здоров'ї працівника, знижуючи його ефективність і працездатність [8, с. 93–94].

Сучасні наукові публікації з питань професійних деформацій і професійного вигорання здебільшого охоплюють професії, що пов'язані з постійною взаємодією з людьми та спілкуванням (державні службовці, соціальні працівники, медичні і фармацевтичні працівники, викладачі, управлінський персонал тощо). Зокрема, І.М. Шупта досліджує проблеми професійних деструкцій менеджерів і зазначає, що для них вони можуть проявлятися у формі зростання агресивності, неадекватності у сприйнятті людей і ситуацій, тим самим призводячи до падіння здатності до ефективного спілкування, самовдосконалення, розвитку, втрати смаку до життя [13, с. 312]. З іншого боку, Л.Ф. Лескова зазначає, що вигорання працівників соціальної сфери є результатом тривалого впливу емоційно насичених ситуацій і проявляється у втомі, демотивації, дратівливості, розчаруванні в професії та впливає на їхні професійне становлення та працездатність [9, с. 158].

Питання професійного вигорання розглядають також О.В. Кім та Ю.О. Бохонкова, які досліджують особливості формування захисних реакцій організму та психологічні аспекти вигорання як одного з наслідків хронічного професійного стресу у психологів [7, с. 176–177]. Досліджуючи вигорання, Р.П. Попелюшко зауважує, що його симптоматика може бути «інфекційною» і виявлятися не лише в окремих працівників, а й у всієї організації [11].

Однак особливості, чинники і наслідки вигорання менеджерів із персоналу залишаються недостатньо дослідженими та становлять інтерес для науковців і фахівців-практиків, які стикаються з даною проблемою.

Мета статті полягає в аналізі проявів синдрому професійного вигорання у менеджерів із персоналу та визначенні ключових причин виникнення даного явища, а також визначення ефективних заходів запобігання негативним наслідкам та профілактики професійного вигорання.

Виклад основного матеріалу. Синдром професійного вигорання є багаторівневим процесом, що складається з негативних психологічних переживань, викликаних тривалими, емоційно насиченими та когнітивно складними міжособистісними комунікаціями. Вигорання є відповідною реакцією на тривалі стреси, що виникають у процесі міжособистісних комунікацій [6]. Найбільш поширеною є трикомпонентна модель вигорання, яка включає емоційне, фізичне виснаження, деперсоналізацію і редукцію особистих досягнень (знижену робочу продуктивність) [10]. Згідно з даною моделлю, професійне вигорання працівника відображається на поведінковому, емоційному та психофізіологічному рівнях діяльності.

Поведінковий рівень прояву професійного вигорання передбачає зменшення залученості до роботи, байдуже ставлення до професійних результатів діяльності, ухилення від виконання пріоритетних завдань, постійну нестачу часу, запізнення на роботу, часті лікарняні, втрату інтересу до улюблених занять [6]. У сфері міжособистісних відносин вигорання відображається у незадоволенні відносинами, дистанціюванні від рідних, неадекватній критичності, невмотивованому гніві.

Прояв синдрому вигорання на емоційному рівні передбачає наявність депресивних станів (зниження емоційного тону, стан пригніченості, неспокою, підвищена тривожність), негативних емоцій без причин (образа, страх, сором, гнів, дратівливість, нервові зриви), відчуття неповноцінності.

На психофізіологічному рівні вигорання працівника проявляється як хронічна втома, емоційне і фізичне виснаження, астенія (слабкість, зниження активності), зниження зовнішньої і внутрішньої сенсорної чутливості (погіршення зору, слуху, нюху), розлади фізіологічних систем організму [6].

Повністю виключити професійний стрес і вигорання у сучасних умовах неможливо, але варто зменшувати руйнівний вплив на здоров'я працівників. Окрім того, перебіг та способи виходу з професійних стресових ситуацій залежать від структури і психологічних особливостей кожної особистості [6].

Максимально схильними до професійного вигорання є працівники системи «людина – людина», а саме працівники соціономічних професій. Зокрема, специфіка діяльності сучасного HR-менеджера харак-

теризується значною кількістю ситуацій із високою емоційною насиченістю та когнітивною складністю міжособистісного спілкування, оскільки 80–90% робочого часу менеджерів припадає на спілкування з людьми та контакт з їхніми емоціями, потребами, проблемами, а часто і невдоволенням та скаргами. Крім того, ризик виникнення професійного вигорання у менеджерів із персоналу посилюється внаслідок високого темпу роботи, стресів, критичних ситуацій, великої розмаїтості завдань, відповідальності за прийняті рішення та браку часових ресурсів. Як свідчить дослідження [1], професійне вигорання може бути спричинено такими чинниками, як: брак комунікацій між менеджером із персоналу та вищим керівництвом, відсутність чіткого розуміння професійної ролі працівника, наявність некерованого навантаження, неконструктивний тиск у часі з приводу виконання завдань.

Для визначення рівня вигорання менеджерів із персоналу та виявлення чинників і причин його виникнення було проведено соціологічне дослідження, в якому взяли участь 120 менеджерів із персоналу із різних регіонів України, з яких 93% – жінки та 7% – чоловіки; розподіл за віком – від 18 до 55 років.

Відповідно до мети дослідження, опитування містить такі міні-блоки: I блок – визначення мотивів трудової діяльності та індексу загальної задоволеності респондентів роботою; II блок – оцінка респондентами таких аспектів умов праці, як робочий графік та навантаження; III блок – визначення рівня групової згуртованості та комунікацій із колегами та керівництвом на основі методики К.Е. Сішора; IV блок – оцінка психологічної атмосфери в організації на основі методики А.Ф. Фідпера [5, с. 2]; V блок – сформовано на основі трьохфакторної моделі К. Маслач та С. Джексона і адаптованої Н. Водоп'яною для оцінки рівня емоційного вигорання.

Аналіз результатів опитування за I блоком показав, що найвищі показники щодо значимості мотивів трудової діяльності та загальної задоволеності респондентів

тама роботою отримав фактор «Зміст виконуваного функціоналу, сама робота». Високі оцінки мають психологічний клімат у колективі та значущість роботи для функціонування підприємства (престижність посади менеджера з персоналу). Окрім того, важливим критерієм респонденти визнали гармонійні відносини з керівництвом, а також рівень заробітної плати, умови праці та можливість професійного розвитку (рис. 1).

Разом із тим менеджери з персоналу вікової групи 36–55 років на відміну від працівників молодшого віку мають менший рівень задоволеності заробітною платою і бачать менше перспектив для свого кар'єрного зростання.

Результати опитування за блоком II показали, що менеджери з персоналу позитивно оцінюють умови роботи в контексті раціональності графіку роботи та відпочинку. Зокрема, 42,1% опитаних майже ніколи не працюють у позаробочий час та вихідні, 42,3% – інколи змушені, а 15,6% досить часто працюють надурочно. З огляду на результати опитування, можливо зазначити, що працівники відзначають наявність дотримання режимів праці та відпочинку і можливості для забезпечення балансу «робота – особисте життя», однак негативними чинниками з погляду формування вигорання менеджерів із персоналу є їхня понаднормова робота та перевантаженість.

Аналіз результатів опитування за III та IV блоками, оцінювання якого проводилося за методикою семантичного диференціалу, показує, що всі критерії психологічної атмосфери в колективі знаходяться на достатньому та сприятливому для ефективної роботи рівні, а також свідчить про низький рівень прояву дестабілізуючих чинників. Зокрема, із 5 можливих балів респонденти на 4,1 оцінили параметр дружелюбності в колективі, на 3,8 – атмосферу продуктивності, на 3,7 – злагоду, 4,0 – взаємопідтримку, 3,8 – залученість у справи компанії, 3,8 – співпрацю.

Важливо зазначити, що більшість опитаних менеджерів із персоналу лояльна до своїх компаній (61%

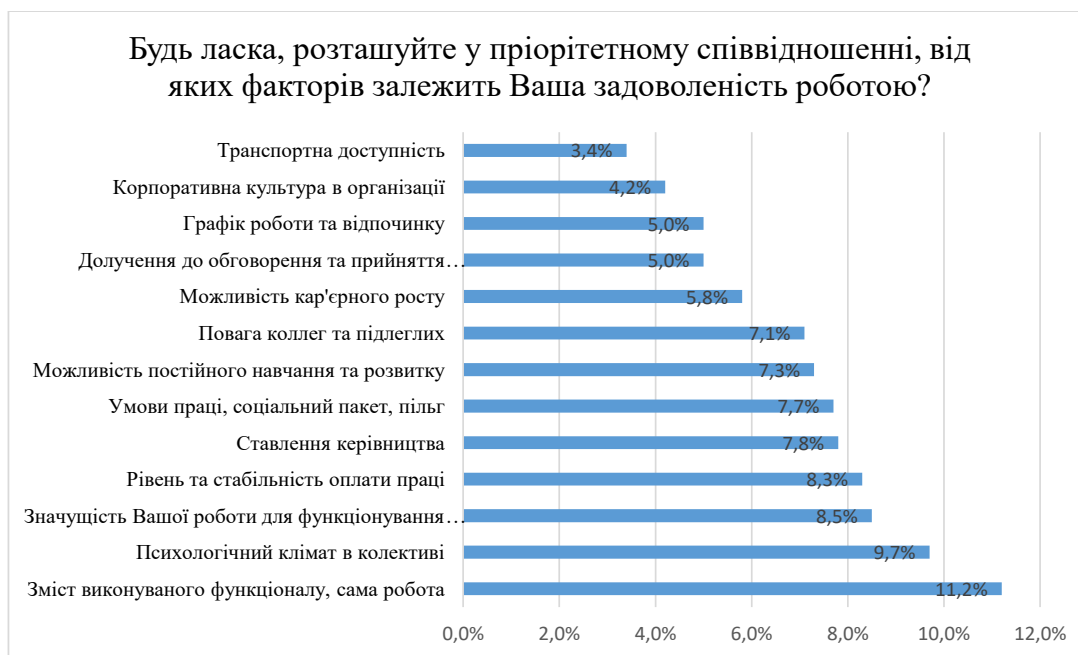


Рис. 1. Розподіл оцінок респондентів щодо факторів формування задоволеності роботою

респондентів). Проте 11,1% респондентів змінили б колектив за нагоди, 11,4% мають сумніви та схильні до зміни місця роботи, 16,5% не вбачають у переході в іншу компанію ніяких змін, що, на нашу думку, може свідчити про демотивованість, низьку залученість і байдужість до роботи.

Позитивним чинником є те, що респонденти охарактеризували професійні відносини між працівниками в їхніх організаціях як хороші. При цьому 67,8% із них зазначили, що відчувають підтримку та схвалення з боку вищого керівництва, нейтральні відносини мають 24,4% і лише 7,8% менеджерів із персоналу мають складні взаємовідносини з керівниками.

Останній блок опитування мав на меті визначити рівень вигорання працівників і чинників, які його спричиняють. Власний рівень професійного вигорання респонденти оцінили у 4,8 бали з 10, що підтверджує початкову гіпотезу про схильність до проявів вигорання представників професії «менеджер із персоналу». Високий рівень вигорання (від 7 до 9 балів) відзначили респонденти віком 26–35 років та зі стажем роботи 2–5 років (20%, або 24 особи з числа опитаних). Зазначені результати можуть свідчити про пік вигорання у професії, який припадає на період роботи від двох до п'яти років.

Разом із тим подальше набуття професійного досвіду та кар'єрне зростання менеджера з персоналу спричиняють зміни у функціональному наповненні професійної діяльності, переорієнтації на вищі, стратегічні професійні завдання, зменшення частки прямої комунікації в роботі з людьми та збільшення частки «паперової» роботи (написання звітів, подання офіційної інформації у державні служби, комунікація з партнерами тощо). На цьому етапі відбувається перехід із системи «людина – людина» до «людина – знакова система», що далі зменшує ризик вигорання менеджерів із персоналу.

Згідно з отриманими результатами визначення рівня вигорання респондентів, високий та дуже високий рівні професійного вигорання мають 26,6% менеджерів із персоналу, 37% знаходяться у зоні підвищеного ризику (середній рівень вигорання), а 36,4% мають низький рівень вигорання (рис. 2).

Відомо, що до професійного вигорання найбільше схильні працівники, професійна діяльність яких передбачає умови гострої нестабільності та хронічного страху втрати робочого місця [11]. Довище зазначеного типу працівників можливо віднести працівників професії «менеджер із персоналу», які в умовах економіч-

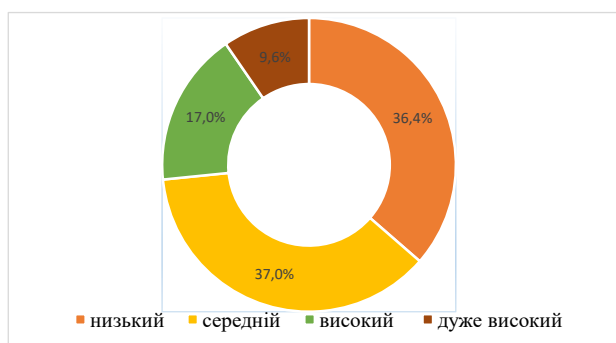


Рис. 2. Оцінка респондентами загального рівня професійного вигорання

них криз та скорочення персоналу також часто підпадають під скорочення. Результати нашого дослідження показують, що 29% опитаних бояться втратити роботу, 18,9% – важко відповісти, 33,3% – скоріше не бояться, і лише 18,9% зовсім не бояться залишитися без роботи.

Аналіз чинників впливу на рівень професійного вигорання показав, що спостерігається тенденція залежності вигорання від перевантаження працівників (48% респондентів не вистачає енергії, щоб постійно бути продуктивними). Окрім того, найбільший вплив на демотивацію менеджерів із персоналу чинять стресовість роботи (33,8%), комунікативне навантаження (21%), що зумовлює емоційну спустошеність і втому, та висока відповідальність роботи (21,1%). Додатковим демотивуючим чинником респонденти відзначили відсутність практики узгодження з ними управлінських рішень керівництвом, що спричиняє негативні наслідки у роботі та формування у них редукції професійних досягнень.

Ураховуючи результати дослідження, необхідно окреслити основні напрями профілактики та подолання професійного вигорання у менеджерів із персоналу. На нашу думку, вони мають розроблятися комплексно та включати заходи особистого, професійного та організаційного рівнів. На організаційному рівні позитивно на рівень вигорання впливає наявність в організації активностей із профілактики та подолання професійного вигорання (здебільшого це тренінги різної тематики та корпоративні заходи, супервізії, тренінги з вигорання та робота з психологом). Окрім того, важливими є регулярне планування та оцінювання діяльності, заходи з підвищення кваліфікації працівників та система нематеріальної мотивації [5, с. 48].

На професійному рівні для менеджерів із персоналу рекомендованими заходами з попередження проявів вигорання є:

- навчання ефективним стилям комунікацій та вирішення конфліктів;
- організація тренінгів із саморозвитку;
- програми особистісного та професійного зростання менеджерів із персоналу.

Як показало наше дослідження, перспективними наслідками професійного та кар'єрного зростання HR-менеджерів є підвищення змістовності та відповідальності їхньої праці, зниження комунікативного навантаження та емоційного виснаження, підвищення рівня значущості виконуваних функцій та попередження редукції досягнень, зниження проявів деперсоналізації або дегуманізації (за результатами дослідження 25% опитаних HR-менеджерів дратівливі й нетерплячі до колег або кандидатів).

Серед особистісних заходів профілактики вигорання вважаємо за доцільне виокремити такі: оволодіння прийомами саморегуляції та управління стресами; належна оцінка власних результатів роботи і досягнень; повноцінний відпочинок та зміна видів діяльності, дотримання балансу «робота – особисте життя»; комфортне та сприятливе облаштування робочого простору та зон відпочинку в компанії; формування у працівника ортобіотичних навичок, звичок у сфері здорового та активного способу життя та правильного харчування; особистісний розвиток і навчання впродовж життя.

Висновки. Професійне вигорання менеджера з персоналу є значною проблемою цієї сфери професійної діяльності, оскільки робота HR-менеджера пов'язана зі значним комунікативним навантаженням, високим рівнем стресу та відповідальності, різноманіттям виконуваних функцій та браком часових ресурсів, понаднормовою роботою. З іншого боку, для фахівців цієї професійної сфери характерні інтерес та захопленість роботою, її функціоналом, а важливими аспектами є підтримка керівництва, згуртованість колективу і визнання цінності їхнього професійного внеску у спільну справу.

Саме зазначені аспекти професійної діяльності необхідно враховувати у процесі впровадження корпоративних заходів профілактики професійного вигорання працівників та запобігання проявам вигорання на загальноорганізаційному рівні. Важливим є також формування у HR-менеджера відповідних компетентностей щодо профілактики професійного вигорання, адже в сучасних умовах саме професійність HR-менеджера, управлінський і психологічний супровід усіх процесів менеджменту персоналу мають запобігати професійному вигоранню інших категорій персоналу.

Список використаних джерел:

1. Agrawal S., Wigert B. Employee Burnout (2018). URL : <https://www.gallup.com/workplace/237059/employee-burnout-part-main-causes.aspx> (дата звернення: 10.0.2020).
2. Freudenberger H.J. (1974) Staff burnout. *Journal of Social Issues*. Volume 30. Issue 1. P. 159–165.
3. Maslach C., Goldberg J. (1998) Prevention of burnout: new perspectives. *Applied and Preventive Psychology*. № 7. P. 63-74.
4. Бойко В.В. Синдром «емоціонального вигорання» в професійному общении. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 105 с.
5. Аналітичний звіт за результатами дослідження «Оцінка рівня професійного вигорання працівників гуманітарної сфери» / Т.В. Брижоватий та ін. URL : https://www.prostir.ua/wp-content/uploads/2017/07/NGO-Forum_Burnout_Report_Final.pdf (дата звернення: 10.04.2020).
6. Войлісовська В. Психологічний супровід кадрової роботи: професійне вигорання. *Держслужбовець*. 2015. № 6. URL : <https://i.factor.ua/ukr/journals/ds/2015/june/issue-6/article-8787.html> (дата звернення: 10.04.2020).
7. Кім О.В., Бохонкова Ю.О. Формування захисних реакцій у психолога та професійне вигорання. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2019. № 2. С. 170–181. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tiprr_2019_2_16 (дата звернення: 10.04.2020).
8. Коновчук Н.С. Основні причини та профілактика професійного вигорання у менеджерів. *Правничий вісник Університету «КРОК»*. 2012. Вип. 14. С. 91–95. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pvuk_2012_14_20 (дата звернення: 10.04.2020).
9. Лєскова Л.Ф. Аналіз наукових підходів дослідження феномена професійного вигорання працівників соціальної сфери. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 6. Т. 2. С. 154–159.
10. Орел В.Е. «Феномен вигорання» в зарубіжній психології: емпірическое исследование и перспективы *Психологический журнал*. 2001. Т. 22. № 1. С. 90–101.
11. Попелюшко Р.П. Феномен «професійного вигорання» у практичних психологів. URL : elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1232/1/10.doc (дата звернення: 10.04.2020).
12. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. Санкт-Петербург : Речь, 2003. 448 с.
13. Шупта І.М. Способи профілактики та усунення професійної деформації управлінського персоналу. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2013. № 1(2 (7)). С. 311–317.

References:

1. Agrawal S., Wigert B. Employee Burnout (2018) Available at: <https://www.gallup.com/workplace/237059/employee-burnout-part-main-causes.aspx> (accessed 10 April 2020)
2. Freudenberger H.J. (1974) Staff burnout. *Journal of Social Issues*. Volume 30, Issue 1. pp.159-165.
3. Maslach C., Goldberg J. (1998) Prevention of burnout: new perspectives. *Applied and Preventive Psychology*. 7. pp. 63-74.
4. Boyko V.V. (1999) *Sindrom «emotsionalnogo vyigoraniya» v professionalnom obschenii* ["Burnout" syndrome in professional communication]. SPb.: Piter. (in Russian)
5. Bryzhovaty T.V., Volhina O.M., Halai A.O., Dmytriiev D.O. (2017) Analitichnyi zvit za rezultatamy doslidzhennia «Otsinka rinvnia profesiinoho vyhorannia pratsivnykiv humanitarnoi sfery». [Analytical report on the results of the study "Assessment of the level of professional burnout of humanitarian workers"]. Available at: https://www.prostir.ua/wp-content/uploads/2017/07/NGO-Forum_Burnout_Report_Final.pdf (accessed 10 April 2020)
6. Voilisoivska V. (2015) Psykholohichniy suprovod kadrovoy roboty: profesiine vyhorannia. [Psychological support of personnel work: professional burnout] *Derzhsluzhbovets*, № 6, Available at: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ds/2015/june/issue-6/article-8787.html> (accessed 10 April 2020)
7. Kim O.V., Bokhonkova Yu.O. (2019) Formuvannia zakhysnykh reaktsii u psykholoha ta profesiine vyhorannia [Formation of protective reactions in a psychologist and professional burnout.]. *Theoretical and applied problems of psychology*, № 2, pp. 170-181.
8. Konovchuk N. S. (2012) Osnovni prychny ta profilyaktyka profesiinoho vyhorannia u menedzheriv [Main causes and prevention of professional burnout in managers]. *Legal Bulletin of KROK University*, Vol. 14, pp. 91-95.
9. Lieskova L.F. (2017) Analiz naukovykh pidkhodiv doslidzhennia fenomena profesiinoho vyhorannia pratsivnykiv sotsialnoi sfery [Analysis of scientific approaches to the study of the phenomenon of professional burnout of social workers]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, Issue 6, Volume 2, pp. 154-159.
10. Orel V. E. (2001) «Fenomen vyigoraniya» v zarubezhnoy psihologii: empiricheskoe issledovanie i perspektivy ["The phenomenon of burnout" in foreign psychology: an empirical study and prospects] *Psychological Journal*, Issue 22, № 1, pp. 90–101.
11. Popeliushko R.P. (2013) Fenomen «profesiinoho vyhorannia» u praktychnykh psykholohiv [The phenomenon of "professional burnout" in practical psychologists]. Available at: elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1232/1/10.doc (accessed 10 April 2020)
12. Nikiforov G. S., Dmitrieva M. A., Snetkov V. M. (2003) Praktikum po psihologii menedzhmenta i professionalnoy deyatel'nosti [Workshop on Management Psychology and Professional Activities] SPb.: Rech (in Russian)
13. Shupta I. M. (2013) Sposoby profilyaktyky ta usunennia profesiinoy deformatsii upravlin'skoho personalu [Methods of prevention and elimination of professional deformation of management personnel] *Scientific works of Poltava State Agrarian Academy*, № 1 (2 (7)), pp. 311-317.

УДК 331.4:82

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-34>**Шепель Т. В.**кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський політехнічний коледж
Одеського національного політехнічного університету**Наконечна В. І.**викладач кафедри економіки,
управління та адміністрування,
Херсонський політехнічний коледж
Одеського національного політехнічного університету**Shepel Tetiana, Nakonechna Victoriia**

Kherson Polytechnic College Odessa National Polytechnic University

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ ТА МЕХАНІЗМ ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

У статті висвітлено сучасні чинники, що впливають на міграційний рух економічно активного населення України. Зосереджено увагу на проблемних питаннях, які є наслідком формування потужних трудових міграційних потоків. Визначено причини процесу зовнішньої міграції робочої сили. Проведено аналіз міграційного руху по регіонах України, акцентовано увагу на професійних здібностях українців за віком та статтю, які покидають територію країни в пошуках роботи, а інколи й постійного місця проживання. Акцентовано увагу на негативних та позитивних аспектах міграційних процесів. Досліджено економічні, соціальні та демографічні наслідки міграційного руху населення як важливого складника соціально-економічного розвитку країни. Визначено переваги та недоліки плинності трудових ресурсів за кордон. Запропоновано шляхи врегулювання даних проблем.

Ключові слова: міграція трудового населення, трудова міграція, економічно активне населення, міграційний рух, міграційний потік, міжнародна міграція.

SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF MIGRATION OF UKRAINE'S LABOR RESOURCES AND THE MECHANISM OF THEIR REGULATION

In the article the modern factors influencing the migration movement of economically active population of Ukraine are highlighted. Mechanisms of state regulation of migration processes are investigated. The purpose and tasks of the state administration bodies in this field are determined. The structure of a comprehensive mechanism for regulating external migration, the place and role of authorities, international non-governmental organizations, research institutions in studying the causes and forecasting the consequences of territorial redistribution of labor resources have been clarified. Attention is drawn to the problematic issues that result from the formation of powerful labor migration flows. The statistics of the main indicators, that affect labor migration, the relationship of regulatory optimization is characterized and migration policy, as well as the impact of regulatory policy on Ukraine's economic development strategy labor migration. The experience of state bodies, public and international non-governmental organizations in regulating the processes of labor migration in Ukraine and abroad is generalized, forms and means of coordination of their actions and deepening of cooperation are proposed. The causes of the process of external labor migration have been identified. The analysis of the migration movement in the regions of Ukraine is carried out, the attention is paid to the professional abilities of Ukrainians by age and gender, who leave the territory of the country in search of work, and sometimes permanent residence. Attention is drawn to the negative and positive aspects of migration processes. The economic, social and demographic consequences of the migration movement of the population are studied as an important component of the socio-economic development of the country. The legislative base of the state migration policy is analyzed, trends and ways of improving the mechanisms of state regulation of external migration are determined, practical recommendations are formulated, regarding its organizational and economic – administrative support. Advantages and disadvantages of labor flow overseas are identified. The solutions are suggested for solving these problems.

Keywords: labor migration, labor migration, economically active population, migration movement, migration flow, international migration.

JEL classification: J61, J63, J68, R23.

Постановка проблеми. Міграція населення являє собою складний суспільний процес, що впливає на різні боки соціально-економічного життя людства [1]. Вона спричиняє гострий дискурс у всьому світі, а враховуючи її соціодемографічну природу має виняткове гео економічне значення. Історичний досвід засвідчує, що її наслідки можуть давати про себе знати як у поточному, так і у відкладеному періодах, носити регіональний або ж загальнонаціональний характер, зумовлювати як негативні виклики, так і нові можли-

вості для процесів державотворення [2]. Сьогодні міжнародна міграція набуває все більших масштабів, водночас зростає і вимушена міграція. Причинами цього є економічні, політичні, екологічні проблеми тощо.

Міжнародна міграція є похідною соціально-економічних аспектів, які виявляються у сприянні подоланню бідності населення. Щомісячні суми грошових переказів міжнародних мігрантів, у країни їх походження щорічно зростають, а переважна їхня частина спрямовується в країни з низькими та середніми доходами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Причинам виникнення та наслідкам міграції трудових ресурсів присвячено чимало робіт. Найбільш вагомим дослідженням в аспекті економічних проблем регулювання міграції, представленим в працях таких українських учених, як: Н.П. Бортник, О.П. Волошин, Е.М. Лібанова, О.А. Малиновська, В.В. Онікієнко, О.Р. П'ятковська, С.І. Пирожков, О.В. Позняк, І.М. Прибиткова, М.Д. Романюк, У.Я. Садова, С.Г. Стеценко, В.С. Стешенко, О.У. Хомра та ін.

Здобутки вчених дуже часто використовувалися органами влади для врегулювання трудової міграції, але, на жаль, потік економічно активного населення за кордон тільки збільшився. Якщо певні наслідки не будуть врегульовані державними інститутами та органами влади, країна може втратити найцінніше – інтелектуально розвинений потенціал та перетворитися на сировинний придаток інших країн.

Мета статті полягає у дослідженні та визначенні причин потужного міграційного руху досвідченого, кваліфікованого населення країни та аналізі чинників, що на них впливають.

Вклад основного матеріалу. Міграція як суспільний феномен відіграє значну роль у модернізації економіки, держави, суспільства. З одного боку, вона є способом інноваційної організації життєдіяльності людей та чинником прогресу, з іншого – історичним викликом на шляху збереження власної ідентичності націй і народностей [2]. Тема міграції в Україні є дуже актуальною. Військові дії на Сході України та окупація Криму зумовили істотні зміни в динаміці та векторах міграційних потоків, спричинили появу абсолютно нових трендів як у міграційних процесах, так і стосовно демографії країни взагалі.

Демографічну ситуацію України формують багато чинників, які характеризують різні аспекти життєдіяльності людей. На неї впливає безліч різноманітних чинників, основними з яких є високий рівень смертності та низький рівень народжуваності, міграція працездатного населення тощо.

Міжнародна міграція робочої сили є процесом організованого або стихійного переміщення працездатного населення з однієї країни до іншої, викликана причинами різноманітного характеру. Більшість населення України мігрує в пошуках щастя, слави, визнання, економічної та соціальної захищеності [3]. Під впливом значних соціально-економічних проблем міграційні настрої населення зростають. Спробам вирішити життєві проблеми у спосіб працевлаштування за кордоном сприяють набутий українцями досвід роботи за межами держави, потужні міграційні мережі, що сформувалися впродовж останніх десятиліть.

Вплив трудової міграції на ринок праці неоднозначний. З одного боку, це – чинник, який послаблює тиск на нього. З іншого – відбувається значна нестача кадрів практично в усіх галузях народного господарства. Найсерйознішу проблему становить відтік інтелектуально розвиненого населення, що зумовлює погіршення якісних характеристик зайнятих на батьківщині.

Відтоку кадрового потенціалу за кордон сприяють:

– стабільний та порівняно високий рівень заробітної плати в основних міграційних центрах;

– незадовільні економічні та соціальні умови життя у своїй країні;

– можливості для реалізації особистості (табл. 1)

Нинішній стан міграційних процесів в Україні характеризується переважно зовнішньою міграційною активністю, значним відтоком населення за межі держави, високим рівнем інтенсивності та стрімким зростанням «трудова» поїздок за кордон. Сьогодні надзвичайно важливо зберегти людський, науковий та освітній потенціал країни. Окрім того, в Україні також відсутня програма залучення як іноземців, так і вітчизняних громадян. Саме за їх рахунок можливе сприяння інноваційному розвитку економіки країни, адже за рахунок інтегрованої частини іноземців, що отримали освіту в Україні, можливо формувати якісний ринок праці.

Нині кадрова політика перетворилася на найбільш дефіцитний чинник виробництва. Швидким ресурсом поповнення працездатного населення є міграція, що загострює конкуренцію між розвинутими державами за людські ресурси. Питання трудової міграції громадян України за кордон набуло загрозливих для економіки масштабів (сьогодні це найбільш масовий вид переміщень населення) [5]. Значна частина українців (42%) надає перевагу сусідній Польщі. З 01 січня 2018 р. там було введено нові правила, які дали змогу громадянам України, Білорусії, Вірменії, Грузії, Молдови та Росії працювати на території сусідньої західної держави дев'ять місяців протягом року. За рахунками Союзу підприємців і роботодавців Польщі, для підтримання зростання економіки необхідно було залучити додатково 5 млн трудових мігрантів (з усіх країн). Відкритість кордонів пов'язана з великою кількістю вакансій на ринку праці, основними причинами чого, крім зростаючої економіки, є трудова міграція поляків до країн Європи: Німеччини, Великобританії, Нідерландів та ін. (рис. 1) [6; 7].

Ринок праці в Україні характеризується відсутністю механізмів мобільного регулювання попиту та пропозиції робочої сили, зруйнованих системних стимулювання праці та структурою економічних орієнтирів, зменшенням чисельності й погіршенням якості трудових ресурсів. Як наслідок, зростають обсяги незайнятого населення, підривається довіра до влади, до вибраного шляху суспільного розвитку. Зростає соціальна напруженість через фінансове розшарування жителів, відсутність стабільної роботи та доходів. Саме низький рівень заробітної плати є найголовнішою причиною міграції українців. Заробітки працівників-мігрантів перетворилися на важливий чинник соціально-економічного розвитку. Низький рівень доходів змушує понад 80% трудових емігрантів з України шукати кращої долі за кордоном [8].

Одна із цілей імміграційної політики – захист національного ринку праці від неконтрольованого припливу іноземної робочої сили. Для її реалізації держави-імпортери застосовують заходи, що спрямовані на скорочення або запобігання імміграції, а також на скорочення іноземної робочої сили в країні перебування. Багато країн – імпортерів робочої сили реалізують державні програми стимулювання репатріації офіційно зареєстрованих іноземців, в яких переважають економічні (а не адміністративні) стимули, наприклад надання матеріальної допомоги та можливості отри-

мання професії. Україна має значну кількість своїх емігрантів і діаспору за кордоном. Маючи колосальний трудовий і фінансовий ресурс, вона могла б швидко та з невеликими фінансовими витратами запустити нову

імміграційну політику, спрямовану на повернення її емігрантів та їхніх коштів (заощаджень, інвестицій) [7].

Національні відмінності між рівнем заробітних плат є важливим та об'єктивним чинником трудової

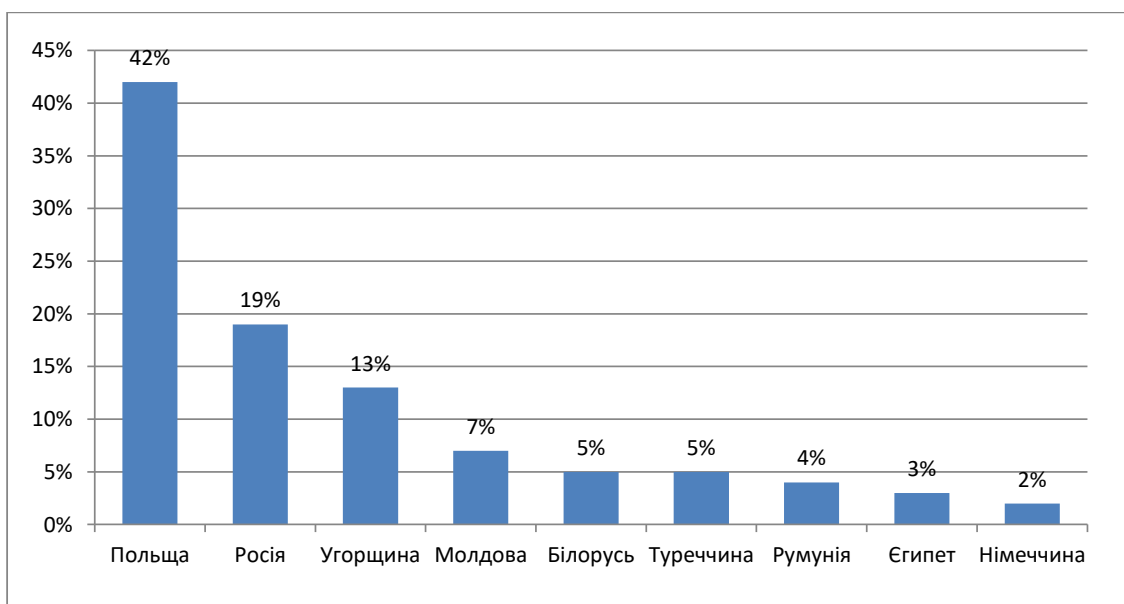


Рис. 1. Міграційні потоки українців

Джерело: розроблено авторами на основі [6; 7]

Таблиця 1

Плинність трудових ресурсів України станом на 2019 р.

	Кількість випадків прибуття	Кількість випадків вибуття	Міграційний приріст, скорочення (+,-)
Україна	576032	554520	21512
Вінницька	21049	23773	-2724
Волинська	14641	15638	-997
Дніпропетровська	34983	36409	-1426
Донецька	17304	24984	-7680
Житомирська	20231	21898	-1667
Закарпатська	7247	7747	-500
Запорізька	16761	18916	-2155
Івано-Франківська	16578	16310	268
Київська	59518	32175	27343
Кіровоградська	13364	16709	-3345
Луганська	7131	12071	-4940
Львівська	35083	33984	1099
Миколаївська	12534	14647	-2113
Одеська	38529	29454	9075
Полтавська	25659	25248	411
Рівненська	18563	21037	-2474
Сумська	16979	19229	-2250
Тернопільська	16232	16558	-326
Харківська	48296	42860	5436
Херсонська	11736	13810	-2074
Хмельницька	22232	22775	-543
Черкаська	18204	20336	-2132
Чернівецька	9627	9580	47
Чернігівська	13211	15207	-1996
м. Київ	60340	43165	17175

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

міграції. Провівши паралель між Україною та Нідерландами, можна побачити грошову прірву в розмірі близько 1 500 євро на місяць (рис. 2)

Отже, трудова міграція залишається важливим напрямом реалізації економічної активності працездатних громадян України та суттєвим джерелом валютних надходжень. Тобто міграційний капітал є потенційним джерелом фінансування українських родин.

Мігранти сприяють зростанню економіки в приймаючих країнах, беручись за роботу, яка вимагає великого внеску людських ресурсів і енергії, але вважається неprestижною в даному суспільстві. Таким чином, мігранти доповнюють місцеві трудові ресурси, а не конкурують із ними. Приймаючі країни не менш зацікавлені в притоці кваліфікованих фахівців серед мігрантів, які відіграють важливу роль у створенні комерційних підприємств і впровадженні інновацій, особливо у сферах, пов'язаних із науково-технічним прогресом [8]. Покидають територію України як представники робітничих професій (шахтарі, будівельники, водії, працівники сільського господарства), так і висококваліфіковані фахівці. Велика кількість науковців та фахівців (медичної, освітньої сфер), спеціалістів із вищою освітою покидає батьківщину через мізерну зарплатню та неможливість реалізувати свій потенціал (рис. 3) [5].

Зростання трудової міграції супроводжується певною переорієнтацією її потоків із традиційного східного напрямку, до Росії, на західний. Україна залишається пострадянським суспільством, де голови сімей є основними годувальниками. Саме чоловіки становлять переважну більшість у всіх типах міграції. Вони раніше починають здійснювати міграцію. Довгострокові трудові мігранти-жінки переважно овдовіли або розлучені, а тому повинні бути самодостатніми. З іншого боку, одружені трудові мігранти-жінки здебільшого мігрували разом зі своїми чоловіками (58%

порівняно з лише 27% одружених чоловіків-мігрантів). Даний прояв є негативним не лише в економічному, а й у соціальному плані, оскільки проблеми соціального сирітства відбиваються на формуванні особистості майбутніх громадян [5].

Інтенсивніше до міграцій залучається сільське населення, його частка становить 16,3% від загальної структури населення України. Міграційний приріст хоча й зростає, але це не є позитивним складником, адже більшість освіченого та працездатного населення України все одно покидає її територію, інколи навіть назавжди.

Згідно із Законом України «Про місцеве самоврядування» від 18.03.2020 [9], місцеві органи влади повинні виявляти проблеми задля регулювання міграції та спонукати державні інститути для їх подолання. На місцях потрібно затверджувати відповідні програми для реального впливу на темп міжнародної міграції. Тому як на місцевих, так і на державному рівнях потрібно переглянути фінансові потоки державного бюджету з формуванням потреб регулювання даних міграцій у регіонах країни.

Перехід до нового поділу праці став чинником небувалої міграції населення, котра в умовах ризиків і небезпек почала інституціоналізуватися, вимагати інфраструктурного супроводу гарантій трудових прав та свобод для людей з інших країн. Поступово виникло підґрунтя для появи перших конструкцій системи соціального захисту мігрантів, об'єктивним результатом якої є той чи інший рівень захищеності останніх [3].

У ХХІ ст. праця перетворюється на найбільш дефіцитний чинник виробництва, єдиним джерелом поповнення працездатного населення за умови демографічної кризи є міграція, конкуренція між розвинутими державами за людські ресурси загострюється, трудова міграція громадян України за кордон набула великих

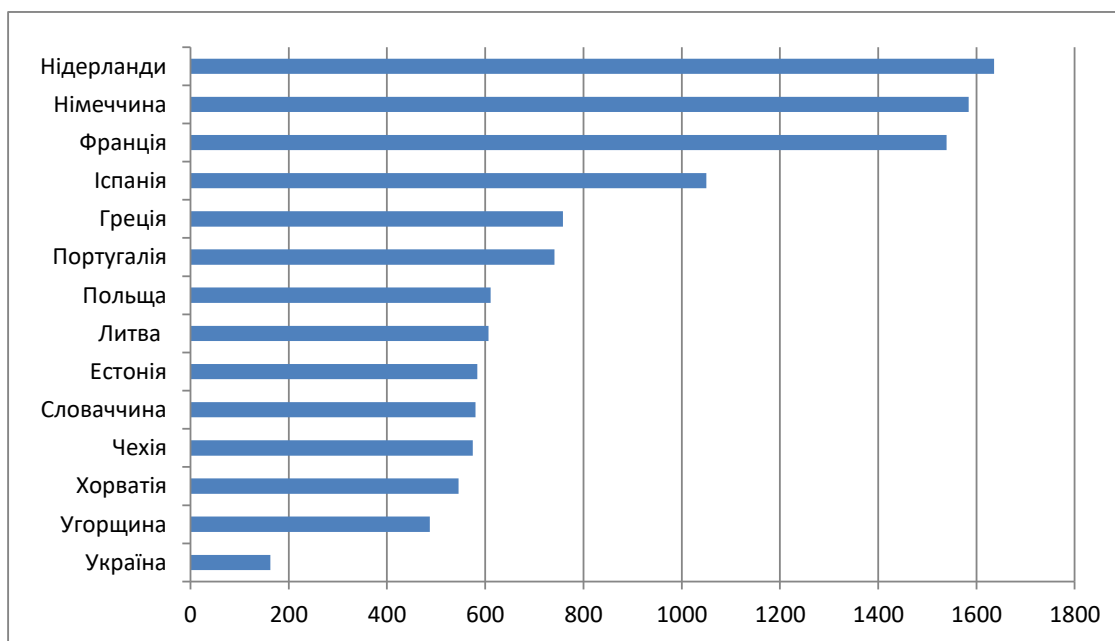


Рис. 2. Рівень мінімальної заробітної плати країн Європи, тис. євро

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

масштабів і є сьогодні найбільш масовим видом переміщень населення [5]. Сучасний стан міграційних процесів в Україні характеризується переважно зовнішньою міграційною активністю, значним відтоком населення за межі держави, високим рівнем інтенсивності та стрімким зростанням «трудових» поїздок за кордон. Для України надзвичайно важливо зберегти свій людський, науковий та освітній потенціал.

Із кожним роком чисельність українців, які перебувають за межею держави в пошуках роботи, тільки збільшується. Сьогодні мігрувати стало набагато легше, адже Україна отримала «безвіз» (табл. 2).

Аналізуючи динаміку руху трудового населення, визначено, що чисельність бажаючих покинути територію України в пошуках роботи за кордоном тільки зростає. Наведений аналіз потенційних трудових мігрантів свідчить про загострення проблем зайнятості населення та відтворення трудового потенціалу. При цьому найбільш ураженими безробіттям є жінки і молодь. За даними Державного комітету статистики України, чисельність мігрантів тільки зростала і станом на 2019 р. становила 1 051 тис осіб. Аналізований показник збільшився на 301 тис осіб (рис. 4).

Для України надзвичайно важливо зберегти свій людський, науковий та освітній потенціал. Для зменшення еміграції (особливо незаконної) необхідна система заходів, які матимуть чітке внутрішнє та зовнішнє спрямування. До них належать заходи щодо подолання

макроекономічної нестабільності, створення нових робочих місць, розширення іноземних інвестицій, розвитку сільських та міських територій, підтримки малих і середніх підприємств, поліпшення соціальних умов життя. Тому до пріоритетних завдань активної політики зайнятості в Україні належить проведення невідкладних заходів, стосовно врегулювання питань зайнятості українських громадян та зменшення їх відтоку за кордон.

Міграційна політика повинна бути розроблена спільно зі стратегією соціально-економічного розвитку країни на основі системного та комплексного підходу до створення привабливого інвестиційного клімату, відновлення довіри до влади та забезпечення високого рівня життя.

Масштаби, причини і наслідки міграційного руху населення впливають на стан розвитку трудового потенціалу країни. Крім кількісних втрат, із міграцією населення, пов'язані й якісні, оскільки в ній беруть участь здебільшого особи найбільш продуктивного віку, порівняно високого рівня освіти, відсутність яких в Україні негативно позначається на характеристиках її трудового потенціалу. Окрім зменшення відсотка працездатного населення, спостерігається депопуляція населення, знижується ймовірність створення нових молодих сімей. Більшість мігрантів працюють за кордоном за наймом, проте, за даними обстежень, трудовий контракт має лише третина з них, решта – усну

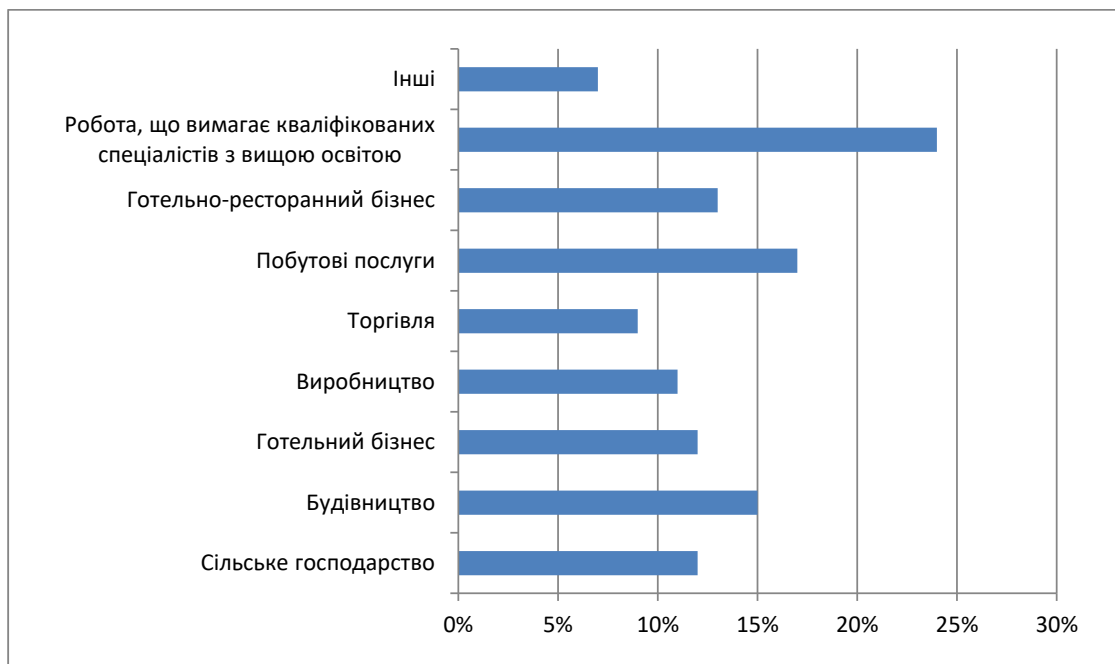


Рис. 3. Сфери зайнятості українських трудових мігрантів за кордоном станом на 2019 р.

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

Таблиця 2

Чисельність потенційних трудових мігрантів населення України за 2008–2019 рр.

Країна	Чисельність осіб, що працювали за кордоном (тис)						
	2008	2011	2015	2017	2019	2019 до 2006	
						(+; -)	%
Україна	750	504	516	915	1051	301	140

Джерело: розроблено авторами на основі [10]

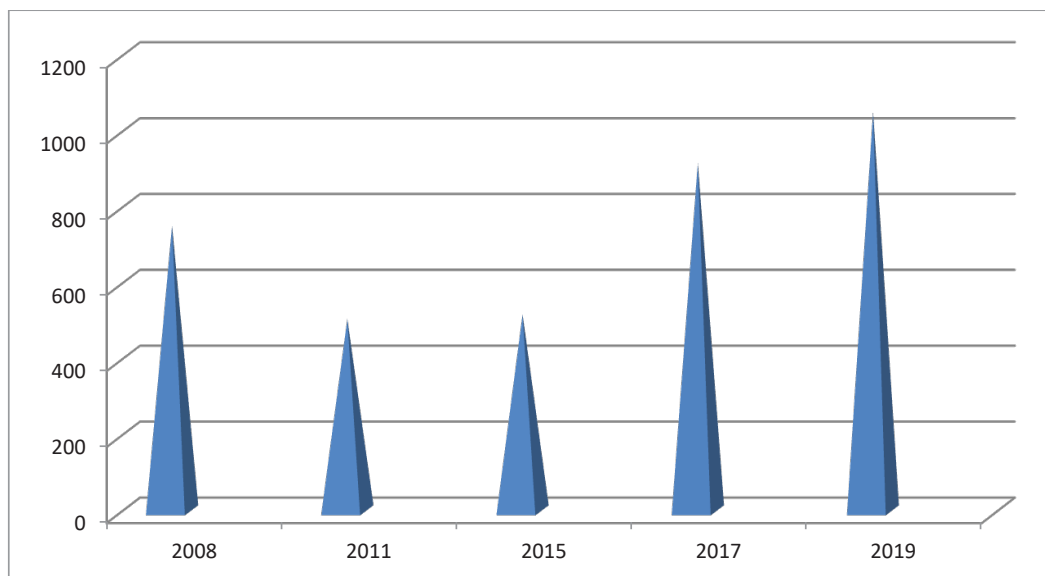


Рис. 4. Чисельність потенційних трудових мігрантів серед населення

Джерело: розроблено авторами на основі [10]

домовленість. Причому лише половина тих, хто має контракт, охоплена соціальним страхуванням.

Головна причина соціальної незахищеності – нелегальне працевлаштування, адже чверть заробітчан не мали жодних дозволів на проживання та працевлаштування в зарубіжній державі. Проте інколи позбавлені можливості скористатися своїми виплатами у соціальні фонди країн перебування й мігранти, які працюють цілком легально. На перешкоді – відсутність міждержавних угод про соціальне страхування. Для врегулювання питання пенсійного забезпечення українців, котрі працюють у країнах, з якими міждержавні угоди відсутні, а також тих, кого не охоплено соціальним страхуванням через нелегальну працю за кордоном, в Україні запроваджено порядок добровільного пенсійного страхування [11].

Економічні наслідки трудової міграції мають неабиякий вплив на економіку країни, але держава не повинна стояти осторонь і соціальних проблем. Основними її наслідками є загострення проблем «соціального сирітства» та дистанціювання родин, зростання кількості розлучень; зростання чисельності осіб, не мотивованих до економічної активності; дистанціювання батьків та дорослих дітей, що спричиняє проблеми утримання та догляду осіб похилого віку; зростання ризиків потрапляння мігрантів у схеми торгівлі людьми.

Основна частка трудових мігрантів – це особи, які мають високі якісні характеристики трудового потенціалу (фізіологічні, демографічні, освітні тощо), тобто Україна внаслідок міграційних процесів утрачає найпродуктивнішу частину економічно активного населення, що має негативні віддалені наслідки та зумовлює несприятливі перспективи розвитку трудового потенціалу. Найнесприятливіші наслідки трудової міграції пов'язані з тим, що працевлаштування українців за кордоном є переважно нелегальним. Це зумовлює непоодинокі випадки порушення їхніх людських та трудових прав, аж до підневільної праці, сексуальної експлуатації та ін. [11].

Трудова міграція має суттєвий вплив на майбутній розвиток подій в Україні як у соціальному, так і в економічному житті.

Позитивними ознаками трудової міграції є:

- підвищення кваліфікації іммігрантів, які повертаються назад до батьківщини;
- зростання ВВП за рахунок грошових переказів іммігрантів;
- підвищення рівня добробуту сімей мігрантів;
- послаблення напруги на місцевому ринку праці;
- інвестиції потенційних мігрантів в освіту для забезпечення свого навчання і можливості отримати роботу за кордоном тощо.

Негативні ознаки трудової міграції:

- спад темпів економічного розвитку;
- зростання інфляції;
- посилення залежності від іноземного попиту не лише на товари, а й на робочу силу;
- посилення навантаження на соціальний фонд;
- гальмування розвитку науки, промисловості, медицини;
- демографічні втрати та старіння населення тощо.

Висновки. Аналіз причин та масштабів, що спонукали до зростання зовнішньої міграції України, дав змогу встановити соціально-економічні наслідки активізації еміграційних процесів. Соціальні наслідки полягають у депопуляції населення, що провокують зниження рівня народжуваності через міграцію осіб репродуктивного віку, старіння населення, що провокує підвищення навантаження на пенсійний фонд.

Унаслідок зростання міграції відбуваються корінні зміни в зайнятості населення на батьківщині; зростає кількість осіб, які не залучені до виробничої діяльності вдома. Країна не в змозі забезпечити роботою тих людей, котрі бажать і спроможні працювати. Потребує значної уваги держави: поширення студентської міграції та міграції випускників; зниження рівня фіскальних надходжень; зростання тіньового сектору економіки через тінізацію фінансових потоків горошкових переказів мігрантів та ін.

Для зменшення мірації в Україні необхідна система заходів із боку держави, яка матиме чітке внутрішнє та зовнішнє спрямування. Саме за рахунок подолання макроекономічної нестабільності, створення нових робочих місць, розширення іноземних інвестицій, роз-

витку сільських та міських територій, підтримки малих і середніх підприємств, поліпшення соціальних умов життя, удосконалення системи вищої освіти можливо зупинити міграційний рух та переорієнтувати його на потреби національного та регіональних ринків праці.

Список використаних джерел:

1. Сучасний тлумачний словник української мови: 50 000 слів / за заг. ред. д-ра філол. наук. проф. В.В. Дубічинського. Харків : Школа, 2006. 832 с.
2. Міграційні явища та процеси: поняття, методи, факти : довідник / У.Я. Садова та ін. ; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; 2-е вид., доп. і перероб. Львів, 2018. 226 с. URL : <http://ird.gov.ua/irdp/p20180801.pdf> (дата звернення: 24.03.2020).
3. Лиховід Н.О. Дослідження наслідків та ефектів міграційних процесів України – 2017. URL : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1058> (дата звернення: 23.03.2020).
4. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.03.2020).
5. Малиновська О.А. Міграційна політика Європейського Союзу: виклики та уроки для України. Київ : НІСД, 2014. 48 с.
6. Демографія та соціальна економіка / Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи. URL : <https://idss.org.ua/index> (дата звернення: 31.03.2020).
7. Масштаби міграції постійно ростимуть – Е.М. Лібанова. URL : https://censor.net.ua/ua/news/3164943/chyselnist_postiyinogo_naselennya_ukrayiny_3840 mln_osib_za_kordonom_pratsyuye_v_seredomu_3 mln_dyrektorka (дата звернення: 01.04.2020).
8. Закон України «Про місцеве самоврядування», зі змінами та доповненнями від 18.03.2020 № 280/97-ВР / Верховна Рада України.
9. Міграція в Україні: факти і цифри / Міжнародна організація з міграції МОМ. Представництво в Україні. 2016. URL : http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf (дата звернення: 24.03.2020)
10. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми: Україна, Молдова, Білорусь та Грузія / Представництво міжнародної організації з міграції в Україні. 2019. URL : http://iom.org.ua/sites/default/files/iom_regional_ct_survey_2019_ukr_print.pdf (дата звернення: 23.03.2020).
11. Аналіз міграції висококваліфікованих кадрів і міграційної політики України – 2018 / ГО «Агенція Європейських Інновацій». URL : <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Analiz-migratsiyi-i-migratsijnoyi-polityky-Ukrayiny.pdf> (дата звернення: 25.03.2020).

References:

1. V.V. Dubichinsky (2006) Suchasnyy tлумachnyy slovnyk ukrayins'koyi movy: 50000 sliv [Modern Ukrainian Dictionary of Interpretation: 50000 words]. VD "Shkola", 2006, 832 p.
2. V.Ya.Sadova, R.T. Tesluk, M.M. Biel, O.T. Rindzak, O.P. Mulsk and others (2018) Migrantsiyi yavlyshcha ta protsesy: ponyattya, metody, fakty: dovidnyk [Migration Phenomena and Processes: Concepts, Methods, Facts]. State Institution «Institute of Regional Studies named after M.I. Dolishny NAS of Ukraine»; 2nd ed., Lviv, 2018, – 226 p. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20180801.pdf> (accessed 24. 03. 2020)
3. Likhovid N.O. (2017) Doslidzhennya naslidkiv ta efektyv migrantsiynykh protsesiv Ukrayiny [Research on the consequences and effects of migration processes in Ukraine]. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1058> (accessed 23.03.2020)
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Sotsialni indykatory rivnia zhyttia naseleння [Social indicators of living], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 23.03.2020)
5. Malinovskaya O.A. (2014) Migrantsiyna polityka Yevropeys'koho Soyuzu: vyklyky ta uroky dlya Ukrayiny [EU Migration Policy: Challenges and Lessons for Ukraine]. NISD. 48 p.
6. Institute of Demography and Social Research I.M. Ptuhy (2019) Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika [Demography and Social Economics] URL: <https://idss.org.ua/index> (accessed 31.03.2020)
7. E.M. Libanova (2019) Masshtaby migrantsiyi postiyino rostymut' [The scale of migration will continue to grow]. 12.12.2019. – Censor.net. URL: https://censor.net.ua/ua/news/3164943/chyselnist_postiyinogo_naselennya_ukrayiny_3840 mln_osib_za_kordonom_pratsyuye_v_seredomu_3 mln_dyrektorka (accessed 01.04. 2020)
8. Law of Ukraine "On Local Self-Government in Ukraine", as amended on 18.03.2020 № 280/97-VR / Verkhovna Rada of Ukraine.
9. International Organization for Migration IOM (2016) Migrantsiya v Ukrayini: fakty i tsyfyry [Representation in Ukraine Migration in Ukraine: Facts and Figures] 2016 URL:http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_pres.pdf (accessed 24.03. 2020)
10. Representation of an international organization on migration in Ukraine (2019) Doslidzhennya z pytan' migrantsiyi ta torhivli lyud'my: Ukrayina, Moldova, Bilorus' ta Hruziya [Studies on Migration and Trafficking in Human Beings: Ukraine, Moldova, Belarus and Georgia] 2019. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/iom_regional_ct_survey_2019_eng_print.pdf (accessed 23.03.2020)
11. Fogel H.E. (2018) Analiz migrantsiyi vysokokvalifikovanykh kadrov i migrantsiynoyi polityky Ukrayiny [Analysis of Migration of Highly Qualified Personnel and Migration Policy of Ukraine]. NGO "European Innovation Agency" URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Analysis-migratsiyi-i-migratsijnoyi-polityky-Ukrayiny.pdf> (accessed 25.03.2020)

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.713

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-35>

Алексєнко Л. М.

доктор економічних наук, професор,
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4840-0188>

Alekseyenko Lyudmyla

Ivano-Frankivsk Research and Development Institute
of Management Ternopil National Economic University

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ
В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

У статті піднімаються питання, які визначають теоретико-емпіричні засади доцільності перегляду й наповнення новим змістом державного регулювання ринків фінансових послуг (спліт). Рух капіталів в умовах просторового розвитку економік приводить до поступового нівелювання розходжень у наданні фінансових послуг залежно від способів залучення фінансування, а саме за допомогою банківських послуг або ринку цінних паперів. Це потребує модернізації взаємодії елементів банківського бізнесу та визначення передбачуваності функціонування національного фінансового ринку. Перспектива ефективного розвитку фінансового ринку полягає в нерозривному зв'язку та причинно-наслідковій зумовленості узгодження дій держави та професійних учасників цього ринку в процесі своєчасної реалізації нормативно-правових положень про спліт.

Ключові слова: державне регулювання, банківський бізнес, фінансовий ринок, просторовий розвиток економіки, фінансова невизначеність, спліт.

STATE REGULATION OF BANKING BUSINESS
UNDER MODERNIZATION OF THE FINANCIAL MARKET

The article deals with the problems of theoretical and empirical scientific research of institutional principles of reviewing and filling of state regulation of banking business with new content under formation of the developed banking system. The theoretical and methodological bases of the study are dialectical, system-logical and complex methods of scientific cognition, which have made it possible to ensure the validity and justification of conclusions and recommendations. The practical relevance of the study is that the fundamental tenets of the financial theory, the Strategy of Ukrainian Financial Sector Development until 2025, the NBU Strategy and Action Program for 2020, the main provisions of the USAID Financial Sector Transformation Project allow, in the current context, the modernization of Ukraine's financial sector to formulate proposals for creation of an effective system of state regulation of banking business. The basic theoretical and methodological approaches to justification are systematized: necessity of making non-standard decisions in banking business in accordance with optimization of banking process and modernization of the financial market; the essence of state regulation of banking business and clarifying its role in ensuring the stability, consistency and reliability of banking activities, protection of depositors' interests; systematization of the approaches of state regulators to the intentions to enforce the provisions of the Split Law; reform of the system of certification of asset managers and stock market specialists. It is argued that in order to increase the stability and efficiency of the banks and the banking system, it is necessary to improve the transmission mechanism by: ensuring an increase in the share of derivatives in the volume of bank customers' operations in the currency market of Ukraine; an increase in the average daily volume of the secondary market of the domestic government bonds; ensuring an increase in the daily volume of government repo operations with the domestic government bonds. The sequence of financial market modernization will help to systematize the development of financial services and the financial system as a whole.

Keywords: state regulation, banking business, financial market, spatial economic development, financial uncertainty, split.

JEL classification: E58, G18.

Постановка проблеми. Становлення й розвиток національного банківського бізнесу відбуваються у складних умовах реформування економіки держави та модернізації фінансового ринку. Орієнтація України на пріоритетність європейської інтеграції потребує зваженої грошово-кредитної політики, спроможної відстояти інтереси вітчизняних банків і банківських об'єднань під час входження у налагоджену ринкову систему. Директор-розпорядник МВФ Крістіаліна Георгієва визнає,

що геополітична напруженість зумовлює непевність у тому, що торговельне перемир'я приведе до довготермінового миру, а також можливостей державної політики щодо спроможності попередження розчарувань населення. Відповідно, невизначеність перспектив послабляє «впевненість підприємців, інвестиції й зростання» [1]. У цих умовах міжнародні фінансові інституції мають сприяти «стратегії передачі» знань, ресурсів та реалізації політики регулювання.

Основні засади функціонування економіки висувають на перший план формування науково обґрунтованої концепції розвитку фінансового сектору, зокрема банківського бізнесу та його ролі в організації грошово-кредитних відносин. Метою Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року є активізація реформування та розбудови національного фінансового сектору згідно з передовими міжнародними практиками та імплементаційними заходами, які визначає Угода про асоціацію між Україною та ЄС, а також міжнародними зобов'язаннями України [2]. Це передбачає очевидні переваги для банківського бізнесу, а саме зростання конкурентоспроможності фінансових послуг, забезпечення диверсифікації, підтримки платоспроможності та підвищення ефективності банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі вітчизняні й зарубіжні вчені особливу увагу приділяють дослідженню вдосконалення банківського нагляду та регулювання діяльності вітчизняних банків [3; 4, с. 48–52; 5, с. 183–190; 6, с. 129–132; 7, с. 853–856; 8], розподілу регуляторних функцій на фінансових ринках [1; 2; 9]. Вчені-експерти МВФ у праці «Передача грошово-кредитної політики на ринки, що розвиваються, та економіки, що розвиваються» (2020 рік), досліджуючи проблематику залежності реалізації грошово-кредитної політики від процентних ставок, інфляції та виробництва, визначили, що сучасна грошово-кредитна політика має більше значення для монетарної політики, ніж для розвитку фінансового ринку [9].

Мета статті. Незважаючи на досить ґрунтовні наукові праці з досліджуваної тематики, є низка питань, що потребують поглибленого дослідження, зокрема виявлення та осмислення сутності державного регулювання банківського бізнесу в умовах формування розвиненої банківської системи, яке має ґрунтуватись на сучасних теоретичних і методологічних засадах ринкової економіки та фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Розширення фінансової діяльності банків та масштабів міжнародних банківських операцій і структур потребує нового корпоративного стилю, а також вираженого підходу з боку національних центральних банків та міжнародних регуляторів. У цьому контексті особливої уваги заслуговує фундаментальне дослідження «Вплив конфлікту та політичної нестабільності на банківські кризи в країнах, що розвиваються» (2020 рік) щодо впливу конфліктів та політичної нестабільності на посилення банківських криз у країнах, що розвиваються. Аргументовано, що ці події в одній країні зумовлюють виникнення фінансових криз і можуть мати негативний вплив на банківські системи сусідніх країн [3].

Для попередження фінансових потрясінь Міжнародний валютний фонд розробляє додаткові рекомендації щодо подальших дій в умовах, які можуть стати більш важкими, ніж під час світових фінансових криз [1]. Суб'єкти господарювання й громадяни можуть зіштовхнутися з різким скороченням доходів і потенційним банкрутством. Відповідно, зростає тиск на банківську систему, а неминучим може стати дефолт по боргових зобов'язаннях.

В умовах фінансових дисбалансів директивні органи більшості країн мають продемонструвати коор-

динацію дій, об'єднати зусилля для розроблення необхідної нормативно-правової основи для фінансового сектору, а саме підвищення мінімальних стандартів якості й величини банківського капіталу, ліквідності, а також підтримку буферних резервів вище певного мінімуму, щоб їх можна було безпечно використовувати в умовах економічних стресів. Поділяємо точку зору вітчизняних вчених-економістів, які вважають, що сучасна економіка вимагає прийняття нестандартних рішень у банківській сфері, відповідно, модернізація та оптимізація банківських процесів, послуг, підвищення якості обслуговування разом з низькими витратами обігу є запорукою успішного розвитку банків в умовах фінансової нестабільності [7, с. 856].

Основні засади функціонування економіки висувають на перший план формування науково обґрунтованої концепції розвитку банківського бізнесу та його ролі в модернізації фінансового ринку. Зауважимо, що проблематика збалансування портфеля інвесторів є особливо актуальною для країн Європейського Союзу. У 2019 році інвестори Євросоюзу (інвестиційні фонди та домогосподарства) зменшили обсяги придбання цінних паперів, націлених на програми державного сектору та інших боргових цінних паперів у євро, на інструменти зовнішнього боргу, зокрема на державні суверенні боргові цінні папери, випущені розвиненими країнами не Євросоюзу [10]. Це впливає на діяльність банків та інших учасників національних фінансових ринків, оскільки боротьба за клієнтів приводить до міжнародної експансії, консолідації фінансових активів, диверсифікації продуктів. Провідні науковці в сегменті банківського регулювання визначають, що діагностування фінансових потоків банківської системи та окремих банків є важливою складовою частиною системи економічної безпеки в ринковій економіці [4, с. 48].

Доцільно визначити передбачуваність взаємодії елементів банківського бізнесу в умовах просторового розвитку економіки. По-перше, фінансова глобалізація суперечливим чином впливає на банківський бізнес, оскільки постійно відбуваються переоцінка економічних процесів, перегляд базових концепцій і пропонування прогнозів. По-друге, сучасний банківський бізнес залежить від макроекономічного розвитку та політики НБУ. Державні регулятори визначилися із заходами щодо своєчасного забезпечення реалізації постулату закону про спліт.

Діяльність банків регламентує та контролює Національний банк України [11]. Передбачені функції та операції, які постійно здійснюють банківські установи, що робить більшість процесів функціонування банківського бізнесу постійними та дає змогу розробляти зважену грошово-кредитну політику [12]. Загалом діяльність банківської системи підпорядкована цілям економічної політики держави й полягає в наданні економіці країни «специфічного товару – грошей» [5, с. 185].

З позицій наукового методу пізнання визначення поняття є відправною точкою дослідження будь-якого явища чи процесу. Важливою є реалістична оцінка понять «регулювання» та «державне регулювання банківського бізнесу» на основі визначення їх сутності, характерних ознак та специфіки здійснення. Термін «регулювання» в універсальному словнику-

енциклопедії має яскраво виражену дефініцію як вплив на певний процес задля зменшення відхилення його перебігу від бажаного [13]. Термін «державне регулювання банківської діяльності» включає сукупність економіко-правових форм, методів та інструментів, які використовує держава в процесі регулювання та за допомогою яких здійснює вплив на суб'єктів грошово-кредитного ринку [8].

Наукове дослідження державного регулювання банківського бізнесу ґрунтується на певній методології, яка включає сукупність процедур, методів і технік. Методологія дослідження дає змогу виявити сутність, різноманітність форм прояву економічних процесів та явищ, характерних для банківського бізнесу. Методологія економічного дослідження державного регулювання банківського бізнесу дає змогу відстежувати взаємозв'язки й взаємозалежності учасників процесу регулювання, тенденції та ефективність підготовлених рекомендацій. Провідні науковці в сегменті банківського регулювання виділяють такі основні принципи, на яких має ґрунтуватися банківський бізнес (банківська система), як принципи справедливості, достатності, послідовності, надійності, еластичності [6, с. 131]. Відповідно, державне регулювання банківського бізнесу має забезпечувати стабільність, послідовність і надійність банківської діяльності, а також захист інтересів вкладників.

У 2020 році Національний банк України в умовах системної модернізації фінансового ринку отримав розширення свого мандату щодо підвищення фінансової грамотності, здійснення нагляду та регулювання діяльності частини небанківських установ, а також підвищення ефективності захисту прав споживачів фінансових послуг. Крім того, додано новий вид інтервенції на умовах «своп» з купівлі/продажу/обміну іноземної валюти; здійснено перехід на міжнародні торгові системи (Bloomberg) у процесі розміщення Міністерством фінансів України ОВДП тощо [14]. Отже, НБУ розширює можливості валютного регулювання ринку.

Проблематика вдосконалення державного регулювання банківського бізнесу в умовах модернізації фінансового ринку потребує конкретних науково-методичних розробок з урахуванням інтересів і завдань інших учасників фінансової екосистеми. По-перше, Верховна Рада України 12 вересня 2019 року ухвалила закон про вдосконалення функцій державного регулювання ринків фінансових послуг (спліт). Протягом перехідного періоду (до 1 липня 2020 року) відбудеться передача функцій регуляторів (процедури правозастосування, подання звітності, порядку надання адміністративних послуг). По-друге, у процесі впровадження спліта здійснюватиметься консолідація функцій щодо регулювання фондів фінансування об'єктів будівництва, здійснення операцій з нерухомістю, недержавних пенсійних фондів. По-третє, в рамках Меморандуму про виконання положень закону про спліт Нацкомфінпослуг має передати НКЦПФР усю документацію, бази даних, інформаційні системи тощо.

Зважаючи на вищенаведені позиції, можемо узагальнити, що до інституційних проблем перегляду й наповнення новим змістом державного регулювання

ринків фінансових послуг (спліт), зокрема банківського бізнесу, доцільно віднести розвиток ліквідних ринків фінансових інструментів (корпоративних акцій та облігацій, деривативів), дерегуляцію ринків небанківських фінансових послуг з низьким рівнем ризиків, забезпечення дієвого правового регулювання страхових посередників, кредитних спілок, надання різноманітних послуг фінансового лізингу, а також валютну лібералізацію, модернізацію біржової та депозитарної інфраструктури.

Перспективи розвитку фінансового ринку залежать від узгодження дій держави та професійних учасників ринку [14], тобто адаптації ініціатив кожної зі сторін з урахуванням того, що розвиток фінансових послуг як інструменту залучення інвестицій в економіку та стабілізація соціально-економічного розвитку країни нерозривно пов'язані. Крім того, НКЦПФР у рамках Проєкту USAID «Трансформація фінансового сектору» та представників саморегульованих організацій здійснює реформування системи атестації керуючих активами й фахівців фондового ринку, зокрема розроблення нової Програми кваліфікаційного іспиту.

Висновки. Стратегія модернізації національного фінансового ринку, скерована на зміцнення фінансової стабільності, розширення фінансової інклюзії та впровадження фінансових інновацій, актуалізує такі позиції розвитку державного регулювання банківського бізнесу. По-перше, негативно вплинула на розвиток вітчизняного банківського бізнесу політико-економічна та військова нестабільність, яка зумовлює загальну соціально-економічну дестабілізацію в суспільстві. В умовах фінансової глобалізації відбуваються переоцінка економічних процесів, перегляд базових концепцій і пропонувані прогнозів, тому слід враховувати суперечності й передбачуваність взаємодії елементів банківського бізнесу. По-друге, сучасний банківський бізнес залежить від політики НБУ та розвитку фінансових ринків. Державні регулятори зацікавлені в реалізації положень закону про спліт та дотриманні етичних норм у професійній діяльності в процесі розроблення професійною спільнотою Кодексу професійної етики учасників фондового ринку. За цих умов великого значення набуває дослідження теоретичних і практичних питань розвитку банківського регулювання та на консолідованій основі застосування міжнародних стандартів формування й розвитку інфраструктури ринків капіталу (вимог EMIR, PFM, MIFIR, CSDR, MIFID II), регулювання страхової діяльності відповідно до положень Solvency II та основних принципів IAIS. По-третє, для підвищення стабільності та ефективності діяльності банку та банківської системи необхідно активізувати створення умов для розвитку фінансового ринку задля покращення дієвості трансмісійного механізму за рахунок зростання щоденного обсягу операцій РЕПО з ОВДП за рік, збільшення частки деривативів у загальному обсязі операцій клієнтів банківських установ, активізації середнього щоденного обсягу вторинного ринку ОВДП. Послідовність модернізації фінансового ринку буде сприяти систематизації розвитку фінансових послуг та фінансової системи загалом.

Список використаних джерел:

1. Georgieva K. Finding Solid Footing for the Global Economy. URL: <https://blogs.imf.org/2020/02/19/finding-solid-footing-for-the-global-economy> (дата звернення: 19.02.2020).
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року (концепція). URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/regulyatori-financevogo-rinku-zatverdili-strategiyu-rozvitku-financevogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku> (дата звернення: 02.02.2020).
3. Ali C., Montfort M., Rasmané O., Sandrine S. The Impact of Conflict and Political Instability on Banking Crises in Developing Countries. *Working Paper*. 2020. No. 19/41. 40 p.
4. Кузьомін О.Я., Коц Г.П., Ляшенко В.В. Сучасні методи аналізу функціонування банків: розв'язання проблемних аспектів. *Всхідно-Європейський журнал передових технологій*. 2010. № 5/3 (48). С. 48–52.
5. Д'яконова І.І. Поняття банківської системи та особливості банківської системи України. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2008. № 1. С. 183–190.
6. Бочарова А.С. Теоретичні аспекти функціонування банківського сектору національного господарства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 11. Ч. 1. С. 129–132.
7. Москальов А.А., Попова Е.М. Моніторинг сучасного стану банківської системи України та впровадження іноземного досвіду для її виходу з кризового стану. *Young Scientist*. 2018. № 10 (62). С. 853–856.
8. Кузнєцова С.А., Болгар Т.М., Пестовська З.С. Банківська система : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 400 с.
9. Monetary Policy Transmission in Emerging Markets and Developing Economies / L. Brandao-Marques, R.G. Gelos, Th. Harjes, R. Sahay, Y. Xue. *Working Papers*. 2020. WPIEA2020035. 54 p.
10. Bergant K., Fidora M., Schmitz M. International Capital Flows at the Security Level – Evidence from the ECB's Asset Purchase Programme. *Working Paper*. 2020. No. 20/46. 46 p.
11. Про Національний банк України : Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 21.01.2020).
12. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 22.01.2020).
13. Універсальний словник-енциклопедія. URL: <http://slovopedia.org.ua/29/53407/19359.html> (дата звернення: 22.01.2020).
14. Стратегія Національного банку України. Програма дій 2020. Київ : Національний банк України, 2020. 21 с.

References:

1. Kristalina Georgieva. Finding Solid Footing for the Global Economy (2020). Available at: <https://blogs.imf.org/2020/02/19/finding-solid-footing-for-the-global-economy> (accessed: 19 February 2020).
2. Konceptija (2020). Strateghija rozvytku finansovogho sektoru Ukrajinu do 2025 roku [Strategy of development of the financial sector of Ukraine till 2025]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/news/regulyatori-financevogo-rinku-zatverdili-strategiyu-rozvitku-financevogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku> (accessed: 02 February 2020) (in Ukrainian).
3. Compaoré Ali, Mlachila Montfort, Ouedraogo Rasmané, Sourouema Sandrine (2020). The Impact of Conflict and Political Instability on Banking Crises in Developing Countries. *Working Paper*. No. 19/41, 40 p. (accessed: 28 February 2020).
4. Kuzjomin O.Ja., Koc Gh.P., Ljashenko V.V. (2010). Suchasni metody analizu funkcionuvannja bankiv: rozv'jazannja problemnykh aspektiv [Modern methods of analyzing the functioning of banks: solving the problematic aspects]. *Vsytchno-Evropejskij zhurnal peredovykh tekhnologij*, vol. 5/3, no. 48, pp. 48–52 (in Ukrainian).
5. D'jakonova I.I. (2008). Ponnattja bankivskojji systemy ta osoblyvosti bankivskojji systemy Ukrajinu [The concept of the banking system and features of the banking system of Ukraine]. *Visnyk Sums'kogho derzhavnogho universytetu. Serija "Ekonomika"*, vol. 1, pp. 183–190 (in Ukrainian).
6. Bocharova A.S. (2018). Teoretychni aspekty funkcionuvannja bankivskogho sektoru nacional'nogho ghospodarstva [Theoretical aspects of functioning of the banking sector of the national economy]. *Naukovyj visnyk Kherson'skogho derzhavnogho universytetu*, vol. 11, no. 1, pp. 129–132 (in Ukrainian).
7. Moskaljov A.A., Popova E.M. (2018). Monitoryng suchasnogho stanu bankivskojji systemy Ukrajinu ta vprovadzhenja inozemnogho dosvidu dlja jiji vykhodu z kryzovogho stanu [Monitoring of the current state of the banking system of Ukraine and introduction of foreign experience to overcome the crisis]. *Young Scientist*, vol. 10, no. 62, pp. 853–856 (in Ukrainian).
8. Kuznjecova S.A., Bolghar T.M., Pestovs'jka Z.S. (2014). *Bankiv'sjka sistema. Navch. posibnyk* [Banking system. Educational textbook]. Kyjiv : Centr uchbovovi literatury, 400 pp. (in Ukrainian).
9. Brandao-Marques Luis, Gelos R.G., Harjes Thomas, Sahay Ratna, Xue Yi (2020). Monetary Policy Transmission in Emerging Markets and Developing Economies. *Working Papers*, WPIEA2020035, 54 pp. (accessed: 21 February 2020).
10. Bergant Katharina, Fidora Michael, Martin Schmitz (2020). International Capital Flows at the Security Level – Evidence from the ECB's Asset Purchase Programme. *Working Paper*. No. 20/46, 46 p. (accessed: 28 February 2020).
11. Verkhovna Rada Ukrajinu (1999). Pro Nacional'nij bank Ukrajinu: Zakon Ukrajinu vid 20.05.1999 r. No. 679-XIV [About the National Bank of Ukraine. The Law of Ukraine from 20.05.1999 No. 679-XIV]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (accessed: 21 January 2020) (in Ukrainian).
12. Verkhovna Rada Ukrajinu (2000). Pro banky i bankiv'sjku dijalnistj: Zakon Ukrajinu vid 07.12.2000 r. No. 2121-III [About Banks and Banking. The Law of Ukraine from 07.12.2000 No. 2121-III]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (accessed: 22 January 2020) (in Ukrainian).
13. *Universal'nij slovnyk-encyklopedija* [Universal Encyclopedia Dictionary] (1999). Available at: <http://slovopedia.org.ua/29/53407/19359.html> (accessed: 21 January 2020) (in Ukrainian).
14. Nacional'nij bank Ukrajinu (2020). *Strateghija Nacional'nogho banku Ukrajinu. Prohrama dij 2020* [Strategy of the National Bank of Ukraine. The 2020 Action Program]. Kyjiv : Nacional'nij bank Ukrajinu, 21 p. (in Ukrainian).

УДК 336.74

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-36>**Джусов О. А.**доктор економічних наук, доцент,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8600-4122>**Піляк О. І.**аспірант,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8600-4122>**Dzhusov Alexey, Pilyak Alexander**
Oles Honchar Dnipro National University

ПОТОЧНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

Проаналізовано основні передумови виникнення платіжних систем, їх термінологічне визначення та основну сутність. Указано на важливість ролі, яку відіграють платіжні системи у розвитку фінансового сектору країни. Визначено нормативно-правову базу функціонування платіжних систем в Україні, завдання, які вирішуються платіжними системами, а також охарактеризовано вимоги, яким сучасні платіжні системи мають задовольняти, для того щоб бути корисними для всіх учасників процесу платежів та економіки країни у цілому. Особливо підкреслено важливу функцію платіжних систем, яку вони виконують, а саме передача потоку інформації, який містить не тільки деталі платежу, а й безпосередньо самого переказу грошових коштів. Визначено структуру сучасного ринку платіжних систем в Україні. Виділено класифікацію платіжних систем, що функціонують на українському ринку – це система електронних платежів Національного банку України (СЕП НБУ); карткові платіжні системи (НПС «Простір», Mastercard, Visa тощо) та системи переказу коштів. Виділено та охарактеризовано категорії платіжних систем, які внесені до реєстру Національного банку України (НБУ) і які мають право на діяльність на території нашої держави. Оцінено динаміку основних показників ринку платіжних систем за період із 2017 по 2019 р., визначено лінійний тренд зростання та середні темпи росту. Визначено ключові поточні проблеми ринку, а саме: монополізація національного ринку міжнародними платіжними системами (МПС); низький рівень захисту прав споживачів платіжних систем і самих компаній, які надають послуги; недостатня фінансова та платіжна грамотність деяких категорій населення; недостатній розвиток технологічної платіжної інфраструктури та ін. З огляду на існуючі проблеми, визначено шляхи їх вирішення та подолання перешкод. На підставі проведеного аналізу визначено найближчі перспективи розвитку платіжних систем в Україні, а також подальші перспективи можливих досліджень.

Ключові слова: електронна комерція, платіжна система, система електронних платежів, платіжна інфраструктура, ринок платіжних систем.

CURRENT SITUATION, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PAYMENT SYSTEMS IN UKRAINE

The basic prerequisites for the emergence of payment systems, their terminological definition and the main essence are analyzed. The importance of the role of payment systems in the development of the country's financial sector is emphasized. The legal framework for the functioning of payment systems in Ukraine, the tasks solved by payment systems and the requirements that modern payment systems must satisfy in order to be useful for all participants of the payment process and the economy of the country as a whole are outlined. Particularly emphasized is the important function of the payment systems they perform, namely the transmission of a flow of information that contains not only the details of the payment, but also, directly, the transfer of funds. The structure of the modern market of payment systems of Ukraine is outlined. Selected classification of payment systems operating in the Ukrainian market is a system of electronic payments of the National Bank of Ukraine (NBU EPS); card payment systems (NPC "Space", Mastercard, Visa, etc.) and funds transfer systems. The categories of payment systems that are entered in the register of the National Bank of Ukraine (NBU) and which have the right to operate in the territory of our country are distinguished and characterized. The dynamics of the main indicators of the payment systems market for the period from 2017 to 2019 are estimated, the linear growth trend and average growth rates are determined. The key current market problems are identified, namely: monopolization of the national market by international payment systems (MPS); low level of protection of the rights of consumers of payment systems and the companies providing services; lack of financial and payment literacy of some categories of the population; insufficient development of technological payment infrastructure, etc. In view of the existing problems the ways of their solution and overcoming of obstacles are determined. Based on the analysis, the nearest prospects for the development of payment systems in Ukraine are determined. Significantly improved prospects for the future, as well as the ability to analyze the management and organizational aspects of the development of the process of managing payment systems in Ukraine, both in the power and the corporate technology, as well as in the industrial Victoria in the territory of Ukraine.

Keywords: electronic commerce, payment system, e-payment system, payment infrastructure, payment systems market.

JEL classification: L81, E42, L17, D 41.

Постановка проблеми. Загальновідомим є той факт, що у своєму розвитку людство пройшло три глобальні етапи: аграрний із переважанням ручної праці

і сільського господарства, індустріальний зі значним домінуванням промисловості та постіндустріальний. Сучасний етап розвитку людства відрізняється про-

ривним розвитком цифрових технологій, революцією у сфері інформації, істотним прискоренням процесів глобалізації економіки. У таких умовах інформація набуває статусу ключового ресурсу в громадських, господарських та економічних процесах. Проникнення нових цифрових інформаційних технологій у наше життя – одна з характерних особливостей нинішнього і майбутнього світу.

Сьогодні більшість розвинених країн світу вже перейшла в третій стан, що характеризується домінуванням в економіці сфери послуг та появою різноманітних інформаційних технологій, застосування яких спричинило значне полегшення життя населення цих країн. Інакше кажучи, люди стали жити в суспільстві споживання. Однак суспільство не стоїть на місці, його подальший розвиток і все більше домінування сфери послуг над виробництвом призвели до того, що ключову роль у цьому русі стали грати інформаційні технології та сфера ІТ, які значно спрощують сам механізм отримання людиною будь-якої послуги, товару й у цілому полегшують життя споживача. Поява Інтернету, розширення доступу до нього, поява мобільних технологій, істотне зниження вартості доступу до глобальної мережі стали справжньою інформаційною (цифровою) революцією, яка змінила життя людини у цілому і світову економіку зокрема та економіку усіх країн загалом. За умов розвитку економіки нового типу важливою запорукою стабільного функціонування фінансової системи країни та її економіки загалом виступають ефективно функціонуючі платіжні системи, які останнім часом отримали стрімкий розвиток і в нашій країні. Окрім того, платіжні системи – це важливий елемент інфраструктури електронної комерції, яка теж стрімко розвивається останнім часом як у всьому світі, так і в Україні. Електронні розрахунки за допомогою платіжних систем отримують усе більше розповсюдження в Україні й упевнено збільшують свою частку в сегменті платежів.

Динамічний розвиток платіжних систем відіграє важливу роль у формуванні нових механізмів функціонування платіжної інфраструктури країни, виникнення нових видів платіжних інструментів, а також форм здійснення розрахунків, істотно впливає на всі сфери життя суспільства, одночасно сприяючи стабільному економічному зростанню різних галузей і економіки у цілому або гальмуючи його [1, с. 5–7]. З огляду на це, стає актуальним розгляд питання поточного розвитку платіжних систем у нашій країні, аналіз їхнього впливу на різні сфери діяльності, достатності їх у забезпеченні існуючого попиту серед юридичних і фізичних осіб на даний вид послуг, а також їх надійності, що здатна забезпечити фінансову безпеку користувачів і економічну безпеку економіки України у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом усе більше науковців та дослідників займаються вивченням проблем розвитку платіжних систем і пов'язаних із цим проблем та перспектив їх подальшого розвитку. Розгляду основних теоретичних аспектів функціонування платіжних систем присвячено праці Л.А. Віднійчук-Вірвана [1], О.Д. Вовчак, Н.М. Рушчина та Т.Я. Андрейківа [2], І.М. Новака, А.С. Савченка, В.П. Страхарчука, С.Л. Цокол та В.А. Ющенко [3], Я.І. Чайковського та Я.Ю. Ковальчука [4] та ін.

У роботах зазначених авторів досить докладно розглядаються теорія платіжної системи, концепція платіжної системи України, аналізуються технологічна інфраструктура вітчизняних і зарубіжних платіжних систем та питання електронних міжбанківських розрахунків в Україні тощо.

Більш сучасні аспекти розвитку платіжних систем та платіжних засобів розглядали у своїх трудах Т.К. Адабашев [5], Р. Капралов [6], В.С. Кравець [7], О.В. Поляниця, В.С. Яківець [8], І.П. Ситник, А.П. Коротка [9], О.А. Джузов [10], І.О. Трубін [11] та ін. Однак у наведених роботах недостатньо уваги приділено вивченню структури функціонування платіжних систем на території України, динаміці основних показників розвитку даної частини фінансової системи країни та її впливу на інші сфери діяльності, а також розгляду існуючих проблем та перспектив розвитку платіжних систем в Україні.

Мета статті полягає у розгляді поточного стану платіжних систем в Україні, виділенні основних проблем їх функціонування та визначенні перспектив подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Виникнення платіжних систем зумовило те, що електронна комерція у світі стала набирати значних обертів, а розрахунки кредитними картками поступово стали небезпечними та повільними. Тому наприкінці дев'яностих років як у всьому світі, так і в Україні зокрема виникла гостра потреба у надійній грошовій системі, яка була б добре пристосованою до розрахунків у мережі. З'явилася нова помітна ніша у сфері розрахунків – електронні гроші, якими оперували завдяки спеціалізованим платіжним системам [7, с. 45–47].

Платіжна система – це сервісна організація, яка дає змогу споживачу, використовуючи звичайний доступ в Інтернет і номер банківської картки, купувати товари, оплачувати послуги, здійснювати інші розрахункові операції. Загальні засади функціонування в Україні платіжних систем визначено в Законі України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» [12]. Відповідно до статті 1 Закону, платіжна система – це платіжна організація, члени платіжної системи а також сукупність відносин, що виникають між ними під час проведення переказу коштів.

Невід'ємною частиною онлайн-платіжної системи є еквайринг. Важлива складова частина еквайрингу – це перевірка номеру картки та кредитної історії платника, а також отримання підтвердження банком, який безпосередньо обслуговує відповідну картку, можливості здійснити платіж на ту суму, яку запитують у тому чи іншому зазначеному напрямку [13, с. 8–9]. Своєю чергою, продавець має змогу достатньо безпечно перевірити і миттєво приймати оплату від споживачів.

Платіжні системи вирішують три важливі завдання:

- гарантують безперебійну роботу всіх елементів самої системи;

- забезпечують безпеку угод;
- страхують від будь-яких збоїв у фінансових операціях.

Сьогодні виділяють шість основних вимог, яким мають задовольняти сучасні платіжні системи (рис. 1).

Слід також зауважити, що платіжні системи виконують важливу функцію передачі потоку інформації, який містить не тільки деталі платежу, а й безпосередньо самого переказу грошових коштів [14, с. 108–111].

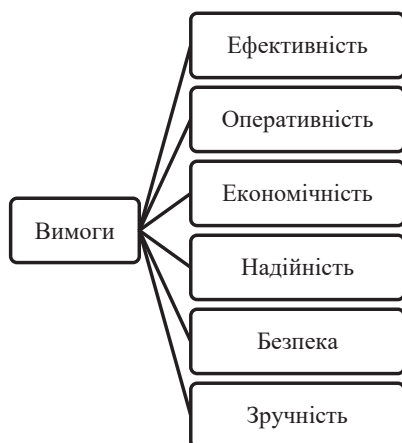


Рис. 1. Вимоги до сучасних платіжних систем

Джерело: складено на основі [3, с. 78–86]

Сучасна класифікація платіжних систем, які здійснюють свою діяльність на території України, включає:

- систему електронних платежів Національного банку України (СЕП НБУ);
- карткові платіжні системи (НПС «Простір», Mastercard, Visa тощо);
- системи переказу коштів [5, с. 145].

Структура ринку платіжних систем сформована НБУ у Звіті з оверсайту платіжних систем у 2018 р. і включає у себе державні платіжні системи (що були створені НБУ) та приватні (що були створені резидентами та нерезидентами) [15, с. 7].

Усі платіжні системи, що працюють сьогодні на ринку України, поділяють на внутрішньодержавні (в яких платіжна організація є резидентом та яка здійснює свою діяльність і забезпечує проведення переказу грошей виключно в межах України) та міжнародні (в яких платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу грошей з однієї країни в іншу), а також державні та приватні платіжні системи.

Станом на кінець 2019 р. в Україні функціонувало в загальній сукупності 42 платіжні системи (внутріш-

ньодержавні та міжнародні), що були створені як резидентами, так і нерезидентами, а також дві системи, які були створені безпосередньо Національним банком України. Крім того, наприкінці 2018 р. на український ринок зайшла найбільша у світі (за кількістю емітованих платіжних карт) міжнародна платіжна система UnionPay International [16].

Але вже на початок 2020 р. у сформований НБУ реєстр платіжних систем увійшло понад 70 організацій із різними профілями діяльності, що відносяться до діяльності платіжних систем. У позначеному реєстрі платіжні системи згруповано так (табл. 1).

Загальний обсяг ринку платежів за допомогою платіжних систем за три роки зріс на 7 101 млрд грн, або на 34% (рис. 2).

На рис. 3 використано лінійний тренд, який застосований для демонстрації прогнозування часових рядів, дані яких збільшуються з постійною швидкістю. Рівняння лінійного тренду має вигляд:

$$y = ax + b,$$

де y – це обсяг транзакцій платіжних систем;
 x – роки.

Лінійний тренд на рис. 2 графічно відображає тенденції і найближчий прогноз даних. Коефіцієнт детермінації (позначається на рис. 2 як R^2) – статистичний показник, що використовується у статистичних моделях як міра залежності варіації залежної змінної від варіації незалежних змінних. Указує, наскільки отримані спостереження підтверджують модель.

Залежно від рівня коефіцієнта детермінації R^2 моделі поділяють на три основні групи:

- модель гарної якості – 0,8–1;
- модель прийнятної якості – 0,5–0,8;
- модель поганої якості – 0–0,5.

Так, очевидно, що індекс апроксимації R^2 високий та дорівнює 0,9353, що свідчить про високий рівень достовірності того, що обсяг транзакцій за допомогою платіжних систем стабільно зростає. Як лінійний тренд, так і індекс апроксимації обчислюються автоматично за допомогою засобів Excel.

Середній темп зростання обсягу транзакцій платіжних систем (розрахований як середня темпів зростання за три роки) становив за останні три роки 14% – досить

Таблиця 1

Категорії платіжних систем, що були внесені до реєстру НБУ

Категорія	Характеристика	Особливості категорії
Категорія 1	Внутрішньодержавні платіжні системи та міжнародні платіжні системи, платіжною організацією яких є резидент	ПС призначені для організації переказу коштів на користь фізичних та юридичних осіб. Учасниками платіжної системи є банки та фінансові установи
Категорія 2	Міжнародні платіжні системи, платіжною організацією якої є нерезидент	Компанії-нерезиденти представлені в Україні 11 платіжними системами. Чотири з них – це карткові системи (Visa, Mastercard, AMEX і UnionPay International). Вони забезпечують обробку платежів за банківськими картками. Ще сім – міжнародні сервіси грошових переказів, наприклад Western Union і MoneyGram, ін.
Категорія 3	Внутрішньобанківські платіжні системи	Десять українських банків створили внутрішні системи переказу коштів у національній валюті без відкриття рахунку. Скористатися ними можна тільки у відділеннях конкретного банку, який надає послугу
Категорія 4	Оператор послуг платіжної інфраструктури	Оператор послуг платіжної інфраструктури призначений для організації надання послуг процесингу, клірингу, операційних інформаційних та інших технологічних функцій, які стосуються переказу коштів

Джерело: побудовано авторами за даними [17]

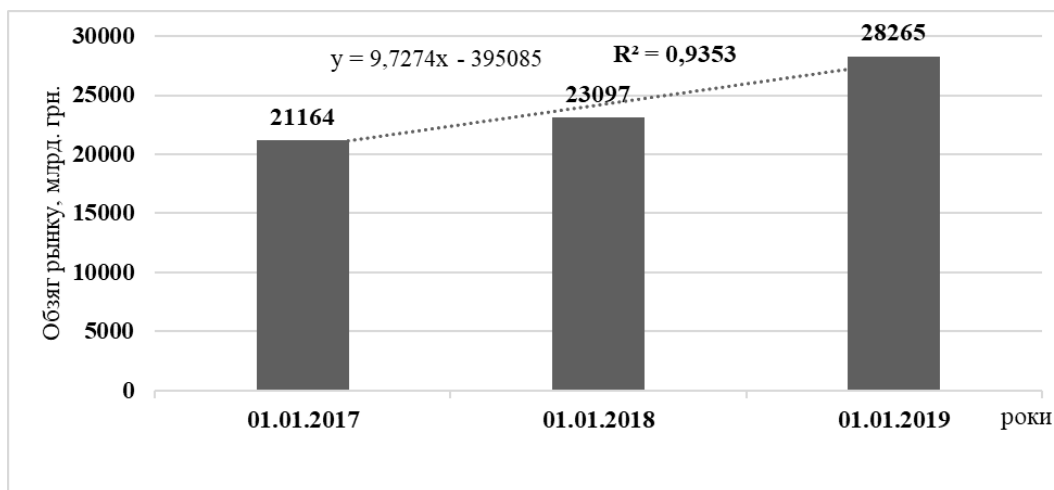


Рис. 2. Динаміка загального обсягу ринку платежів за допомогою платіжних систем, млрд грн

Джерело: створено авторами за даними НБУ [18]

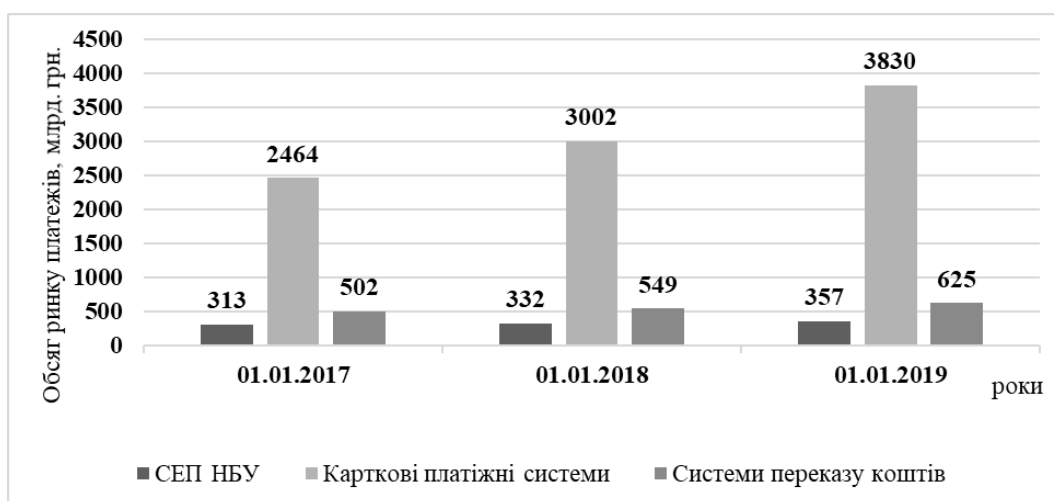


Рис. 3. Динаміка загального обсягу ринку платежів у розрізі платіжних систем, млрд грн

Джерело: створено авторами за даними НБУ [18]

значний показник, який говорить про динамічність розвитку ринку.

За період 2017–2019 рр. найбільше зростання продемонстрував обсяг платежів через карткові платіжні системи який становив 1 366 млрд грн (зростання на 55% до 2019 р. порівняно з 2018 р.) Зростання платежів через системи переказу грошових коштів становило 123 млрд грн, або 25%. І найменше зростання показали платежі через систему СЕП НБУ – 44 млрд грн, або 14% (рис. 3).

На початок 2019 р. більшу частину платежів користувачі здійснили за допомогою карткових платіжних систем – 3830 млн штук, або 80% порівняно з початком 2017 р. За допомогою систем переказу грошових коштів здійснено транзакцій у кількості 625 млн шт., або 13% від загального обсягу.

І найменший обсяг платежів було здійснено за допомогою СЕП НБУ – 357 млн шт. (рис. 4).

Незважаючи на у цілому стабільний і динамічний розвиток платіжних систем в Україні, існує низка системних проблем. Так, сьогодні можливо виділити такі:

1. Ринок в Україні є практично повністю монополізованим міжнародними платіжними системами (МПС). Національним агентам складно конкурувати зі світовими гігантами через більш низьку якість послуг, більш низький рівень компетенції, менший досвід функціонування в даній сфері та ін.

Для подолання вказаної проблеми і залучення на ринок нових гравців для розвитку здорової конкуренції необхідно стимулювати і підтримувати національні підприємства в питанні створення вітчизняних платіжних систем та відповідних сервісів. Уважаємо за доцільне розробити низку пільг (податкових або кредитних) для резидентів, які бажають відкрити свій бізнес у даному напрямі.

2. Низький рівень захисту прав споживачів платіжних систем і самих компаній, що надають дані послуги, а також у цілому недостатньо розвинене законодавство у сфері регулювання ринку.

Національний банк України в 2020 р. готує якісні зміни відповідного законодавства. Основна мета поновлення платіжного законодавства – підвищити

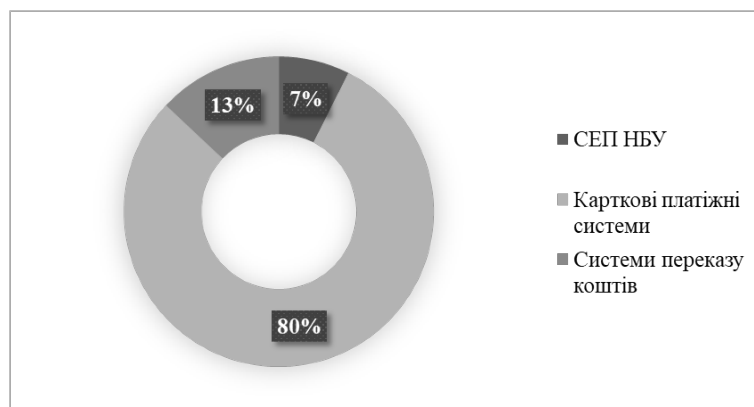


Рис. 4. Структура платежів на початок 2019 р. в розрізі платіжних систем, %

Джерело: створено авторами за даними НБУ [18]

конкурентоспроможність ринку платіжних систем, зробити його більш гнучким і універсальним. Це має також сприяти оздоровленню ринку та підвищенню рівня довіри населення до платіжних систем, чому допоможе нове національне законодавство, в якому планують реалізувати норми європейської директиви PSD2, зокрема концепція Open Banking, для посилення конкуренції, захисту прав користувачів платіжних послуг і впровадження нових технологій [19].

PSD2 (Payment Service Directive 2) – це доповнена директива про платіжні послуги, основна мета якої полягає у розвитку ринку електронних платежів і створення сприятливих умов для здійснення безпечних платежів, що пропонує більш широкі можливості проводити розрахунки.

Директива відкриває ринок платіжних послуг для більшого числа учасників, що підвищує конкуренцію, а також розширює можливості як приватних, так і бізнес-клієнтів [20].

Завдяки оновленням, що планується ввести на ринку платіжних систем, уряд сподівається отримати стимул для якісного та інноваційного розвитку платіжних продуктів, сервісів і послуг. Як наслідок цього, споживачі матимуть доступ до різноманітних і дешевих послуг та будуть впевнені в захищеності своїх прав. Окрім того, захистити свої права зможе сам споживач, якщо буде обізнаний про елементарні правила безпеки під час роботи з платіжними системами. Для інформування споживачів необхідно зобов'язати кожен платіжну систему представляти на своїй сторінці інформаційний бюлетень з основними правилами, дотримання яких допоможе запобігати проявам шахрайства.

3. Недостатня платіжна та фінансова грамотність деяких категорій населення, передусім пенсіонерів. Для подолання даної проблеми необхідно розробити і видати інформаційні листівки з покроковою інструкцією, як саме громадяни можуть застосовувати у повсякденних розрахунках платіжні системи.

Для розвитку платіжної та фінансової грамотності можемо запропонувати проведення, розроблення і реалізацію програм підвищення рівня фінансової та платіжної грамотності населення в рамках роботи районних пенсійних фондів і фондів зайнятості. Це дасть змогу підвищити попит і наростити обсяг платежів на ринку.

Слід відзначити, що наведений перелік включає найбільш істотні проблеми, і не претендує на повноту. При цьому, подолання тих проблем, що наведені, дасть змогу суттєво прискорити розвиток даного ринку.

Перспективи розвитку ринку повною мірою залежатимуть від декількох ключових чинників:

- по-перше, від розвитку відповідної технологічної платіжної інфраструктури;
- по-друге, від подальшого розвитку законодавства у сфері регулювання ринку, припинення шахрайства, захисту прав гравців та споживачів;
- по-третє, від підвищення якості послуг і маркетингової активності компаній, що надають дані послуги;
- по-четверте, від розвитку цифровізації у фінансовій сфері.

Платіжна інфраструктура включає у себе всі електронні пристрої, покликані обслуговувати різні безготівкові розрахункові операції. До таких пристроїв належать банкомати та платіжні термінали, електронні термінали (встановлені в організаціях торгівлі (послуг), електронні термінали віддаленого доступу, а також встановлені в пунктах видачі готівки) і імпринтери (встановлені в організаціях торгівлі (послуг), у пунктах видачі готівки).

Тому, безумовно, без наявності таких пристроїв проведення платежів стає неможливим, відповідно, про зростання ринку не може бути мови. Для розвитку платіжної інфраструктури необхідно стимулювати суб'єкти торгівлі і надання послуг (представників бізнесу) до їх використання у своїй діяльності. Беручи до уваги всі вищезазначені дані, можна зробити висновок, що одним із ключових чинників перспективного розвитку ринку безготівкових платежів є ефективна і зручна платіжна інфраструктура як для клієнтів, так і для представників бізнесу.

Товарно законодавства треба зазначити, що НБУ як регулятор готується гармонізувати національне платіжне законодавство з європейським відповідно до вимог Угоди про асоціацію з ЄС. Зокрема, йдеться про старт процесу імплементації норм європейської директиви PSD2 (щодо Open Banking) у національному законодавстві, що суттєво посилить конкуренцію на фінансовому ринку і сприятиме подальшому інноваційному розвитку вітчизняного платіжного ринку [21].

Завдяки змінам будуть створені єдині прозорі правила для банківських і небанківських гравців, що підвищить конкуренцію за клієнта і, як наслідок, якість платіжних послуг, а також уведе новий рівень захисту їх користувачів. Це має надати позитивного імпульсу розвитку інноваційних бізнес-рішень на ринку платіжних послуг, що, своєю чергою, сприятиме активації маркетингової діяльності суб'єктів надання послуг платіжних систем.

Висновки. Платіжні системи відіграють одну з найбільш важливих ролей у сучасній економіці країни. Вони забезпечують суб'єктам економічної діяльності можливість здійснення розрахунків за зобов'язаннями, які з'являються у процесі господарської діяльності. Крім того, вони забезпечують громадянам можливість миттєвої оплати за товари,

послуги та здійснення необхідних інших перерахунків, істотно полегшуючи життя.

Рациональна організація роботи платіжних систем сприяє безперебійному функціонуванню фінансового сектору країни у цілому і прискорює здійснення платежів у міжнародних і національних напрямках. Надійні й ефективні платіжні системи є гарантією стабільного функціонування як банківської системи країни, так і економіки у цілому. Крім того, за допомогою окремих платіжних систем здійснюються значні обсяги переказів коштів, тому порушення в їхній роботі можуть викликати системні ризики і негативно позначитися не тільки на фінансовій стабільності, а й у цілому на еко-

номічній безпеці держави. Саме тому поступовий та стабільний розвиток, контролювання та регулювання цієї сфери діяльності мають бути у фокусі уваги уряду нашої країни.

Подальші перспективи дослідження можуть стосуватися аналізу управлінських та організаційних аспектів розвитку процесу управління платіжними системами в Україні як на державному, так і на корпоративному рівні. Крім того, вимагають окремого комплексного дослідження питання інформаційно-технологічного (ІТ) і технічного забезпечення процесу функціонування платіжних систем для розширення географії їх використання на території України.

Список використаних джерел:

1. Віднійчук-Вірван Л.А. Платіжні системи : навчальний посібник. Львів : Магнолія плюс, 2017. 190 с.
2. Вовчак О.Д., Рушчизин Н.М., Андрейків Т.Я. Кредит і банківська справа : підручник. Київ : Знання, 2015. 564 с.
3. Платіжні системи : навчальний посібник / В.А. Ющенко та ін. Київ : Либідь, 2015. 416 с.
4. Чайковський Я.І. Банківські інновації: перспективи та загрози електронних банківських послуг. *Світ фінансів*. 2018. № 4. С. 121–136.
5. Адабашев Т.К. До питання класифікації платіжних систем, що функціонують в Україні. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія «Економічна теорія та право». 2013. № 2. С. 142–153.
6. Капралов Р.О. Вплив макросередовища на функціонування ринку банківських платіжних карток в Україні. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 317–324.
7. Кравець В.М. Розвиток платіжних систем в Україні та новітні форми розрахунків. *Вісник НБУ*. 2016. С. 45–47.
8. Полянська О.В. Особливості розвитку електронних платіжних систем в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 7. С. 116–120.
9. Ситник І.П., Коротка А.П. Перспективи використання європейського досвіду функціонування платіжних систем в Україні. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 2(2). С. 80–85.
10. Джусов А.А., Рубцова Н.І. Криптовалюта як якісно новий платіжний інструмент і перспективи її інтеграції в світову фінансову систему. *Європейський журнал з проблем управління*. 2017. № 25(3–4). С. 115–122.
11. Трубін І.О. Платіжні системи на основі електронних грошей як складова системи електронних платежів. *Інформація і право*. 2013. № 2. С. 65–71.
12. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 5 квітня 2001 р., зі змінами та доповненнями. URL : <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.01.2019).
13. Чайковський Я.І. Платіжні системи : навчальний посібник. Тернопіль : Карт-бланш, 2016. 210 с.
14. Туманцова О.В. Реалії та перспективи розвитку системи електронних переказів в Україні. *Гроші, фінанси і кредит*. 2016. № 9–2. С. 108–111.
15. Звіт з оверсайту платіжних систем. 2018 р. URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Report_oversight_2018.pdf?v=4 (дата звернення: 17.01.2020).
16. НБУ назвав системно і соціально важливі платіжні системи. URL : <https://finance.liga.net/bank/novosti/natsbank-vpervyetsenil-deyatelnost-platejnyh-sistem-v-ukraine> (дата звернення: 18.01.2020).
17. Филатова Е. Платіжні системи в Україні: розбір термінології НБУ. URL : <https://psm7.com/payment-systems/platezhnye-sistemy-v-ukraine-razbor-terminologii-nbu.html> (дата звернення: 18.01.2020).
18. Нацбанк почав аналіз платіжного ландшафту України. URL : <https://news.dtk.ua/ru/finance/bank-system/53729> (дата звернення: 18.01.2020).
19. У 2020 в Україні запрацює нове платіжне законодавство – НБУ. URL : <https://psm7.com/legislation/v-2020-v-ukraine-zarabotat-novoe-platezhnoe-zakonodatelstvo-nbu.html> (дата звернення: 02.10.2020).
20. Директива PSD2 и відкрита банківська сфера. URL : <https://www.swedbank.ee/about/about/baltic/newRegulations?language=RUS> (дата звернення: 02.02.2020).
21. НБУ готує концептуальні зміни в регулюванні українського платіжного ринку. URL : <https://interfax.com.ua/news/economic/599085.html> (дата звернення: 02.02.2020).

References:

1. Vidniichuk-Virvan L.A. (2017) Platizhni sistemi [Payment systems] Lviv. "Magnoliya plyus". (in Ukrainian)
2. Vovchak O. D., Rushchishin N. M., Andreikiv T. Ya. (2015) Kredit i bankivs'ka sprava [Credit and banking]. Kiev. "Znannya". (in Ukrainian)
3. Yushchenko V. A., Savchenko A. S., Tsokol S. L., Novak I. M., Strakharchuk V. P. (2015) Platizhni sistemi [Payment systems]. Kiev. Libid. (in Ukrainian)
4. Chaikovsk'ii Ya. I., Koval'chuk Ya. Yu. (2018) Bankivs'ki innovatsii: perspektivi ta zagrozi elektronikh bankivs'kikh poslug [Banking innovation: prospects and threats of e-banking], Svit finansiv vol. 4. – p. 121-136.
5. Adabashev T. K. (2013) Do pitannya klasifikatsii platizhnikh sistem, shcho funktsionuyut' v ukraini [On the classification of payment systems operating in Ukraine]. Visnik Natsional'nogo universitetu "Yuridichna akademiya Ukraini imeni Yaroslava Mudrogo". Seriya : Ekonomichna teoriya ta pravo. vol. 2. – p. 142-153.
6. Kapralov R.O. (2013) Vpliv makrosередovishcha na funktsionuvannya rinku bankivs'kikh platizhnikh kartok v Ukraini [Influence of the Macroenvironment on the Functioning of the Banking Card Market in Ukraine]. Biznes Inform vol. 8. – p. 317–324.
7. Kravets' V. M. (2016) Rozvitok platizhnikh sistem v Ukraini ta novitni форми rozrakhunkiv [Development of payment systems in Ukraine and the latest forms of payments] / Visnik NBU. zhovten' 45- 47.

8. Polyanytsya O.V., Yakivets' V. S. (2016) Osoblivosti rozvitku elektronnikh platizhnikh sistem v Ukraïni [Features of development of electronic payment systems in Ukraine]/ *Molodii vchenii*. vol.7. p. 116-120
9. Sitnik I. P., Korotka A. P. (2019) Perspektivi vikoristannya evropeiskogo dosvidu funktsionuvannya platizhnikh sistem v Ukraïni [Prospects for using the European experience in the functioning of payment systems in Ukraine]. *Problemi sistemnogo pidkhodu v ekonomitsi*. vol. 2(2). – p. 80-85.
10. Dzhusov A. A., Rubtsova N.I. (2017) Kriptovalyuta, yak yakisno novii platizhnyi instrument i perspektivi її integratsii v svitovu finansovu sistemu [Cryptocurrency as a qualitatively new payment instrument and prospects for its integration into the world financial system] *Evropeiskii zhurnal z problem upravlinnya*. vol. 25 (3-4). p. 115 – 122.
11. Trubin I. O. (2013) Platizhni sistemi na osnovi elektronnikh groshei yak skladova sistemi elektronnikh platezhiv [Electronic money based payment systems as part of an electronic payment system]. *Informatsiya i pravo*. vol.2. – p. 65-71.
12. Verhovna Rada Ukraïni (2001) Zakon Ukraïni “Pro platizhni sistemi ta perekaz koshtiv v Ukraïni» vid 5 kvitnya 2001 r., iz zminami ta dopovnenniyami [The Law of Ukraine “On payment systems and refund of money in Ukraine” dated April 5, 2001, as amended]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua> accessed (15 January 2019)
13. Chaikovskii Ya. I. (2016) Platizhni sistemi [Payment systems]. Ternopil'. Kart-blansh. (in Ukrainian)
14. Tumantsova O.V. (2016) Realii ta perspektivi rozvitku sistemi elektronnikh perekaziv v Ukraïni [Realities and prospects of development of electronic transfer system in Ukraine]. *Groshei, finansi i kredit vip*. 9-2. p.108-111
15. Nacionalnij bank Ukrayini (2018) Zvit z oversaitu platizhnikh sistem 2018 rik [Payment Systems Overseas Report 2018] Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Report_oversight_2018.pdf?v=4 accessed (17 January 2020)
16. Nacionalnij bank Ukrayini (2018) NBU nazvav sistemno i sotsial'no vazhlyvi platizhni sistemi [The NBU named systemically and socially important payment systems] [Elektronni resurs]. Available at: <https://finance.liga.net/bank/novosti/natsbank-vpervye-otsenil-deyatelnost-platezhnyh-sistem-v-ukraine> accessed (18 January 2020)
17. Filatova E. (2019) Platizhni sistemi v Ukraïni: rozbir terminologii NBU [Payment systems in Ukraine: analysis of NBU terminology] Available at: <https://psm7.com/payment-systems/platezhnye-sistemy-v-ukraine-razbor-terminologii-nbu.html> accessed (18 January 2020)
18. Nacionalnij bank Ukrayini (2019) Natsbank pochav analiz platizhnogo landshaftu Ukraïni [The National Bank began to analyze the payment landscape of Ukraine] Available at: <https://news.dtk.ua/ru/finance/bank-system/53729> (18 January 2020)
19. Nacionalnij bank Ukrayini (2019) U 2020 v Ukraïni zapratsyue nove platizhne zakonodavstvo – NBU [New payment legislation, the NBU, will be launched in 2020 in Ukraine] Available at: Available at: <https://psm7.com/legislation/v-2020-v-ukraine-zarabotat-novoe-platezhnoe-zakonodatelstvo-nbu.html> (20 January 2020)
20. Swedbank (2019) Direktiva PSD2 i vidkrita bankivs'ka sfera [PSD2 Directive and Open Banking] Available at: <https://www.swedbank.ee/about/about/baltic/newRegulations?language=RUS> (20 February 2020)
21. Nacionalnij bank Ukrayini (2019) NBU gotue kontseptual'ni zmini v regulyuvanni ukraïnskogo platizhnogo rinku [The NBU prepares conceptual changes in the regulation of the Ukrainian payment market] Available at: <https://interfax.com.ua/news/economic/599085.html> accessed (20 February 2020)

УДК 336.143

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-37>

Левкіський І. Б.
аспірант,
Київський університет ринкових відносин

Levkivskiy Ivan
Kyiv University of Market Relations

МЕТОДИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Статтю присвячено обґрунтуванню й удосконаленню методологічного забезпечення бюджетного планування на місцевому рівні в контексті децентралізації. Дано визначення поняття «місцеві бюджети». Визначено особливості формування місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад, а також напрями зосередження зусиль у бюджетуванні ОТГ. Обґрунтовано принципи бюджетного планування на місцевому рівні. Описано науково обґрунтовані методи бюджетного планування: аналітичний (метод коефіцієнтів), нормативний, балансовий та програмно-цільовий. Зосереджено увагу на програмно-цільовому методі бюджетного планування місцевих фінансів як найбільш прийнятному до сучасних вимог розвитку місцевих фінансів в Україні. Зроблено висновок, що використання програмно-цільовому методу планування видатків місцевих бюджетів потребує коригування відповідно до реалій розвитку суспільства й економіки та відповідно до децентралізації.

Ключові слова: місцеві фінанси, місцевий бюджет, бюджетне планування, об'єднані територіальні громади, програмно-цільовий метод.

BUDGETARY PLANNING METHODS OF THE LOCAL FINANCES

This article focuses on justification of improvement of methodological support of local budgetary planning within the context of decentralization. In this context, local budgets are considered as plans for the creation and use of the financial resources needed to provide the functions and powers of local self-governments. The article identifies particularities of formation of local budgets of the united territorial communities, as well as the directions of concentration of efforts in the budgeting of united territorial communities. The scientific principles of budgetary planning on the local level are justified. The scientifically justified methods of budget planning like analytical method (method of coefficients), normative method, method of balance and program-target method are described. The article focuses on the program-target method of budgetary planning of the local finances, as the most appropriate method for modern requirements of development of local finances in Ukraine. The particularity of the program-target method is that it provides planning and execution of the budget for the medium term, oriented towards the achievement of a specific goal in accordance with the established priorities. The idea of program-target method is to focus not only on the possibilities of the budget (existing resources) but also on how to create the best usage of them in order to get specific results. The model of realization of the budget process according to the program-target method is proposed, which includes the following stages of its implementation: 1) definition of the purpose of socio-economic problem; 2) justification of the purpose of solving the socio-economic problem; 3) formation of budget programs; 4) development of tasks for the implementation of budget programs with the indication the timing of their implementation; 5) formation of performance indicators; 6) implementation of planned budget programs; 7) monitoring of results; 8) determination if the goal has been achieved and formulation of the report on its results. It is emphasized that the quality of the budgetary planning of the local finances is provided with the help of the following factors: 1) the final result that must be achieved by using local budgetary financial resources; 2) availability and realism of information used in budgetary planning; 3) budgetary planning method according to the conditions of decentralization. A conclusion was made that the use of the program-target method of planning local budget expenses requires adjustment according to the realities of social and economic development as well as with the decentralization.

Keywords: local finances, local budget, budgetary planning, united territorial communities, program-target method.

JEL classification: O23, R51, H61.

Постановка проблеми. Місцеві фінанси – це основа для зміцнення органів місцевого самоврядування. Водночас удосконалення організації роботи фінансових органів сприяє фінансовому зміцненню соціально-економічних проєктів місцевих органів влади. Зміни, що відбуваються в економічній системі, законодавчій та правовій сферах та місцевому управлінні України, потребують удосконалення організаційних процедур бюджетної діяльності, зокрема щодо планування.

На цьому етапі розвитку місцевих фінансів України пріоритетним є реформування фінансової підтримки територіальних громад в умовах децентралізації. Підвищення фінансової самостійності, розвиток самодостатності територіальних громад вимагають удосконалення планування бюджету як процесу визначення оптимальної кількості ресурсів місцевих бюджетів, яка

буде спрямована на реалізацію конкретної територіальної мети. Як результат, вимоги до методів бюджетування також змінилися на користь діючих, апробованих на практиці [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам методичного забезпечення планування доходів місцевих бюджетів присвячено роботи Н. Василюєвої [2], Р. Вечкиса [4], Н. Гринчука [2], А. Дегтяра [6], Н. Наталенко [8], С. Осадчука [9], В. Зубенка [10], І. Януль [11] та інших дослідників. Зазначеними авторами розглянуто сутність та методи бюджетного планування на місцевому рівні, визначено переваги й недоліки методів планування доходів місцевого бюджету. Проте дослідниками не обґрунтовано використання методів бюджетного планування місцевих органів влади.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності використання методологічного забезпечення бюджетного планування на місцевому рівні.

Виклад основного матеріалу. В Україні відбувається розвиток процесів територіальної децентралізації, тобто передача значних повноважень місцевим органам влади в різних соціально-економічних сферах. Таким чином, фінансова децентралізація передбачає забезпечення механізму надання публічних послуг на місцях, узгодження переліку таких послуг із потребами конкретних територій, підвищує ефективність діяльності відповідальних органів місцевого самоврядування та управління фінансами у цілому.

Місцеві бюджети є найбільшою ланкою в бюджетній системі України, таким чином, її основою. Місцеві бюджети відіграють важливу роль у перерозподілі валового внутрішнього продукту, фінансуванні державних послуг, особливо соціальної спрямованості, мають прямиий вплив на задоволення різних потреб населення [7, с. 83].

Бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) являє собою план утворення та використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій і повноважень місцевого самоврядування [8, с. 34].

Місцеві бюджети, включаючи бюджети об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ), є незалежними, вони не включаються до державного бюджету України та інших місцевих бюджетів. Держава забезпечує повну бюджетну самостійність та фінансову незалежність місцевих бюджетів на законодавчому рівні.

Доходи місцевого бюджету формуються за рахунок доходів від сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів фізичних та юридичних осіб, а також з інших джерел, установлених законодавством України [3].

Запровадження нового механізму бюджетного регулювання змінило систему загального збалансування всіх місцевих бюджетів до горизонтального вирівнювання податкової спроможності територій залежно від рівня доходу на душу населення. Значна кількість бюджетних коштів залишається у розпорядженні місцевих органів влади. Реформування міжбюджетних відносин заохочує територіальні громади ефективніше наповнювати свої бюджети, переходити до самоокупності та економити свої видатки. Місцева влада вирішує, на що потрібно витратити бюджетні кошти, що особливо важливо для розвитку інтегрованих територіальних громад [8, с. 38].

Під час складання бюджету ОТГ керуються такими принципами:

- забезпечення максимального доходу ОТГ;
- раціональне витрачання коштів за напрямками, найбільш сприятливих для територіальної громади;
- контроль повноти надходження та ефективності використання фінансових ресурсів ОТГ.

Планування бюджету буде ефективним, якщо воно буде засноване на науково обґрунтованих принципах. До них належать такі основні принципи бюджетного планування [2, с. 65]:

- комплексний підхід до основних параметрів економічного та соціального розвитку в тісному зв'язку з наявними бюджетними можливостями;

- органічний зв'язок бюджетного планування з планами соціально-економічного розвитку держави та регіонів, між прогнозними та поточними бюджетними планами;

- демократизація бюджетних відносин, тобто під час планування необхідно враховувати оптимальні зв'язки між державним та місцевим бюджетами, а також між ланками місцевих бюджетів;

- пріоритетність бюджетного планування у всій сукупності фінансових планів;

- наукове обґрунтування планів, що передбачає реальність прогнозних розрахунків, їх економічну обґрунтованість;

- застосування загальної методики бюджетних розрахунків;

- раціональне визначення джерел мобілізації бюджетних ресурсів та їх оптимального перерозподілу через зв'язки бюджетної системи;

- створення необхідних резервів для забезпечення безперервності бюджетного процесу;

- спрямованість та зобов'язання бюджетних показників, які повинні виконувати всі суб'єкти бюджетних відносин.

Виходячи із цих принципів, планування бюджету забезпечує належне функціонування бюджетної системи та здійснення ефективної бюджетної політики відповідно до економічної ситуації на кожному конкретному етапі суспільно-економічного розвитку.

Залежно від напрямів та рівнів бюджетного планування вони розрізняють зведене, територіальне та адресне планування.

Планування територіального бюджету передбачає складання та забезпечення виконання місцевими органами влади відповідних місцевих бюджетів, що є їхньою фінансовою базою та забезпечує фінансову незалежність. Окрім того, показники цих бюджетів можуть бути використані для визначення середньої фінансової забезпеченості відповідних ОТГ [4, с. 22].

Роль територіального бюджетування значно посилюється завдяки значному розширенню повноважень органів місцевого самоврядування та зміцненню їхньої фінансової бази.

Існує чотири основні методи бюджетного планування: аналітичний (метод коефіцієнтів), нормативний, балансовий та програмно-цільовий [6, с. 64].

Аналітичний метод заснований на вивченні економічних умов у минулому та теперішньому періодах і застосуванні відповідних коефіцієнтів (таких як індекси інфляції) до фактичних результатів виконання бюджету. По суті, це планування «з погляду досяжності», яке, власне, відбувається зараз у бюджетному процесі. Адаптація минулих тенденцій, досягнутих результатів не стимулює виявлення резервів і не сприяє економії бюджетних коштів.

Кращим методом бюджетного планування є нормативний метод. Він передбачає використання під час планування системи взаємопов'язаних норм і правил, установлених законодавчими та іншими нормативно-правовими актами. Стандарти характеризують вимоги суспільства до ефективності використання ресурсів. Плануючи видатки бюджету, цей метод здатний порівняно об'єктивно оцінити потреби бюджетних галузей у ресурсах та створити умови для їх економічного використання. Одержувачі бюджету

здійснюють бюджетні запити на свої потреби, які аналізуються та коригуються розпорядниками бюджетів, а потім подаються на затвердження до фінансового органу. Якщо загальна сума витрат, заявлена в бюджетних запитах, перевищує суму передбачуваних доходів бюджету, визначаються пріоритетні витрати та зменшуються інші.

Ефективність витрат не аналізується.

Усі методи бюджетного планування взаємопов'язані. Регулювання планування має доповнюватися збалансованим методом планування, оскільки це дає змогу місцевим органам влади врегулювати фінансові ресурси з потребами, тобто збалансувати видатки бюджетів із їхніми доходами, встановити пропорції розподілу коштів між бюджетами різних рівнів. Цей метод передбачає розроблення балансів, що являють собою систему показників, в якій одна частина, що характеризує ресурси за джерелами доходу (дохід), дорівнює іншій, що відображає напрям їх використання (витрат).

Одним з ефективних способів вирішення соціально-економічних проблем є використання програмно-цільового методу бюджетного планування. Дослідники вважають, що засновником цього методу є американський економіст, професор Гарвардського університету та колишній міністр оборони США Р. Макнамара. Досвід зарубіжних країн показує, що цей метод широко використовується не лише на державному рівні, а й на регіональному, демонструючи високу ефективність порівняно з іншими методами управління коштами місцевих бюджетів.

Метод програмного орієнтування (далі – ПЦМ) – це середньостроковий інструмент бюджетування та виконання, який орієнтований на досягнення конкретної мети відповідно до встановлених пріоритетів. Ідея ПЦМ полягає у тому, щоб зосередити увагу не лише на бюджетних можливостях (існуючих ресурсах), а й на тому, як їх найбільш ефективно використовувати для отримання конкретних результатів [11, с. 20]. Модель реалізації бюджетного процесу за програмно-цільовим методом можна описати за схемою, представленою на рис. 1.

ПЦМ є результатом застосування технологій планування й аналізу, що використовуються у приватному бізнесі.

Виконавчі органи відповідних місцевих рад складають та затверджують прогноз місцевого бюджету на наступні два бюджетні періоди відповідно до прогнозних та програмних документів економічного та соціального розвитку відповідної території, державних цільових програм на основі прогнозу ДБУ на наступні два бюджетні періоди.

Прогноз місцевого бюджету на наступні два бюджетні періоди включає орієнтовні прогнози на основні види доходів, фінансування, видатки та кредитування, гарантовані міською територіальною громадою борги, а також орієнтовні кошторисні програми бюджету, які передбачають кілька років інвестиційних проектів. Прогноз на наступні два бюджетні періоди подається у відповідну місцеву раду разом із проектом рішення про місцевий бюджет, який має бути визначений на основі прогнозу ДБУ на наступні два бюджетні періоди та рішення щодо місцевого бюджету, затвердженого Кабінетом Міністрів та виконавчими органами відповідної місцевої ради. Показники проектів місцевого бюджету на плановий бюджетний період ґрунтуються на орієнтовних прогнозах місцевого бюджету на наступні два бюджетні періоди [5].

Таким чином, основою програмно-цільового методу є планування бюджету, оскільки це залежить від доцільності бюджету, його реальності та якості виконання. Грамотно не прорахований бюджет не може бути ефективним для вирішення нагальних проблем, сприяння стабілізації фінансової системи та забезпеченню економічного зростання регіону. У зв'язку із цим усі майбутні бюджетні проблеми, взаємозв'язки у ланках бюджетної системи мають бути вирішені не в процесі її впровадження, а на етапі планування.

Процес організації бюджетування за результатами програмно-цільового методу включає такі розділи [10, с. 32]:

- 1) забезпечення публічності результатів оцінки ефективності бюджетних програм;
- 2) підвищення ефективності видатків;

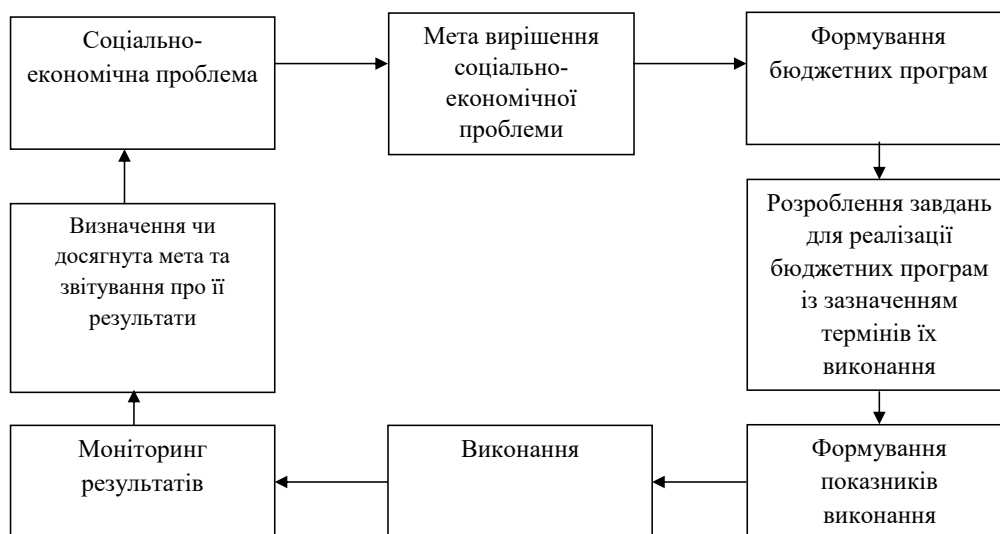


Рис. 1. Модель бюджетного процесу за програмно-цільовим методом

- перехід до планування видатків на основі надання послуг, а не утримання установ;
- комплексний аналіз ефективності видатків за секторами та горизонтально;
- постійний моніторинг та оцінка ефективності бюджетних програм.

Застосування програмно-цільового методу в управлінні місцевим бюджетом включає моніторинг та оцінку результатів виконання бюджетних програм. Таким чином, місцева влада визначає бюджетну програму та призначає її відповідальних виконавців. Кожна бюджетна програма, відповідно до програмно-орієнтованого методу, повинна бути спрямована на досягнення результатів, таких як екологічні чи соціально-економічні. Показники ефективності, такі як напрям, мета та цілі діяльності, повинні бути чітко зазначені в паспорті бюджетної програми. Якщо вони не будуть визначені, це в майбутньому негативно вплине на оцінку ефективності програми. Окрім того, існує ризик того, що сама програма та її завдання не будуть виконані.

Використання програмно-цільового у формуванні та складанні бюджетів на місцевому рівні особливо ефективне у соціальній сфері та розбудові соціальної інфраструктури. Сьогодні існує ситуація, коли кількість програмних документів, які потребують фінансування певної діяльності, у тому числі розвитку соціальної інфраструктури, шляхом виділення коштів із державного бюджету, є досить значною. Потреби в бюджетних коштах значно перевищують загальний обсяг фінансових ресурсів, доступних державі. Ба більше, у період прийняття програмних документів ураховується той факт, що надходження до бюджету через відповідну фіскальну політику держави не завжди має характер постійного збільшення. Тобто динаміка доходів бюджету може бути як позитивною, так і негативною в реальному вираженні. Ця ситуація пов'язана з макроекономічною стабільністю, яка, своєю чергою, залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх причин [3].

Тому в процесі планування розрахункові суми видатків місцевих бюджетів визначаються індивідуально для кожного сектору виходячи із загального ресурсу та пріоритетності витрат.

Дуже важливо вибрати напрями бюджетного фінансування, зокрема конкретних галузей, або вдосконалити галузеву та територіальну структуру економіки, а також форми і порядок розподілу бюджетних коштів окремим суб'єктам бюджетних відносин виходячи з реальних потреб та можливостей.

Стратегічне планування у цьому контексті – важливий елемент програмно-цільового методу та основа формування принципу комплексності в бюджетному процесі, адже чітко прогнозована структура видатків місцевого бюджету впливає на соціально-економічний розвиток регіону. Отже, під час формування кінцевих результатів слід виходити не тільки з бюджетних показників, а й із показників, що відображають соціально-економічний розвиток регіону і, як наслідок, показують рівень місцевого управління [8, с. 51]. Такий підхід дасть змогу повністю використовувати можливості програмно-цільового методу, поліпшити соціально-економічні показники, забезпечити стійку динаміку розвитку і підвищити рівень та якість життя громадян.

Удосконалення організаційних процедур забезпечення бюджетного планування на місцевому рівні має бути спрямоване на забезпечення формування таких методів фінансового планування та бюджетного регулювання, які створювали б умови для ефективного розвитку, подолання соціально-економічної нерівності з урахуванням особливостей регіонів, їхнього потенціалу для адаптації до ринкових умов. Пріоритетними завданнями органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з погляду соціально-економічного розвитку з урахуванням обсягу місцевих бюджетів мають бути: зміцнення економічної основи незалежного соціального розвитку територій шляхом розподілу компетенцій та відповідальності органів виконавчої влади; вдосконалення правових рамок та практик співробітництва з економічними та соціальними питаннями місцевої виконавчої влади та органів самоврядування із суб'єктами господарювання; посилення фінансової автономії територій; усунення існуючих міжрегіональних відмінностей у рівнях соціально-економічного розвитку з використанням централізованої фінансової підтримки; державна підтримка для стимулювання розвитку територій, що можуть стати «точками» економічного зростання.

Висновки. У науковців немає єдиного підходу до вибору найефективнішого методу бюджетного планування місцевих фінансів. Вибраний метод має забезпечувати функціональну повноту, достовірність і достатню точність прогностичних розрахунків, а також має бути економічно ефективним.

Якість бюджетного планування місцевих фінансів забезпечується такими чинниками, як:

- 1) кінцевий результат, якого необхідно досягти під час використання місцевих бюджетних фінансових ресурсів;
- 2) наявність та реалістичність інформації, що використовується під час бюджетного планування;
- 3) метод бюджетного планування відповідно до умов децентралізації.

Сьогодні органи місцевого самоврядування, маючи у своєму розпорядженні фінансові ресурси, повинні забезпечити їх використання максимально ефективно за умов наявності прямої залежності між розподілом коштів та фактичними результатами їх використання відповідно до визначеного громадою пріоритетного розвитку. У результаті вимоги до методів бюджетування також змінилися на користь діючих, перевірених.

Вирішення цієї проблеми можна досягти, застосувавши програмно-цільовий метод. Використання програмно-цільового методу дає змогу забезпечити планування бюджету на середньострокову перспективу, перехід від підтримки бюджетних установ до надання якісних послуг населенню, оптимальне використання бюджетних коштів, досягнення значних економічних та соціальних ефектів, підвищення обізнаності громадськості про ефективність використання бюджету територіальної громади, рівня задоволеності споживачів державних та гарантованих соціальних послуг.

Таким чином, найбільш прийнятними сучасним вимогам розвитку місцевих фінансів в Україні є програмно-цільовий метод планування видатків місцевого бюджету, але його використання потребує коригування відповідно до реалій соціально-економічного розвитку та вимог децентралізації.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 08.07.2010 № 2456-VI (зі змін. і доп.) / Верховна Рада України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 23.03.2020).
2. Місцевий бюджет і фінансове забезпечення об'єднаної територіальної громади : навчальний посібник / Н.В. Васильєва та ін. Київ : Національна академія державного управління при Президенті України, 2017. 119 с.
3. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету / Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень. URL : <http://www.ibser.org.ua> (дата звернення: 23.03.2020).
4. Вечкіс Р., Ермошенко А., Хьйоландер С. Державне стратегічне і бюджетне планування в Україні: шляхи реформування. Київ, 2013. 116 с.
5. Бюджетні програми / Державна казначейська служба України. URL : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index> (дата звернення: 22.03.2020).
6. Дегтяр А.О., Гончаренко М.В. Державні фінанси і бюджетний процес : навчальний посібник. Харків : С.А.М., 2013. 292 с.
7. Мамонова В.В. Управління місцевим бюджетом та фінансами : навчальний посібник. Харків : Магістр, 2012. 224 с.
8. Наталенко Н.В. Фінанси та бюджет об'єднаної громади (навчальний модуль). Київ : Легальний статус, 2016. 72 с.
9. Осадчук С.В. Бюджетна децентралізація: стан і перспективи. URL : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2008-3/doc/3/15.pdf> (дата звернення: 17.03.2020).
10. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу : навчальний посібник / за ред. В.В. Зубенко. Київ, 2015. 120 с.
11. Януль І.Є. Застосування програмно-цільового методу формування бюджетів. *Фінанси України*. 2003. № 8. С. 19–21.

References:

1. Verkhovna Rada Ukrainy (2010) *Biudzhetni kodeks Ukrainy* [Budget Code of Ukraine]. Available at: (<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>) (accessed 23.03.2020).
2. Vasylieva N. V., Hrynychuk N. M., Derun T. M., Kuibida V. S., Tkachuk A. F. (2017) *Mistsevyi biudzhety i finansove zabezpechennia obiednanoi terytorialnoi hromady. Navchalnyi posibnyk* [Local budget and financial support of the united territorial community. Training manual]. Kyiv: Natsionalna akademiia derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy.
3. Instytut biudzhetu ta sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. *Biudzhetni monitorynh: analiz vykonannia biudzhetu*. [Budget monitoring: analysis of budget execution]. Available at: (<http://www.ibser.org.ua>) (accessed 23.03.2020).
4. Vechkys R., Yermoshenko A., Khiolander S. (2013) *Derzhavne stratehichne i biudzhette planuvannia v Ukraini: shliakhy reformuvannia*. [State strategic and budgetary planning in Ukraine: ways to reform]. Kyiv.
5. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy. *Biudzhetni prohramy* [Budget programs]. Available at: (<http://treasury.gov.ua/main/uk/index>) (Accessed: 22.03.2020).
6. Diehtiar A. O., Honcharenko M. V. (2013) *Derzhavni finansy i biudzhetni protsesy. Navchalnyi posibnyk* [Public finances and the budget process. Training manual]. Kharkiv: S.A.M.
7. Mamonova V. V. (2012) *Upravlinnia mistsevym biudzhetom ta finansamy. Navchalnyi posibnyk*. [Local budget and finance management. Training manual], Kharkiv: Mahistr.
8. Natalenko N. V. (2016) *Finansy ta biudzhety obiednanoi hromady (navchalnyi modul)*. [United Community Finance and Budget (training module)], Kyiv: IKTs «Lehalnyi status».
9. Osadchuk S.V. *Biudzhetna detsentralizatsiia: stan i perspektyvy* [Budget decentralization: the condition and the prospects]. Available at: (<http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2008-3/doc/3/15.pdf>) (Accessed 17.03.2020).
10. Zubenko V. V. (ed.) (2015) *Planuvannia mistsevyykh biudzhetyv na osnovi prohramno-tsilovoho metodu. Navchalnyi posibnyk* [Planning local budgets based on the programmatic targeting method. Training manual]. Kyiv.
11. Yanul I.Ye. (2003) *Zastosuvannia prohramno-tsilovoho metodu formuvannia biudzhetyv* [Application of the programmatic method of budgeting.] *Finansy Ukrainy*. no.8, pp. 19-21.

УДК 336.13

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-38>**Мандра Н. Г.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу,
Національний авіаційний університет**Лактіонова О. Ю.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і банківська справа»,
Приазовський державний технічний університет**Mandra Nataliya**

National Aviation University

Olga Laktionova

Azov State Technical University

НЕОБХІДНІСТЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ СТРАХОВИКІВ

На ринку страхових послуг України з'явилися кілька ризиків: зміна влади, окупація частини території, антитерористична операція на сході країни. Аналіз діяльності страхових компаній України показав, що їх кількість зменшується, погіршуються фінансово-економічні показники і збільшуються витрати на здійснення страхової діяльності та виконання податкових зобов'язань. Виявлено неефективність державної регуляторної політики та відсутність дієвого механізму державного регулювання та нагляду страхової діяльності. Для підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності страхових компаній показано необхідність використання інноваційно-інтелектуального інструментарію, у тому числі цифрові технології страхування: автоматизація, чатбот (chatbots), хмарна обробка даних (cloud computing), технології з елементами штучного інтелекту. Розглянуто термінологію цифрових технологій у бізнес-процесах страхування.

Ключові слова: страхування, цифрове страхування, цифровізація страхової діяльності, цифрова економіка.

THE NECESSITY OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE INSURANCE BUSINESS PROCESSES

Insurance plays an important role in ensuring the functioning of the state market system. The accumulation of insurance premiums by insurers forms a significant investment resource, which ensures the financial stability of the insurer and the development of the country's economy, including small and medium-sized businesses. Several serious risks appeared on the Ukrainian insurance market: change of power, occupation of a part of the territory, anti-terrorist operation in the east of the country. Analysis of the activities of insurance companies in Ukraine showed that their number is decreasing, financial and economic indicators are deteriorating, and the cost of carrying out insurance activities and fulfilling tax obligations is increasing. Accounts payable for goods, robots, services has a negative upward trend. The loss of income of small enterprises is decreasing, while microenterprises have an uncovered loss. According to international ratings, the insurance business of Ukraine is not profitable and not effective. To improve the efficiency of the insurance market, it is necessary to restructure it, which includes the following elements: strengthening control over the capitalization and solvency of insurance companies, increasing requirements for the quality of their assets; establishing tight control over the unconditional and timely fulfillment by insurers of their obligations to customers. The inefficiency of the state regulatory policy and the lack of an effective mechanism of state regulation and supervision of insurance activities are revealed. To increase the efficiency and competitiveness of insurance companies, the necessity of using innovative and intellectual tools, including digital ones, is shown. Digital insurance is a way of implementing insurance coverage based on digital technologies, which include: big data; neurotechnologies and artificial intelligence; distributed registry systems; quantum technologies; new manufacturing technologies; Industrial Internet components of robotics and sensorics; wireless technology; virtual and augmented reality technologies. The terminology of digital technologies in insurance business processes is considered.

Keywords: insurance, digital insurance, digitalization of insurance activities, digital economy.

JEL classification: G1, G2, G3.

Постановка проблеми. Страхування відіграє важливу роль у забезпеченні функціонування ринкової системи держави. Акумуляування страховиками страхових внесків утворює значні інвестиційні ресурси, що дають змогу забезпечити фінансову стійкість страховика і розвиток економіки країни, у тому числі малого і середнього бізнесу. Однак страховий бізнес України, за оцінками міжнародних рейтингів, неефективний і нерентабельний.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні вчені досліджують проблематику підви-

щення ефективності діяльності страхових компаній. Дослідники відзначають кілька причин неефективності діяльності страхового ринку України і виходу з положення, що склалося. Підкреслюється, що існує необхідність підвищити ефективність державної регуляторної політики, функціональність нормативно-правових актів, спрямованих на створення дієвого механізму державного регулювання та нагляду. Існує необхідність зниження витрат діяльності страхових компаній, викликаних надмірним та неефективним

державним регулюванням. Повідомляється, що для підвищення ефективності страхового ринку необхідна його реструктуризація, що включає: посилення контролю над капіталізацією і платоспроможністю страхових компаній, підвищення вимог до якості їхніх активів; установа жорсткого контролю над безумовним і своєчасним виконанням страховиками своїх зобов'язань перед клієнтами [1].

До основних тенденцій розвитку цифрових технологій належить Інтернет-страхування, яке сьогодні дає змогу страховику надавати своєму клієнту коробкові продукти з різних видів страхування, а також за допомогою електронного каналу врегулювати збитки. Відкриваються онлайн-магазини з добровільних видів страхування [2]. Однак страховики України за використанням інноваційно-інтелектуального інструментарію, у тому числі цифрового, відстають від своїх колег із розвинених країн.

Мета статті полягає в аналізі діяльності страхових компаній України та виявленні сучасних напрямів цифрового інструментарію, що підвищує ефективність діяльності страхових компаній.

Виклад основного матеріалу. Ринок страхових послуг за рівнем капіталізації серед небанківських фінансових ринків зайняв друге місце, однак кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2019 становила 234, у тому числі СК «life» – 23 компанії, СК «non-life» – 211 компаній (станом на 30.09.2018 – 285 компаній, у тому числі СК «life» – 31 компанія, СК «non-life» – 254 компанії).

Протягом аналізованого періоду зменшилася кількість укладених договорів страхування на 3 723,3 тис одиниць (або на 2,4%), при цьому на 5 611,3 тис одиниць (або на 5,5%) зменшилася кількість договорів з обов'язкового страхування, у тому числі зменшилася кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків на транспорті на 6 005,0 тис одиниць (або на 6,3%). Кількість укладених договорів із добровільного страхування збільшилася на 508,8 тис одиниць (або на 1,0%), у тому числі збільшилася кількість укладених договорів страхування медичних витрат на 1 513,9 тис одиниць (або 44,6%); зменшилася кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків на 2 027,5 тис одиниць (або 7,1%).

Рівень валових виплат порівняно з аналогічним періодом 2018 р. зменшився на 0,8 в. п. та стано-

вив 24,3%. Рівень чистих страхових виплат станом на 30.09.2019 становив 31,9%, що менше на 1,4 в. п. порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Крім того, у 2014 р. страховий ринок України потрапив в «ідеальний шторм», матеріалізувалися кілька серйозних ризиків [3]: революційна зміна влади, окупація частини території і антитерористична операція на сході країни, де вже неможливо вести страхову діяльність (близько 25% страхового бізнесу), девальвація гривні (понад 300%), інфляція (понад 25%), «нагляд» банків близько 30% депозитів фізичних осіб і загальне погіршення ділової активності підприємств. За оцінкою експертів, страховий бізнес в Україні залишається нерентабельним. Основні показники діяльності суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва «Фінансова та страхова діяльність» представлено в табл. 1–4 та на рис. 1.

Аналіз табл. 1 показує, що найбільша частка в загальній кількості суб'єктів господарювання в показнику «Фінансова та страхова діяльність» належить суб'єктам малого підприємництва (МП), із них понад 90,0% – суб'єкти мікропідприємництва. Спостерігається зменшення кількості страховиків.

Поточна кредиторська заборгованість, у тому числі за товари, роботи, послуги, має негативну тенденцію до збільшення (табл. 2, рис. 1). Нерозподілений прибуток малих підприємств зменшується, а мікропідприємства мають непокритий збиток (табл. 2).

Поточні зобов'язання малих і мікропідприємств також мають негативну тенденцію до збільшення. Неоплачений и вилучений капітал малих і мікропідприємств збільшується, що також негативно (табл. 3).

Основні показники діяльності малого та мікропідприємництва «Фінансова та страхова діяльність» погіршуються, у тому числі власний капітал зменшується, дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом збільшується (рис. 2). Збільшення дебіторської заборгованості означає відволікання з господарської діяльності даного підприємства оборотних коштів, що призводить до фінансових ускладнень.

Фінансовий результат (сальдо) як у малих, так і у мікропідприємств за період 2010–2018 рр. негативний. Малі та мікропідприємства в результаті своєї діяльності отримали збиток, рівень рентабельності операційної діяльності негативний (табл. 4).

Серед причин, які сприяли збитковій діяльності страховиків, називають такі [1]: макроекономічні (повномасштабні бойові дії на південному сході країни;

Таблиця 1

Частка суб'єктів господарювання за їх розмірами «Фінансова та страхова діяльність», %

	Кількість суб'єктів господарювання – усього, одиниць	Частка суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальній кількості суб'єктів господарювання, %			
		суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікро-підприємництва
2010	14361	0,0	3,1	96,9	91,5
2013	11069	0,1	3,3	96,6	90,0
2014	11888	0,0	2,7	97,3	91,6
2015	12260	0,0	2,4	97,6	92,6
2016	11764	0,0	2,2	97,8	93,0
2017	10205	–	2,4	97,6	92,0
2018	9660	0,0	2,8	97,2	91,3

різке підвищення інвестиційних ризиків і, як наслідок, частковий догляд капіталу з українських фінансового та промислового ринків; висока інфляція і підвищення цін та тарифів; високий рівень корупції на всіх рівнях органів державної влади й управління; відсутність ефективних реформ, передусім у сфері управління; мікроекономічні (відсутність цілісної державної програми розвитку страхового ринку, що не дає змоги визначити стратегічні завдання і виробити єдиний підхід до їх вирішення; невизначеність ролі регулятора в підготовці законопроектів відповідно до директив ЄС і практики правозастосування на основі європейського досвіду; низька капіталізація компаній, відсутність або недостатність високоліквідних активів; демпінг

і недобросовісна конкуренція за відсутності відповідальності за їх застосування; забюрократизованість і зарегульованість багатьох процедур, відсутність механізмів швидкого реагування на ситуацію на ринку).

Проведені дослідження спрямовані на виявлення сутності цифрового страхування [1; 2]. Цифрове страхування – це спосіб задоволення традиційної або специфічної (породженої цифровізацією) потреби у страховому захисті за допомогою цифрових технологій. Цифрове страхування – це спосіб реалізації страхового захисту на основі цифрових технологій, до яких відносяться: великі дані; нейротехнології і штучний інтелект; системи розподіленого реєстру; квантові технології; нові виробничі технології; промисловий Інтер-

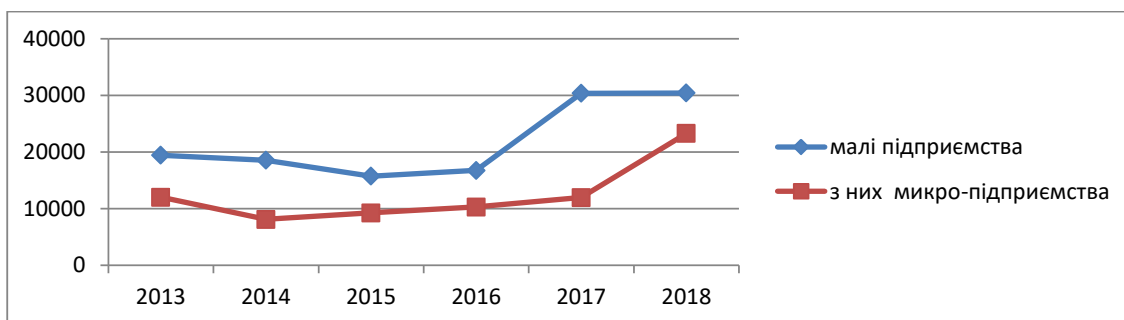


Рис. 1. Поточна кредиторська заборгованість, усього, млн грн

Таблиця 2

Поточна кредиторська заборгованість, поточне забезпечення, «Фінансова та страхова діяльність», млн грн

Роки	Поточна кредиторська заборгованість		У тому числі за товари, роботи, послуги		Поточне забезпечення		Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	
	малі підприємства	з них микро-підприємства	малі підприємства	з них микро-підприємства	малі підприємства	з них микро-підприємства	малі підприємства	з них микро-підприємства
2013	19444,9	12018,8	16050,8	10179,3	86,9	26,0	4987,7	1503,3
2014	18546,3	8106,3	12241,1	6303,9	411,4	19,9	3455,9	750,2
2015	15734,5	9272,7	10957,8	8211,4	146,3	104,7	-4352,0	-5346,8
2016	16764,0	10308,2	12022,1	7792,8	190,8	33,9	-1117,4	-5427,5
2017	30373,7	11978,7	14407,3	9571,1	694,8	403,7	2890,2	-3437,5
2018	30408,9	23293,1	16381,3	13202,7	768,1	497,0	4981,4	-2573,2

Таблиця 3

Поточні зобов'язання, неоплачений капітал, рівень рентабельності всієї діяльності, «Фінансова та страхова діяльність»

Роки	Поточні зобов'язання, млн грн		У тому числі Короткострокові кредити банків, млн грн		Неоплачений і вилучений капітал, млн грн		Рівень рентабельності всієї діяльності, %	
	малі підприємства	з них микро-підприємства	малі підприємства	з них микро-підприємства	малі підприємства	з них микро-підприємства	малі підприємства	з них микро-підприємства
2013	58341,2	34530,5	7631,7	3685,5	23173,6	16670,1	-5,8	-26,3
2014	55888,0	29763,2	7530,3	3757,6	30325,1	21963,2	-15,9	-36,7
2015	67013,6	41020,5	8338,2	3596,3	24474,8	15526,6	-15,2	-28,6
2016	71580,6	46812,8	8567,7	4891,6	28362,9	23840,9	-8,5	-31,0
2017	103216,0	62070,4	7309,2	5706,0	26487,0	19296,5	-3,4	-17,7
2018	114558,4	81617,1	7073,0	3547,7	34026,7	26255,8	-2,0	-18,3

нет; компоненти робототехніки і сенсорика; технології бездротового зв'язку; технології віртуальної і доповненої реальності. До цифрових технологій страхування відносять [2]: автоматизацію, чатбот (chatbots), хмарну обробку даних (cloud computig), технології з елементами штучного інтелекту (artificial intelligence). Цифрові технології дають змогу створити більш рентабельні страхові продукти [3]. Когнітивні системи сприяють отриманню високотехнологічного страхового бізнесу. Підвищення обчислювальної потужності страховиків сприяє зменшенню витрат на зберігання даних. «Консьюмеризм» технологій дає змогу страховикам і страхувальникам отримати нові можливості з використання мобільних пристроїв і сервісів, змінити спосіб взаємодії, акцентувати увагу на клієнтах. Інтернет дає

змогу досягти нового рівня ефективності і зручності за принципом «у будь-який час у будь-якому місці». Споживачеві страхових послуг потрібні «покупка в один клік», чітка і зрозуміла інформація про товар та його властивості, інноваційні індивідуалізовані послуги. Цифрові технології скоротять витрати на просування товару в ланцюжку створення вартості, сприятимуть підвищенню прибутку страховиків. Тільки операції з автоматизації обробки страхових позовних заяв допоможуть знизити витрати на 30%. Можна розглядати цифрову економіку як сегмент ринку, де додана вартість створюється за допомогою цифрових (інформаційних) технологій.

Є дані, згідно з якими цифрові технології впроваджуються страховиками в канали продажів, у перед-

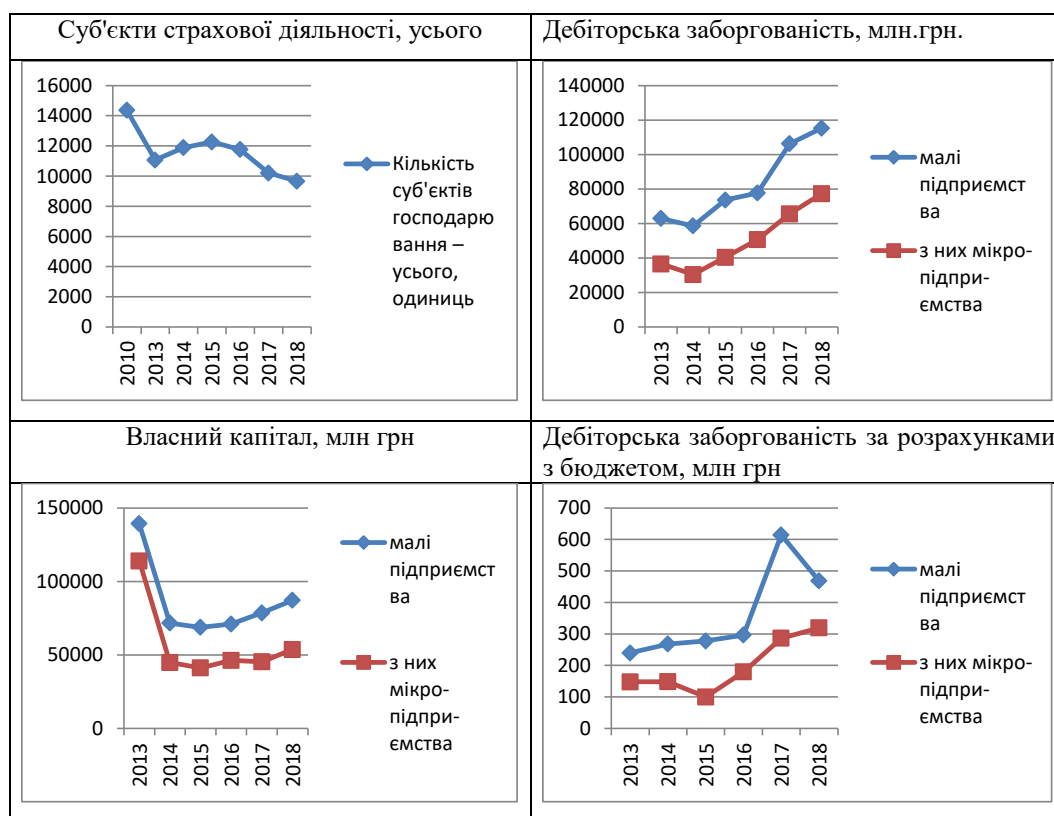


Рис. 2. Основні показники діяльності малого та мікропідприємництва «Фінансова та страхова діяльність»

Таблиця 4

Фінансовий результат (сальдо), чистий прибуток (збиток), рівень рентабельності операційної діяльності «Фінансова та страхова діяльність», 2010–2018 рр.

Роки	Фінансовий результат (сальдо)		Чистий прибуток (збиток)		Рівень рентабельності операційної діяльності	
	малі підприємства	з них мікропідприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
2010	233,7	-404,4	91,3	-444,4	7,3	0,5
2013	-1149,3	-1564,2	-1306,5	-1608,6	3,9	-10,3
2014	-4794,7	-3178,3	-4978,1	-3227,2	-20,2	-36,7
2015	-6120,3	-3106,1	-6303,1	-3149,6	-19,6	-32,6
2016	-3036,8	-4587,6	-3347,1	-4651,7	-7,9	-30,9
2017	-1026,4	-2229,6	-1373,4	-2300,5	3,4	-15,8
2018	-574,1	-2552,0	-909,1	-2630,9	-4,7	-23,2

страхову експертизу ризиків, документообіг зі страхувальником, урегулювання збитків.

Процесний і платформний підходи до формування цифрової економіки мають на увазі зміну моделей організації і ведення бізнесу.

Активний розвиток цифрових технологій стає причиною появи нових ризиків – кіберризиків, а також інших ризиків, які можуть виникати в ході наукових досліджень. Частина ризиків цифрової економіки мінімізується завдяки використанню механізмів страхування, тому під цифровим страхуванням розуміється спосіб задоволення потреб страхувальників у специфічному страховому захисті, зумовленому випадковими несприятливими подіями, що відбуваються переважно в середовищі цифрової економіки, і супутнім застосуванням технологічного устаткування, що є матеріальною базою реалізації економічних відносин. Авторами виявлено, що на даний момент основними напрямками цифровізації страхового ринку виступають кілька феноменів, які в рамках вже сформованої термінології цифрової економіки можуть визначатися як інтернетизація, диджиталізація й індивідуалізація страхової діяльності. До численних чинників, що сприяють розвитку інтернетизації страхового ринку, належать розвиток концепції Інтернету речей у страхуванні (IoT); більш активне використання страховиками технологій Big Data, спрямованих на персоналізацію страхових послуг, їх пропозиція й урегулювання збитків [2]. Індивідуалізація – розроблення індивідуальної пропозиції зі страхування (за тарифом, ризиками та іншими умовами) на основі отримання максимально широкого набору даних про страхувальника й об'єкт страхування. Індивідуалізація економічних відносин репрезентує відхід від масових стандартизованих продуктів на страховому

ринку і проявляється в індивідуалізації пропозицій страхових компаній. Диджиталізація – використання цифрових технологій (оцифрування) в бізнес-процесах страховика, яка включає [2]: бізнес-процес «продажу» (блокчейн – включення страхових послуг у комплексні програми, розроблені на основі технології блокчейн; смарт-контракти; блокчейн-підключення до систем мікрострахування та/або взаємного страхування; мобільні додатки для смартфонів); бізнес-процес «врегулювання» (мобільні додатки для смартфонів – заява, фото пошкоджень, фото документів і т. д.; блокчейн – створення історії врегулювання на основі технології блокчейн; технологічні онлайн-комунікації із суміжними ринками для підтвердження страхових випадків; телемедицина – врегулювання страхових випадків із застосуванням цифрових технологій); бізнес-процес «документообіг» (захист особистої інформації за технологією блокчейн; створення профілю клієнта для подальших угод на технології блокчейн; переклад документообігу, у тому числі зі страхувальником, в електронну форму; віддалений доступ страхових агентів).

Висновки. Діяльність страхових компаній України є збитковою, нерентабельною й у цілому неефективною. Виявлено, що напрямом поліпшення фінансово-економічних показників діяльності страховиків є впровадження цифрових технологій, як це відбувається у розвинених країнах. Досліджено деякі напрями цифрових технологій. Виявлено динамічний ріст інвестицій у діяльність так званих Insurtech – технологічних компаній, розвиток яких почався з розвитком цифрових технологій у страхуванні. Для підвищення ефективності діяльності страхових компаній в Україні актуальним є продовження дослідження цифровізації бізнес-процесів страхової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Фелонюк А. Для повышения эффективности страхового рынка Украины необходима его реструктуризация. Киев, 2015. URL : <https://forinsurer.com/public/15/01/27/4707> (дата звернення: 02.04.2020).
2. Пашкова Е.Н. Тенденции Интернет-страхования в условиях цифровизации экономики. *Международный научно-исследовательский журнал*. 2019. № 6(84). С. 14–17. URL : <https://research-journal.org/economical/tendencii-internet-straxovaniya-v-usloviyax-cifrovizacii-ekonomiki> (дата звернення: 15.04.2020).
3. Залетов А. Страховая политика и стратегия ее формирования в условиях «идеального шторма». Киев, 2015. URL : <https://forinsurer.com/public/15/04/14/4717>(дата звернення: 01.04.2020).

References:

1. Felonyuk A. (2015) Dlja povysheniya jeffektivnosti strahovogo rynku Ukrainy neobhodima ego restrukturizacija. Kiev. 2015. URL: <https://forinsurer.com/public/15/01/27/4707> (accessed. 03.04.2020).
2. Pashkova E. N. (2019) Internet insurance trends in a digitalized economy. *International Research Journal*. (2019) no. 6 (84) part 2. pp. 14-17. URL: <https://research-journal.org/economical/tendencii-internet-straxovaniya-v-usloviyax-cifrovizacii-ekonomiki> (accessed. 04.04.2020)
3. Zaletov A. (2015) Insurance policy and the strategy of its formation in the conditions of an “ideal storm. Kyiv. 2015. URL: <https://forinsurer.com/public/15/04/14/4717> (accessed. 02.04.2020).

УДК 336:368.02

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-39>**Павленко О. П.**кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6967-8424>**Pavlenko Oksana**

Dnipro State Agrarian and Economic University

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ ФОНДІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено визначенню методологічних аспектів формування страхових фондів аграрних підприємств України. Розглянуто методологію страхового захисту аграрного виробництва в Україні, проаналізовано характеристики економічної категорії «страховий фонд». Досліджено джерела фінансових ресурсів та методи формування страхових фондів аграрних товаровиробників. Охарактеризовано організаційні форми створення страхових фондів підприємств, які мають цільове призначення. Визначено їхню роль у страхуванні як суспільних відносин із приводу накопичення грошових коштів або матеріальних цінностей. Доведено, що призначення страхового фонду полягає у захисті від ризиків та відшкодуванні збитків аграрних товаровиробників у разі настання страхових випадків. Створення страхових фондів відбувається за рахунок добровільних та обов'язкових внесків, страхових платежів, бюджетних асигнувань, коштів Аграрного пулу.

Ключові слова: аграрне страхування, страховий фонд, страховий захист, страхові ризики, страхові можливості, страхування.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF INSURANCE FUNDS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to determining the methodological aspects of the formation of insurance funds of agricultural enterprises of Ukraine. The article also discusses the methodology of insurance protection of agricultural production in Ukraine, analyzes the characteristics of the economic category "insurance fund". The concept of the economic category "insurance funds" by economic importance and from the scientific point of view of theoretical aspects is taken into account, taking into account the interpretation of the authors of scientific publications. The purpose of the insurance fund as a financial base for determining the financial reliability of an enterprise is specified, whereby its financial resources can be used to reduce and prevent negative consequences, losses or risks even before the occurrence of insurance events. The author investigates sources of financial resources and methods of formation of insurance funds of agricultural producers. The organizational forms of creation of insurance funds of the enterprises having the intended purpose are characterized. Their role in insurance is defined as a public relations regarding the accumulation of money or tangible assets. It has been proved that the purpose of the insurance fund is to protect against risks and to compensate the losses of agricultural producers in the event of insured events. The article also identifies the sources and procedure for forming insurance funds of agricultural enterprises. Generalized organizational forms of the insurance fund by the methods of their formation, taking into account public practice. Creation of insurance funds occurs at the expense of voluntary and compulsory contributions, insurance payments, budgetary allocations, funds of the Agrarian Pool. The author systematizes the components of the mechanism of operation of the insurance fund, which include the principles, forms, methods, functions, sources and theories of formation, depending on the purpose of financial resources. The stated positions made it possible to draw conclusions on the methodology of formation of insurance funds of agricultural enterprises in the conditions of globalization crisis.

Keywords: agrarian insurance, insurance fund, insurance protection, insurance risks, insurance opportunities, insurance.

JEL classification: G22, O13, Q19.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого розвитку фінансового сектору національної економіки страхові фонди є економічною необхідністю, а страхування сільськогосподарських ризиків виступає важливим елементом інфраструктури аграрного ринку та економічним важелем стабілізації виробничої сфери економіки України. Більшість учасників економічного сектору спрямовує свою діяльність на отримання швидкого прибутку, але на відшкодування збитків не залишає резервів. Сучасні тенденції страхового захисту аграрних підприємств засновані здебільшого на реалізації програм страхування ризиків, які повинні враховувати специфіку сезонного виробничого характеру та відповідати вимогам сучасного страхового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування страхових фондів розглядали багато вчених-економістів: В.Д. Базилевич [2], О.Д. Вовчак [3], Л.М. Горбач [4], Т.А. Говорушко [5; 13], О.Д. Заруба [8], М.В. Мних [9], В.Й. Плиса [10], С.С. Осадець [14], О.Я. Стойко [12], Н.В. Ткаченко [16], Я. Шумелда [18], Н.В. Яворська [19]. Основою для формування страхового захисту підприємства є його страхові фонди, що формуються за методами залучення фінансових джерел цільових (компенсаційних) ресурсів. Але недосконалість методика формування страхових фондів аграрних підприємств в Україні в умовах нестабільного розвитку страхового ринку спричинила вибір тематики та визначила актуальність даної статті.

Мета статті полягає у методологічному дослідженні визначення економічної категорії «страховий фонд», а також джерел та методів їх формування в аграрних підприємствах, організації мобілізації фінансових ресурсів із метою страхового захисту агроприверних ризиків та відшкодування збитків аграрним виробникам за рахунок заощаджених грошових коштів.

Виклад основного матеріалу. Необхідність формування страхового фонду пов'язана з потребою в страховому захисті, яка може бути задоволена завдяки коштам, нагромадженим у страхових фондах (резервах). Ця потреба має природну, економічну, соціальну та глобалізаційну зумовленість.

В економічній літературі найчастіше зустрічається формулювання страхового (резервного) фонду як резерву «грошових чи матеріальних засобів, який має строго цільове призначення: відшкодування збитків потерпілим від страхових подій; покриття незапланованих витрат; вирівнювання добробуту за умов кон'юнктурних коливань, стихійних природних лих тощо» [17, с. 603].

Слід уточнити тлумачення економічного терміну «фонди», які здебільшого характеризуються як ресурси, запаси, нагромадження. Разом із тим категорія понятійного апарату «страховий фонд» визначається сукупністю відокремлених та зарезервованих запасів матеріальних благ, що призначені для здійснення страхового захисту (не тільки компенсації, а й подолання наслідків реалізації страхового ризику), який може виступати як у натуральній, так і в грошовій формі. Адже створюється страховий фонд з метою реального страхового захисту, який призначений для покриття надзвичайного збитку, що спричиняється суспільству стихійними лихами, техногенними аваріям та різними випадковостями [15, с. 87].

Страхові фонди підприємств являють собою грошові матеріальні активи, які знаходяться у їх розпорядженні та повинні забезпечувати фінансову надійність та безпеку діяльності аграрного підприємства, а також відшкодування його збитків. Страховий фонд характеризує такий стан фінансової бази, за рівнем якого можна визначити фінансову надійність підприємства, при цьому його фінансові ресурси здатні використовуватися для зменшення та запобігання негативним наслідкам, збиткам чи ризикам ще до настання страхових подій. Частиною фінансових ресурсів страхового фонду у вигляді тимчасово вільних грошових коштів підприємство може використовувати з метою інвестування у виробничі активи або цінні папери для отримання додаткового прибутку [16, с. 9–10].

За своїм економічним значенням страхові фонди виступають як сукупна частка грошових коштів, вилучена з національного доходу. Створення страхового фонду, управлінням ним та розподіл його фінансових ресурсів є частиною системи фінансових відносин, що виникають як відтворення виробничого процесу та потужностей підприємства у разі руйнування стихійними природними силами або настання нещасних випадків під час виробництва продукції [1, с. 14].

Страхові фонди аграрних підприємств можуть мати різні джерела походження, тобто сформуватися як за рахунок обов'язкових, так і добровільних внесків, а за юридичним аспектом виникнення у правовому полі є нормативними, створеними на підставі норм чинного

законодавства, і ненормативними, створеними з метою забезпечення внутрішньої стійкості організації [5, с. 10].

Метою створення страхових фондів є не тільки стабілізація, відтворення ресурсів, а й відновлення певних економічних відносин у процесі аграрного виробництва, які виступають джерелами реальних інвестицій, індикаторами стабілізації національної економіки держави та сприяють економічному зростанню суспільства у цілому. Існування страхових фондів аграрних підприємств нерозривно пов'язане зі створенням страхових резервів [11, с. 7].

Автор наукових праць О.Д. Вовчак розкриває сутність економічної категорії «страхові фонди» як «організаційно відокремлені фонди суб'єктів господарювання, які створюються як у натуральній, так і в грошовій формі». Він пропонує розглядати «страхові фонди у формі резерву матеріальних і грошових засобів для покриття збитків, спричинених несприятливими чи ризиковими подіями, й є невід'ємною частиною, складовим елементом будь-якого суспільства. Тому розмір і структура фонду, що використовується з метою страхового захисту юридичних і фізичних осіб, залежить від багатьох чинників, серед яких: теоретико-методологічні концепції формування фонду; стан розвитку економіки; співвідношення між формами власності; методи залучення коштів для реалізації соціальних програм. Призначенням цих фондів є оперативне подолання тим часом ускладнень у процесі господарювання» [3, с. 20–21].

В аграрних підприємствах за допомогою системи самострахування може створюватися насіннєвий, фуражний та інші натуральні фонди, які повинні мінімізувати або усунути ризики постійно змінюваного економічного середовища, забезпечити беззбиткове та безперервне виробництво. Відповідно до чинного законодавства України, кожен суб'єкт господарювання може створювати резервний фонд (капітал) за рахунок розподіленого прибутку в розмірі 15–25% від статутного капіталу. Однак специфіка системи самострахування аграрного виробництва полягає у впливі природно-кліматичних умов на результати господарювання. В аграрному секторі економіки межі самострахування ширше, оскільки суб'єкти господарювання прагнуть захистити себе від ризиків використання активів, що негативно впливатиме на фінансові можливості та операційну систему підприємства. В українському законодавстві, на жаль, немає чіткого визначення поняття «страхові фонди», але необхідність його створення для підприємства прописана в багатьох наукових джерелах, навчальній економічній літературі та публікаціях [7].

Ураховуючи думку В.Й. Плиса, слід відзначити, що страховий фонд утворюють для організації розподілу збитку, тобто «грошовий фонд цільового призначення, який формують за рахунок фіксованих внесків учасників страхування. Оскільки кошти фонду використовують тільки між учасниками його створення, розмір страхового внеску відображає частку кожного з них у розподілі збитку. З огляду на це, чим більше учасників страхування, тим менший розмір страхового внеску, тим доступніше та ефективніше страхування» [10, с. 22]. Колектив авторів Н.М. Внукова, В.І. Успенко, Л.В. Временко відзначають, що «страховий фонд призначений для покриття надзвичайного збитку, що спричиняється суспільству

стихійними лихами, техногенними аваріями та різними випадковостями» [15, с. 9]. На відміну від існуючих теоретичних поглядів О.Я. Стойко вважає, що «сутність страхового захисту зумовлена прагненням обмежити як матеріальні, так і нематеріальні збитки, пов'язані з певними ризиками, а страхування нерозривно пов'язане з відтворювальним процесом та сприяє зміцненню стійкості як окремого підприємства, так і національної економіки у цілому» [12, с. 45].

С.С. Осадець дає таке визначення фонду страхового захисту: до нього «...належать централізовані натуральні та грошові резерви держави, децентралізовані фонди (у частині, що використовується на покриття шкоди, завданої стихійними та іншими непередбачуваними подіями, – самострахування), а також фонди, створювані методом страхування. У межах цих форм страхового захисту може існувати багато видів фондів цільового призначення» [14, с. 32].

У наукових публікаціях існує декілька визначень організаційних форм страхового фонду. Цілком слушною є думка В.Д. Базилевича, який наводить загальний вигляд економічного тлумачення страхових фондів та їхню організаційну структуру: «централізовані страхові фонди; децентралізовані фонди самострахування домогосподарств та підприємств, установ, організацій; фонд страхових організацій» [2, с. 15]. Своєю чергою, Л.М. Горбач відзначив, що «суть страхової діяльності полягає у створенні спеціалізованими організаціями страховиками страхового фонду в грошовому вираженні, який формується із внесків страхувальників із метою відшкодування з нього збитків, спричинених окремим страхувальникам у результаті настання страхових подій» [4, с. 11].

Характеристика понятійного апарату «страхові фонди» доводить, що його трактування містить основні ключові механізми щодо організаційних утворень джерел фінансових ресурсів грошових фондів, призначених для цільового використання підприємствами у разі настання страхових подій. Але Я. Шумелда висвітлює іншу теорію: він вважає, що «існування різних форм організації страхових фондів призводить до наявності певних методів їх формування: методу формування страхового фонду за рахунок державних коштів; методу самострахування, тобто створення децентралізованих страхових фондів безпосередньо на підприємствах та в організаціях; методу страхування за рахунок внесків окремих господарств і населення» [18, с. 54].

Виходячи з наукової та суспільної практики, окремими вченими були розроблені організаційні форми страхового фонду. Так, В. Райхер обґрунтував систему трьох складників страхових фондів за анти ризикового спрямування й у своїй класичній теорії розглянув методи організації цих фондів. Щодо умов функціонування економіки в Україні, то можна виділити такі форми страхового фонду: централізований (резервний); самострахування; страховий фонд страховика. Щодо умов функціонування економіки в Україні виділяють

такі організаційні форми страхового фонду та методи їх формування (рис. 1).

Цікавим є твердження Т.А. Говорушко, який пропонує характеризувати організацію страхового фонду як діяльність, що «полягає у зобов'язаннях відшкодування збитків шляхом їх розподілу між певним колом осіб, яка являє собою найдавнішу форму страхування» [5, с. 10]. Науковець поєднує таке поняття страхового фонду з натуральною та грошовою формою та вважає його матеріальним утіленням економічної категорії страхового захисту.

У науковій літературі зазначається, що страховий фонд виступає здебільшого матеріальним вираженням економічного терміну «страховий захист», і якщо врахувати поєднання цього інструментарію з тлумаченням фонду, тобто ресурсів, запасів, нагромаджень, тоді страховим фондом можемо назвати «сукупність виділених та зарезервованих запасів матеріальних благ, що призначені для здійснення страхового захисту (не тільки компенсації, а й подолання наслідків реалізації страхового ризику), який може виступати у натуральній і в грошовій формі».

Вчені та дослідники економічної думки відзначають поняття страхового фонду як частини вилученого національного доходу і валового внутрішнього продукту. У загальному обсязі страховий фонд указує на розмір втрат, які мають місце в суспільстві в результаті збитків. Відомо декілька теорій страхового фонду, проте найбільшого поширення набула Марксова теорія, згідно з якою страховому фонду притаманний виробничий характер, що розглядається в розрізі суспільно-економічних відносин. Концепція страхового фонду К. Маркса ґрунтується на тому, що він розглядається як фонд відшкодування відповідних втрат і руйнувань у засобах виробництва. Окремі автори досліджень відзначають: «Страховий фонд – це частина розподіленого та вилученого національного доходу і валового внутрішнього продукту, який розглядається як фонд відшкодування відповідних втрат і руйнувань у засобах виробництва», а інші будують методологічні концепції на тому, що «створення страхового фонду є не збільшенням вартості, а оновленням вартості капіталу, як і у випадку з амортизаційним фондом» [19, с. 23].

У сучасних науково-теоретичних публікаціях наголошується на виникненні страхових фондів на підставі амортизаційної теорії, однак при цьому стверджується, що його призначення – не накопичення, а споживання і відшкодування збитків у разі настання страхових випадків. Якщо розглядати організаційний складник страхового фонду, то він виступає гарантом виконання грошових зобов'язань по страхових відшкодуваннях, а

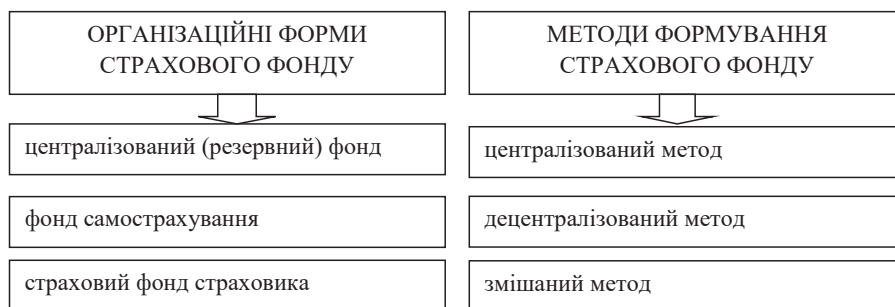


Рис. 1. Організаційні форми страхового фонду та методи їх формування

також пріоритетним інструментом реалізації економічних інтересів та отримання прибутку в разі ненастання страхових випадків.

На відміну від існуючих теорій та визначень В.В. Железняк пропонує виділяти два види страхових можливостей: «Залежно від характеру приналежності страхових ресурсів (стосовно підприємства) може бути: зовнішні страхові можливості, які представлені двома основними способами залучення спеціалізованих страхових фондів: укладання договору зі страховою компанією і вступ у товариство взаємного страхування. (співвідносяться з невластими джерелами ресурсів, такими як централізовані, галузеві резерви, фонди страховиків); внутрішні страхові можливості (зв'язані з власними, підконтрольними підприємству фондами)» [6, с. 14].

Так, цілком слушною є думка М.В. Мниха, який розглядає визначення понятійного апарату «страхові

фонди», поєднаного з безумовним функціонуванням страхового ринку в країні, враховуючи інструменти його механізму. Окрім того, автор наголошує на доцільності створення гарантійного фонду страховиками, щоб забезпечити виконання зобов'язань перед страхувальниками, зміцнити фінансову стійкість, стабілізувати структуру концентрації страхового капіталу [9, с. 33–35].

У сучасних реаліях ринкових перетворень механізм функціонування страхового фонду визначає структуру, джерела та форму, в якій здійснюється формування резервного фонду (рис. 3).

Висновки. Отже, страхування ризиків аграрних підприємств як економічна категорія відображає економічні відносини з приводу формування і використання страхового фонду на принципі замкнутої солідарної розкладки збитку для організації страхового захисту з метою здійснення антиризикової діяльності.

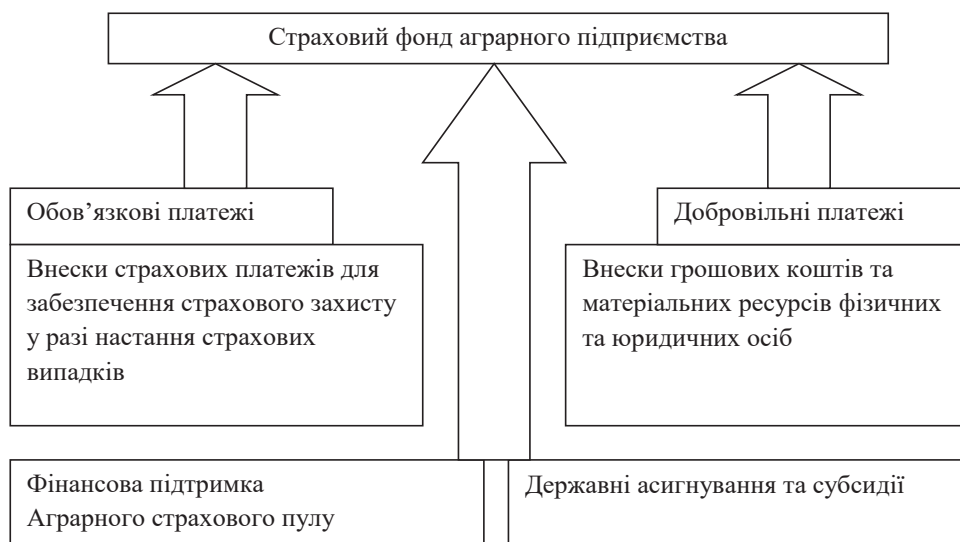


Рис. 2. Джерела формування страхових фондів аграрних підприємств

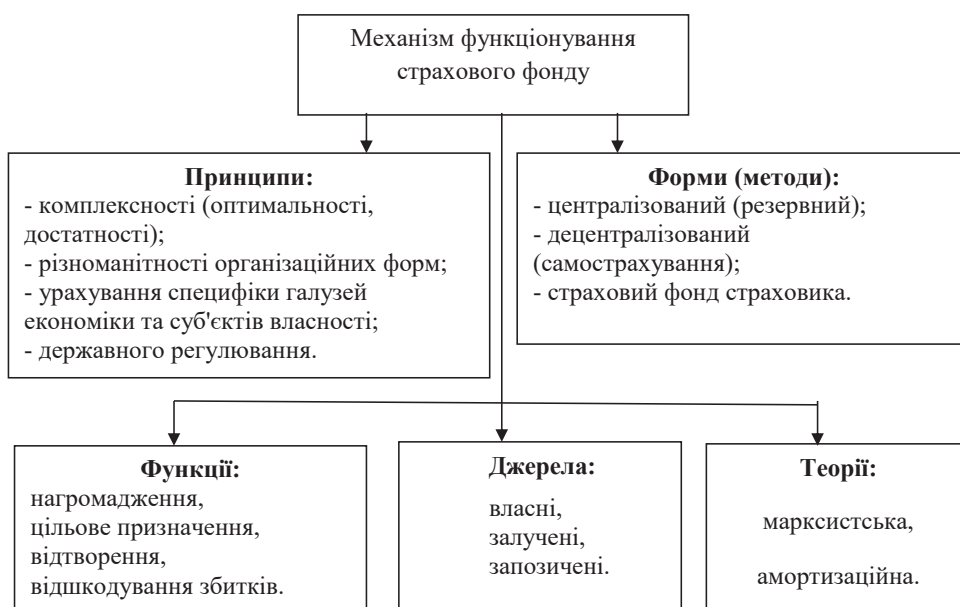


Рис. 3. Механізм функціонування страхового фонду

Список використаних джерел:

1. Александрова М.М., Петрук О.М., Уллубієва К.К. Страхування : навчально-методичний посібник. Житомир : ЖДТУ, 2010. 184 с.
2. Базилевич В.Д. Страхування : підручник. Київ : Знання, 2008. 1019 с.
3. Вовчак О.Д. Страхова справа : підручник. Київ : Знання, 2011. 391 с.
4. Горбач Л.М. Страхова справа : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2003.
5. Говорущко Т.А. Страхові послуги : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 376 с.
6. Железняк В.В. Формування страхових фондів підприємств як матеріальна основа їх захисту від підприємницьких ризиків. *Ефективна економіка*. 2014. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3504> (дата звернення: 16.02.2020).
7. Закон України «Про страхування». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/show/85/96-вр> (дата звернення: 16.02.2020).
8. Заруба О.Д. Страхова справа : підручник. Київ : Знання, 1998. 321 с.
9. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика : монографія /за ред. М.В. Мниха. Київ : Знання України, 2006. 284 с.
10. Плиса В.Й. Страхування : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2005. 391 с.
11. Рейтинг страхових компаній України. URL : <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> (дата звернення: 12.02.2020).
12. Стойко О.Я., Дема Д.І. Фінанси : підручник / за ред. О.Я. Стойка. Київ : Алєрта, 2017. 406 с.
13. Говорущко Т.А., Стецюк В.М. Страхування : навчальний посібник / за ред. Т.А. Говорущко. Львів : Магнолія 2006, 2014. 328 с.
14. Страхування : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець. Київ : КНЕУ, 2002. 599 с.
15. Страхування: теорія та практика : навчально-методичний посібник / Н.М. Внукова та ін. ; за ред. Н.М. Внукової. Харків : Бурун Книга, 2004. 376 с.
16. Ткаченко Н.В. Страхування : навчальний посібник. Київ : Ліра, 2007. 354 с.
17. Шило Л.А., Аберніхіна І.Г. Організаційні підходи до формування страхових фондів підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2010. Вип. 262. Т. III. С. 602–608.
18. Шумелда Я. Страхування : навчальний посібник. Тернопіль : Джура, 2004. 280 с.
19. Яворська Н.В. Страхові послуги : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 354 с.

References:

1. Aleksandrova M.M., Petruk O.M., Ullubiyeva K.K. (2010) *Strakhuvannya: navchal'no-metodychnyy posibnyk* [Insurance: educational manual]. Zhytomyr : ZhSTU. (in Ukrainian)
2. Bazylevych, V.D. (2008) *Strakhuvannya* [Insurance]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian)
3. Vovchak, O. D. (2011) *Strakhova sprava: pidruchnyk* [Insurance: a textbook]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian)
4. Horbach L.M. (2003) *Strakhova sprava: navch.posibnyk* [Insurance business: training manual], 2nd ed. Kyiv : Kondor. (in Ukrainian)
5. Hovorushko T. A. (2011) *Strakhovi posluhy : pidruchnyk* [Insurance services: textbook]. Kyiv: Centr uchbovoyi literatury. (in Ukrainian)
6. Zheleznyak V. V. (2014) Formuvannya strakhovykh fondiv pidpryyemstv yak material'na osnova yikh zakhystu vid pidpryyemnyts'kykh ryzykiv [Formation of insurance funds of enterprises as a material basis for their protection against entrepreneurial risks]. *Efektivna ekonomika* [An efficient economy] (electronic journal), vol. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3504> (Accessed 16 Feb 2020).
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019), The Law of Ukraine “On Insurance“. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/show/85/96-вр> (Accessed 16 Feb 2020).
8. Zaruba O.D. (1998) *Strakhova sprava: pidruchnyk* [Insurance Business: Textbook]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian)
9. Mnykh M. V. (2006) *Strakhuvannya v Ukrayini: suchasna teoriya i praktyka: monohrafiya* [Insurance in Ukraine: current theory and practice: monograph]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian)
10. Plysa V. Y. (2005) *Strakhuvannya : navch. posib. dlya stud. vyshch. navch. zakl.* [Insurance: study. tool. for students. higher. teach. closed]. Kyiv: Karavela. (in Ukrainian)
11. The official site of Rating of insurance companies of Ukraine (2019). Available at: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> (Accessed 12 Feb 2020).
12. Stoyko O.Y., Dema D.I. (2017) *Finansy: pidruchn.* [Finance: textbook], Kyiv: Alerta. (in Ukrainian)
13. Hovorushko T.A., Stetsyuk V.M. (2014) *Strakhuvannya: navch. posib.*, [Insurance: training manual], L'viv: Mahnoliya-2006. (in Ukrainian)
14. Osadets S.S. (2002) *Strakhuvannya: pidruchnyk* [Insurance: a textbook], Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
15. Vnukova N.M., Uspalenko V.I., Vremenko, L.V. (2004) *Strakhuvannya: teoriya ta praktyka* [Insurance: Theory and Practice]. Kharkiv: Burun Knyha. (in Ukrainian)
16. Tkachenko N.V. (2007) *Strakhuvannya: navchal'nyy posibnyk* [Insurance: training manual]. Kyiv: Lira. (in Ukrainian)
17. Shylo L.A. Abernikhina, I.H. (2010) Orhanizatsiyni pidkhody do formuvannya strakhovykh fondiv pidpryyemstva. *Ekonomika: problemy teoriyi ta praktyky*. Vol. 262, pp. 602-608.
18. Shumelda Y. (2004) *Strakhuvannya. Navchalnyy posibnyk dlya studentiv ekonomichnykh spetsialnostey* [Insurance. Tutorial for students of economic specialties]. Ternopil: Dzhura. (in Ukrainian)
19. Yavors'ka N. V. (2008) *Strakhovi posluhy: Navch. Posibnyk* [Insurance services: Educ. Handbook]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian)

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.421:005

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-40>**Буднік І. В.**

аспірант,

Одеський національний економічний університет

Budnik Iryna

Odessa National Economic University

ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Нематеріальні активи – об'єкт обліку, який має безпосередній та вагомий вплив на результати діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. У даному дослідженні висвітлено той факт, що ведення бізнесу у розвинутих країнах характеризується тенденцією до все більшого нароцування питомої ваги нематеріальних активів у загальному обсязі майна. Обґрунтовано думку про важливість та необхідність коректної побудови бухгалтерського обліку нематеріальних активів, адже вкладення підприємством значних коштів в інтелектуальну власність повинно приносити максимальний розмір економічних вигід. Стосовно даної проблематики існує велика кількість напрацювань, що належать видатним ученим-економістам. Усе ж є підстави констатувати наявність низки протиріч стосовно оцінки нематеріальних активів, зокрема визначення їхньої справедливої вартості в умовах практичної відсутності в Україні активного ринку для значної кількості видів нематеріальних активів. Дане дослідження містить узагальнення та систематизацію етапів визначення справедливої вартості нематеріальних активів, а також аналіз окремих аспектів, на які, перш за все, слід зважати під час оцінки невідчутних об'єктів обліку. У висновках міститься характеристика стану сучасного нормативно-правового регулювання процесу визначення справедливої вартості нематеріальних активів. Наведено рекомендації, покликані сформулювати детальне уявлення про особливості даного складного процесу.

Ключові слова: нематеріальні активи, бухгалтерський облік, справедлива вартість, оцінка, фінансова звітність.

DETERMINATION OF THE FAIR VALUE OF INTANGIBLE ASSETS IN THE CONTEXT OF THE MODERN ENTERPRISE DEVELOPMENT

The purpose of this article is to disclose the features of the valuation of intangible assets, in particular, the problems of the determination of the fair value of these objects, depending on various factors and criteria. Intangible assets – an accounting entity that has a direct and significant impact on the performance of any entity. This study sheds light on the fact that doing business in developed countries is characterized by a tendency to increase the share of intangible assets in total assets. The opinion on the importance and necessity of proper accounting of intangible assets was substantiated, since investing significant funds in the intellectual property should bring the maximum amount of economic benefits. There are many works in this field that belong to outstanding economic scientists. There are, however, grounds to note the existence of a number of contradictions regarding the valuation of intangible assets, in particular, the determination of their fair value in the context of a practically non-active market in Ukraine for a significant number of types of intangible assets. In the course of this study, various general scientific and concrete scientific methods were used, such as analysis, synthesis, induction, deduction, comparison, measurement, and the logical approach. These methods made it possible to approach the issue under study as thoroughly as possible and achieve the study of the subject by mentally or practically dividing it into constituent elements, reproducing the history of the object being studied, the phenomenon in all its multifaceted nature, reproducing in thinking such a complex dynamic process as reflecting the most optimal value of the intangible assets in financial statements. This study provides a summary and systematization of the stages of determining the fair value of intangible assets, as well as an analysis of the individual aspects that should be considered first and foremost when evaluating non-tangible accounting items. The conclusions contain a description of the current state of regulation of the process of determining the fair value of intangible assets. Also given are recommendations designed to provide a detailed understanding of the features of this complex process.

Keywords: intangible assets, accounting, fair value, valuation, financial statements.

JEL classification: M40, M41, M42.

Постановка проблеми. У сучасній економіці, де основна роль сьогодні відводиться інформації та знанням, зростає роль інтелектуального, людського та репутаційного капіталу у формуванні вартості бізнесу для заінтересованих користувачів. Їх джерелом є нематеріальні активи, а їхній вплив відображається на різниці між ринковою вартістю та балансовою вартістю підприємств. Формування достовірної інформації

щодо вартості підприємства та коректне відображення окремих статей активу балансу ускладнюються неповною прозорістю та визначеністю з боку нормативно-правової бази, яка стосується процесу встановлення саме справедливої вартості нематеріальних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблематикою окремих питань облікового процесу стосовно нематеріальних активів плідно працює

безліч видатних вітчизняних науковців, наприклад Ю.О. Ночовна, О.Г. Бірюк, Х.І. Скоп, Т.М. Кондрашова, В.М. Діба тощо. Окремими питаннями оцінки нематеріальних активів та визначенням їхньої справедливої вартості займаються О.В. Вакун, Т.М. Банасько, Т.В. Груздова, А.О. Касич. Результати напрацьованих даних науковців розглянуто та опрацьовано у ході написання даної статті. Нормативно-правова база, на яку спирається викладене дослідження, включає у себе національні та міжнародні стандарти фінансової звітності, а саме Міжнародний стандарт 3 «Об'єднання бізнесу», Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи».

Мета статті полягає у висвітленні протиріч, які ускладнюють оцінку нематеріальних активів, та систематизації, узагальненні етапів визначення справедливої вартості нематеріальних активів. Також на меті є детальний аналіз чинників, на які передусім слід зважати під час оцінки інтелектуальної власності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні раціональне використання підприємством нематеріальних активів має суттєвий вплив на формування достатньо позитивних показників діяльності підприємства. Для підтвердження даного факту варто оцінити співвідношення таких показників: ціна/прибуток, ціна/балансова вартість, балансова вартість/ринкова вартість та гудвіл/ринкова вартість, на які, на нашу думку, буде впливати наявний на тому чи іншому підприємстві склад нематеріальних активів. Оскільки, як показує міжнародна практика, величина та показники фінансових результатів мають кореляційний зв'язок із ринковою ціною акцій того чи іншого підприємства, це формує певний вплив на показники ринку капіталу таких підприємств.

Для аналізу зазначених показників було вибрано 18 промислових підприємств Сполучених Штатів Америки (табл. 1).

Зокрема, у Міжнародному стандарті фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу» (далі – МСФЗ 3) зазначено, що гудвіл – це актив, який утілює у собі майбутні економічні вигоди, що виникають від інших активів, придбаних в об'єднанні бізнесу, які неможливо індивідуально ідентифікувати та окремо визнати. Своєю чергою, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (далі – МСБО 38) визначає порядок обліку саме ідентифікованих нематеріальних активів, придбаних в об'єднанні бізнесу [1; 2].

У результаті проведеного дослідження й оцінки співвідношення гудвілу до ринкової вартості виявлено, що вартість досліджуваних підприємств формує саме такий гудвіл. Відсоток співвідношення гудвілу до ринкової вартості коливається від 27,05% (FedEx Corp.) до 97,24% (Lockheed Martin Corp. (LMT)).

Окремим проблемним питанням у межах обліку нематеріальних активів виступає їх оцінка. Для того щоб управляти будь-яким об'єктом, необхідно виміряти його вартість, що стосовно нематеріальних активів на практиці є досить складним завданням, зважаючи на їх невідчутну природу та прогнозний характер щодо визначення розміру майбутніх економічних вигід. Тобто вартість нематеріального активу – одна з ключових його характеристик.

Важливим складником питання оцінки нематеріальних активів є певна проблематика щодо визначення саме справедливої вартості таких об'єктів обліку.

Варто зауважити, що стандарти бухгалтерського обліку роз'яснюють умови, за яких нематеріальний актив повинен оцінюватися за справедливою вартістю. Процес обміну активу між обізнаними сторонами характеризується прагненням покупця мінімізувати

Таблиця 1

Порівняння показників ринку капіталів для промислових підприємств у США за результатами їхньої діяльності у 2019 р.

№ з/п	Промислове підприємство	Співвідношення ціна/прибуток	Співвідношення ціна/балансова вартість	Співвідношення балансова вартість/ринкова вартість	Співвідношення гудвіл/ринкова вартість
1	3M Co.	15,19	9,32	13,02 %	86,98 %
2	Accenture PLC	21,41	9,37	14,18 %	85,82 %
3	Automatic Data Processing Inc.	25,87	14,49	13,43 %	86,57 %
4	Caterpillar Inc.	9,2	5,43	23,5 %	76,5 %
5	CSX Corp.	12,4	5,2	26,51 %	73,49 %
6	Danaher Corp. (DHR)	35,02	4,22	62,9 %	37,1 %
7	Emerson Electric Co. (EMR)	14,83	5,46	23,57 %	76,43 %
8	FedEx Corp.	9,27	2,33	72,95 %	27,05 %
9	General Dynamics Corp. (GD)	11,72	4,01	37,53 %	62,47 %
10	General Electric Co. (GE)	10,34	3,62	55,12 %	44,88 %
11	Honeywell International Inc. (HON)	18,81	6,97	18,05 %	81,95 %
12	Illinois Tool Works Inc.	16,85	18,56	5,84 %	94,16 %
13	Lockheed Martin Corp. (LMT)	14,45	39,48	2,76 %	97,24 %
14	Northrop Grumman Corp. (NOC)	15,67	7,05	15,39 %	84,61 %
15	Raytheon Co. (RTN)	13,25	15,18	28,05 %	71,95 %
16	Union Pacific Corp.	14,85	7,01	18,37 %	81,63 %
17	United Parcel Service Inc. (UPS)	12,94	30,08	3,38 %	96,62 %
18	United Technologies Corp. (UTX)	14,81	3,18	49,35 %	50,65 %

Джерело: за даними сайту <https://www.stock-analysis-on.net/NYSE/Company>

ціну, а продавця, навпаки, – реалізувати об'єкт найбільш вигідно. Постає питання щодо достовірності оцінки справедливої вартості нематеріального активу, зокрема під час інвентаризації, придбання, реалізації та подолання практичних труднощів, з якими потенційно може стикатися бухгалтер.

Вивчення наукових напрацювань сучасних учених-економістів дало змогу виділити окремі їхні пропозиції щодо побудови підходів до достовірного визначення справедливої вартості нематеріальних активів. Зазначено послідовність етапів оцінки відображено в табл. 2.

Т.В. Груздова робить акцент на необхідності з'ясування наявності матеріальних носіїв на етапі обстеження нематеріального активу. Під час визначення типу вартості автор пропонує вибирати між інвентаризаційною та ринковою вартістю залежно від мети оцінювання. Важливим також є врахування ринкових умов під час використання об'єкта оцінки у процесі прогнозування грошового потоку та відповідної норми доходу [3].

Як стверджують Н.І. Пилипів та О.В. Вақун, справедлива вартість нематеріального активу базується на цінах, які встановлені на ринку, на якому продаються (обмінюються, ліцензуються) аналогічні нематеріальні активи й відомі ціни на них, у тому разі якщо є можливість виходу на такий ринок [4].

Сьогодні все ще існує певне розходження між національним (П(С)БО 8) та міжнародним (МСФЗ 38) стандартами стосовно переліку варіантів отримання нематеріальних активів та методів їх оцінки. Так, міжнародний стандарт, на відміну від національного, регламентує, що нематеріальний актив, отриманий завдяки державному гранту, повинен оцінюватися за справедливою вартістю. Підприємство у даному разі має альтернативу і може вирішити застосовувати оцінку за номінальною вартістю, враховуючи будь-які видатки, що прямо відносяться до підготовки активу до його використання за призначенням.

Шляхи визначення справедливої вартості нематеріальних активів закріплені законодавчо Національним

стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», Методикою оцінки майнових прав інтелектуальної власності, затвердженою Наказом Фонду державного майна України та Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні». Згідно з даними нормативно-правовими актами, існують загальноприйняті методичні підходи до оцінки інтелектуальної власності, а саме витратний, порівняльний і дохідний.

Як слушно підкреслює А.О. Касич, кожен із підходів передбачає свою окрему методологію, і за їх одночасного використання стосовно одного й того ж об'єкта відбувається отримання різних значень оцінки. Автор пропонує використовувати порівняльний аналіз результатів оцінки, що дасть змогу уникнути розбіжностей та більш достовірно визначити вартість об'єкта нематеріальних активів [5].

Ми поділяємо думку Т.М. Банасько, що оцінка саме нематеріальних активів – дуже нестандартна та комплексна робота. Зважаючи на це, оцінювачі змушені робити припущення про найбільш значущі параметри оцінки, що не може не впливати на чутливість оцінок [6].

Висновки. Підбиваючи підсумки, можна наголосити на відсутності єдиного підходу до оптимального способу визначення справедливої вартості нематеріальних активів. Дана думка знаходить своє підтвердження у результатах наукових напрацювань вітчизняних учених. На жаль, наявні недосконалість нормативно-правової бази та відсутність обґрунтованих рекомендацій. На нашу думку, примітки до річної фінансової звітності повинні містити розкриття суттєвої інформації щодо формування вартості нематеріальних активів. Порядок вибору методів оцінки має бути закріплений на рівні облікової політики підприємства. Такі заходи дадуть змогу мати детальне уявлення про здійснення складної та неоднозначної процедури оцінки нематеріальних активів з урахуванням специфіки діяльності саме на конкретному підприємстві.

Таблиця 2

Етапи визначення справедливої вартості нематеріальних активів

Етапи	Д.Р. Хітчнер	Т.В. Груздова	Н.І. Пилипів, О.В. Вақун
1	Пошук активного ринку з подібними активами або аналогічних угод	Обстеження нематеріальних активів (акт обстеження)	Пошук активного ринку з подібними нематеріальними активами або аналогічних угод, що є передумовою для використання ринкового підходу до оцінки нематеріальних активів
2	Пошук подібних нематеріальних активів у балансі підприємства	Правова експертиза	Пошук подібних нематеріальних активів у балансі підприємства
3	Застосування будь-якого можливого підходу до оцінки нематеріальних активів, який дає змогу забезпечити його достовірність	Визначення типу вартості та вибір підходів і методів оцінки вартості нематеріальних активів	Застосування найбільш доцільного методу до оцінки нематеріального активу з доходного та затратного підходів із застосуванням вагових коефіцієнтів, які найбільше відповідають економічній сутності активу
4		Формування інформаційної бази для проведення оцінки	Застосування будь-якого можливого підходу до оцінки нематеріального активу, який дає змогу забезпечити його достовірну оцінку
5		Розрахунки вартості нематеріальних активів за вибраними підходами та методами	-
6		Результати оцінки (підготовка звіту про оцінку)	-

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, зі змінами станом на 1 січня 2012 р. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_006 (дата звернення: 04.03.2020).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, зі змінами станом на 1 січня 2012 р. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050#n2 (дата звернення: 06.03.2020).
3. Груздова Т.В. Поняття та оцінка нематеріальних активів (об'єктів інтелектуальної власності). *Український соціум*. 2011. № 3. С. 99–112. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoс_2011_3_10 (дата звернення: 28.03.2020).
4. Вакун О.В. Нова сутність нематеріальних активів в бухгалтерському обліку. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 3. С. 211–215. URL : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2011_3/211.pdf (дата звернення: 02.04.2020).
5. Касич А.О. Теоретичні основи оцінки та обліку нематеріальних активів в Україні. *Вісник Національного технічного університету «ХПИ»*. 2013. № 50. С. 61–67. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpiaу_2013_50_14 (дата звернення: 02.04.2020).
6. Банасько Т.М. Ідентифікація і оцінка нематеріальних активів у бухгалтерському обліку: дискусійні питання, можливості їх розв'язання. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2010. № 38. С. 205–212.

References:

1. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 3 «Obiednannia biznesu». [Business Combinations] Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_006. (accessed 4 March 2020)
2. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 38 «Nematerialni aktyvy» [Intangible Assets] Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050#n2 (accessed 6 March 2020)
3. Hruzdova T. V. (2011) Poniattia ta otsinka nematerialnykh aktyviv (obiektiv intelektualnoi vlasnosti). [Understanding and assessment of intangible assets (subject to intellectual property)] *Ukrainian social*, no. 3, pp. 99-112. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoс_2011_3_10 (accessed 28 March 2020)
4. Vakun O. V. (2011) Nova sutnist nematerialnykh aktyviv v bukhgalterskomu obliku. [New essence of intangible assets in the accounting] *Sustainable economic development*, no. 3, pp. 211-215. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2011_3/211.pdf (accessed 2 April 2020)
5. Kasych A. O. (2013) Teoretychni osnovy otsinky ta obliku nematerialnykh aktyviv v Ukraini [Theoretical bases of valuation and accounting of intangible assets in Ukraine] *Bulletin of the National Technical University «HPI»*, no. 50, pp. 61-67. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpiaу_2013_50_14 (accessed 2 April 2020)
6. Banasko T.M. (2010) Identyfikatsiia i otsinka nematerialnykh aktyviv u bukhgalterskomu obliku – dyskusiini pytannia, mozhlyvosti yikh rozv'iazannia. [Identification and Valuation of Intangible Assets in Accounting – Discussion Questions, Opportunities for Solving them] *Bulletin of socio-economic research*, no 38., pp. 205-212.

УДК 657:339.9

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-41>**Дикий А. П.**кандидат економічних наук, доцент,
Державний університет «Житомирська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5819-0236>**Сьомак О. М.**здобувач кафедри обліку і аудиту,
Державний університет «Житомирська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9057-9807>**Dyki Anatolii, S'omak Oleksandr**
Zhytomyr Polytechnic State University

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИДОБУВАННЯ КОРИСНИХ КОПАЛИН ТА РОЗРОБКИ КАР'ЄРІВ

Дослідження було побудовано на основі діяльності підприємств, організаційна форма яких представлена наступними видами: товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерними товариствами приватного та публічного типу. Зауважимо, що вивченню підлягали також і приватні підприємства та малі приватні підприємства. В статті опрацьовані внутрішні документи досліджуваних підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів, що функціонують на території Житомирської області. В процесі дослідження було здійснено оцінку сучасного стану використання методичних підходів до економічного аналізу господарської діяльності на підприємствах з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів за наступними напрямками: види економічного аналізу, пріоритетні об'єкти, управління та інформаційне забезпечення. Здійснено оцінку інформаційного забезпечення економічного аналізу через вивчення облікової політики в частині суб'єктивного впливу на показники фінансової звітності та робочого плану рахунків в частині його аналітичних розрізів. Оцінка сучасного стану використання методичних підходів до економічного аналізу господарської діяльності на підприємствах з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів здійснювалася за наступними напрямками: види економічного аналізу, пріоритетні об'єкти, управління та інформаційне забезпечення. В цілому проведене дослідження вказує, що система економічного аналізу на підприємствах з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів Житомирської області не організована належним чином, а отже усі функції економічного аналізу не реалізуються. Це знижує якість інформаційного забезпечення управління господарською діяльністю підприємств з однією сторони та інформаційну асиметрію та незадоволеність оприлюдненою інформацією з боку зовнішніх зацікавлених сторін з іншої сторони.

Ключові слова: економічний аналіз, об'єкт аналізу, оцінка, корисні копалини, стейкхолдери, розробка кар'єрів, інформаційне забезпечення

ESTIMATION OF THE MODERN STATE OF THE ORGANIZATION AND METHODOLOGY OF ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITIES OF MINING AND MINING DEVELOPMENT

The study was based on the activities of enterprises, the organizational form of which is represented by the following types: limited liability companies, joint stock companies of private and public type. Note that private enterprises and small private enterprises were also subject to the study. The article elaborates the internal documents of the studied enterprises for the extraction of minerals and the development of quarries operating in the territory of Zhytomyr region. In the course of the research, the current state of use of methodological approaches to economic analysis of economic activity at the enterprises for the extraction of minerals and career development in the following directions was evaluated: types of economic analysis, priority objects, management and information support. Testing the internal documents of the surveyed mining and quarrying companies indicates a very negative state of the analytical support. In particular, analytical procedures do not apply to priority sustainable development objects, which are natural resources. Economic analysis is not organized as a separate system of information support, and the analytical procedures that are applied are fragmentary in nature, which generally reduces the quality of analytical support for managing economic activity. The economic analysis information support has been evaluated through the study of accounting policies regarding the subjective impact on the financial statements and the workplan of accounts in terms of its analytical sections. Overall, the survey indicates that the system of economic analysis at the enterprises of mining and quarrying in the Zhytomyr region is not properly organized, and therefore all the functions of economic analysis are not implemented. This reduces the quality of information support for managing the business activities of enterprises on the one hand and information asymmetry and dissatisfaction with the information disclosed by external stakeholders on the other side. Today the problem of development of economic analysis, which would allow to approach the formation of information and analytical support of management decisions of different stakeholders, remains.

Keywords: economic analysis, object of analysis, valuation, minerals, stakeholders, career development, information support.

JEL classification: M40, N5, C41

Постановка проблеми. Основою формування нового наукового знання в економічних науках є дослідження сучасного стану практики. За умови, що об'єктом дослідження є економічний аналіз, то сучасний стан варто досліджувати з позиції оцінки діючих підходів до організації та методики аналітичних процедур та напрямів їх застосування на підприємствах з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів. За результатами такого дослідження є можливість встановити критичні точки економічного аналізу, виявити невідповідність аналітичного забезпечення потребами користувачів та інше.

Здійснити оцінку сучасного стану можливо із застосуванням методів анкетування основних стейкхолдерів, суб'єктів виконання аналітичних функцій та тестування внутрішніх документів, що регламентують функціонування системи економічного аналізу на підприємствах з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів. Це є особливо актуальним в умовах забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання в сфері використання природних ресурсів, а також вагомий суспільний інтерес до підприємств, що використовують природні ресурси. Адже, економічний аналіз виступає інструментом генерування інформації на основі якої приймаються як поточні так і стратегічні рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Анкетування та тестування як методи дослідження проблем економічного аналізу застосовувалися вітчизняними вченими при підготовці кандидатських та докторських дисертацій за науковою спеціальністю 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) (з 2015 р. – 071 «Облік і оподаткування»): О.В. Олійник [3] – в частині вивчення особливостей функціонування суб'єктів економічного аналізу в умовах постіндустріальної економіки; О.М. Дзюбенко [1] – в частині дослідження проблем організації та методики економічного аналізу фінансового потенціалу лісгосподарських підприємств; І.В. Клименко [2] – в частині вивчення проблем економічного аналізу реалізації автотранспортних послуг на умовах лізингу; О.К. Фокін [5] – в частині методики та організації економічного аналізу виробничих витрат великих промислових підприємств; І.Т. Райковська [4] – в частині визначення застосування різних видів економічного аналізу на підприємствах Житомирської області. Зазначенні вчені здійснювали дослідження підприємств різних галузей національної економіки, проте досліджувана нами галузь (видобування корисних копалин та розробки кар'єрів) була не врахована. При дослідженні економічного аналізу господарської діяльності підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів нами враховані результати попередніх досліджень та визначено ключові питання, які стосуються галузевої специфіки досліджуваних суб'єктів господарювання.

Метою статті є здійснення оцінки сучасного стану організації та методики економічного аналізу діяльності підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів.

Виклад основного матеріалу. В частині застосування методу тестування внутрішніх регламентів та оприлюднених документів щодо організації та методики економічного аналізу діяльності підприємств з

видобування корисних копалин та розробки кар'єрів, дослідження побудуємо за наступними етапами:

1. Ідентифікація об'єкту дослідження, а саме підприємств, які підлягали дослідженню; 2. Обґрунтування складу документів, які містять інформацію про організацію та методику економічного аналізу та застосування аналітичних процедур; 3. Визначення складу питань, які вивчалися; 4. Представлення результатів дослідження.

Ідентифікація підприємств, діяльність яких підлягала вивченню.

В якості об'єкту дослідження нами були визначені суб'єкти господарювання, що функціонують на території Житомирської області, що обумовлено великою кількістю зазначених підприємств та різноманітних природних ресурсів, які видобуваються відкритим типом. Відповідно до статичних даних в Житомирській області зареєстровано 56 підприємств видобувної промисловості в тому числі з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів. Організаційна форма досліджуваних підприємств є різноманітною, від чого залежать особливості дослідження.

Вивчаючи діяльність досліджуваних підприємств було встановлено наступне:

– на більшості підприємств, організація інформаційних підсистем управління (бухгалтерський облік, економічний аналіз, внутрішній аудит, планування) організовані за формальною ознакою;

– система бухгалтерського обліку організована лише в контексті відповідності вимогам законодавства в частині складання звітності (фінансової, податкової, статистичної);

– системи економічного аналізу, планування не організовані взагалі, а система внутрішнього контролю в більшій мірі орієнтовані на інвентаризацію за умови бажання керівника;

– аналітичні показники на більшості підприємств не розраховуються, що обумовлено відсутністю попиту як з боку власників так і з боку інших стейкхолдерів [7];

– діючі підходи до організації бухгалтерського обліку в більшості випадків орієнтовані на фінансову звітність, а тому не дозволяють в повній мірі сформулювати інформаційне забезпечення аналітичних процедур.

Обґрунтування складу документів, які містять інформацію про організацію та методику економічного аналізу та застосування аналітичних процедур.

Для тестування системи економічного аналізу підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів нами було використано наступні документи, як надавалися власне підприємствами Житомирської області досліджуваної галузі так і документи, які оприлюднюються та є в загальному доступі.

Серед внутрішніх документів, які були вивчені нами безпосередньо на підприємствах для оцінки стану організації та методики економічного аналізу є наступні:

– положення про облікову політику підприємства – обов'язковий документ, що передбачений Законом України про Бухгалтерський облік та фінансову звітність України, що дозволяє оцінити суб'єктивний вплив на поведінку об'єктів бухгалтерського обліку;

– робочий план рахунків підприємства, що дозволяє визначити особливості організації аналітичного обліку

як основи інформаційного забезпечення аналітичних процедур щодо оцінки стану господарської діяльності підприємства

– положення про організацію бухгалтерського обліку для визначення її взаємодії із іншими суб'єктами управління;

– положення про організацію економічного аналізу за наявності такої служби на підприємстві;

– положення про організацію внутрішнього контролю за наявності такого положення;

– штатний розпис для визначення суб'єктів, що організовують та здійснюють аналітичні процедури;

– посадові інструкції працівників економічних служб для визначення які аналітичні функції ї хто виконує;

– положення про документообіг для визначення порядку руху інформації між різними суб'єктами управління;

– методичні інструкції щодо облікового відображення, економічного аналізу, планування та внутрішнього аудиту об'єктів управління за наявності таких на підприємстві;

– договори щодо надання сторонніми особами консультативних послуг в сфері інформаційного забезпечення, зокрема бухгалтерського обліку на аутсорсингу, оцінки проектів, податкової оптимізації, економічного аналізу та інше;

– звітність підприємства, що подається до державних органів, зокрема: фінансова звітність, статистична звітність, податкові декларації за різними видами податків та інші.

До документів, які підлягають обов'язковому оприлюдненню нами були вивчені: аудиторські звіти на предмет застосування аналітичних процедур щодо оцінки фінансового стану підприємства з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів; дозвільна документація на діяльність підприємства; інформація про засновників та діяльність підприємства на ринку цінних паперів; звіт про корпоративне управління; річна фінансова звітність підприємства.

Визначення складу питань, які вивчалися під час тестування та їх результати.

В частині тестування внутрішніх документів для оцінки стану економічного аналізу підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів нами були поставлені сукупність питань, на оприлюднення яких ми не отримали дозволу. Саме тому в даному контексті нами були зашифровані отримані результати за окремими підприємствами наступним чином: П 1, П 2 ... П N. В цілому це не знизило якість отриманих результатів й на основі отриманих результатів ми можемо робити обґрунтовані наукові висновки, які дозволяють оцінити сучасний стан організації та методи економічного аналізу діяльності підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів. Результати тестування представлено в таблиці 1.

Представленні результати тестування внутрішніх документів досліджуваних підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів, що функціонують на території Житомирської області, дозволяють зробити наступні висновки щодо організації економічного аналізу господарської діяльності:

– щодо використання результатів економічного аналізу керівниками та менеджерами різних рівнів нами

були протестовані внутрішні регламенти, які стосуються руху інформацію, зокрема внутрішньої звітності на досліджуваних підприємствах. В результаті було, що на 2 підприємствах, що становить 16,7 %, аналітична інформація використовується керівниками та менеджерами різних рівнів, на 3 досліджуваних суб'єктах, що становить 25,0 %, не використовують взагалі та на 7 – 58,3 % результати застосування аналітичних процедур використовуються іноді для прийняття управлінських рішень. Така ситуація свідчить про відсутність дієвої системи управління та інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень. В більшості випадків це свідчить про екстенсивне використання природних ресурсів та відсутність дієвих підходів до забезпечення сталого розвитку підприємства. Більшість підприємств, що при управлінні використовують результати економічного аналізу є учасниками ринків цінних паперів, а тому їх фінансова звітність підлягає обов'язковому аудиту, а система управління має забезпечити інформацією не лише внутрішніх осіб, але й зацікавлених зовнішніх суб'єктів;

– щодо регламентів системи економічного аналізу або ж окремих аналітичних процедур отримані наступні результати: 1) на 3 підприємствах, що становить 25,0 % від усієї сукупності досліджуваних суб'єктів господарювання обраної галузі, відсутні будь-які внутрішні регламенти, положення яких направлені на організацію чи методичну економічного аналізу; 2) на усіх досліджуваних підприємствах з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів відсутні окремі положення про організацію економічного аналізу господарської діяльності; 3) на 1 підприємстві наявні окремі положення щодо методичних рекомендацій з економічного аналізу, зокрема це стосується організації управлінського обліку; 4) на 8 підприємствах аналітичні процедури та рекомендації щодо їх застосування містяться в положеннях, що регулюють інші формальні підсистеми, зокрема внутрішню звітність, управлінський облік, внутрішній аудит, аудит, консалтингові послуги сторонніх осіб;

– суб'єктом організації економічного аналізу на досліджуваних підприємствах є: власники на 4 підприємствах, що становить 33,3 %, керівники – 6, що становить 50,0 %, аудитори – 5, що становить 41,7 %, інші категорії – 3, що становить 25,0 %. Що стосується організації економічного аналізу аудиторами то до даної категорії відносяться підприємства, які є учасниками ринку цінних паперів, а отже їх фінансова звітність підлягала обов'язковому аудиту. Інші категорії представленні зовнішніми залученими особами для оцінки ефективності управління або окремих об'єктів управління. До них належать консалтингові компанії в тому числі аудиторські фірми, що мають право надавати такі послуги. В окремих випадках зазначенні види робіт можуть виконуватися в рамках науково-дослідних робіт закладами вищої освіти в межах госпрозрахункових наукових тем;

– суб'єктом економічного аналізу, який безпосередньо виконує аналітичні функції на досліджуваних підприємствах: бухгалтер – 4. Що становить 33,3 %, аналітичні функції розподіленні між різними відділами / службами – 5, що становить 50 %, аналітичні функції розподіленні між різними особами – 12, що становить 100 %, аудитор – 5, що становить 41,7 %, інший зовніш-

Таблиця 1

**Результати тестування внутрішніх регламентаційних документів
на предмет оцінки стану організації та методики економічного аналізу**

Відповідь	ПВ, у %	Разом	Підприємства / результати											
			П 1	П 2	П 3	П 4	П 5	П 6	П 7	П 8	П 9	П 10	П 11	П 12
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Організаційні положення економічного аналізу														
<i>1. Керівники та менеджери різних рівнів використовують результати економічного аналізу</i>														
1.1. Так	16,7	2					±							±
1.2. Ні	25,0	3				±		±	±					
1.3. Іноді	58,3	7	±	±	±					±	±	±	±	
<i>2. На підприємстві наявні внутрішні регламенти щодо організації економічного аналізу</i>														
2.1. Відсутні	25,0	3			±	±				±				
2.2. Наявні окремі положення	8,3	1					±							
2.3. В частинні положень, що регулюють інші інформаційні підсистеми	66,7	8	±	±				±	±		±	±	±	±
2.4. Відсутні окремі положення щодо організації економічного аналізу	100	12	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±
<i>3. Суб'єктом організації економічного аналізу (аналітичних процедур) на підприємстві є:</i>														
3.1. Власник	33,3	4		±	±	±							±	
3.2. Керівник	50,0	6		±	±	±	±			±	±			
3.3. Начальники відділів / служб	0	0												
3.4. Аудитор	41,7	5	±					±	±	±				±
3.5. Інші категорії	25,0	3				±	±	±						
<i>4. Суб'єктом здійснення економічного аналізу на підприємств є:</i>														
4.1. Окрема служба / відділ економічного аналізу	0	0												
4.2. Аналітик														
4.3. Бухгалтер	33,3	4		±			±				±		±	
4.4. Аналітичні функції розподіленні між різними відділами / службами	50,0	6	±	±	±			±	±				±	
4.5. Аналітичні функції розподіленні між різними особами	100	12	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±
4.6. Аудитор	41,7	5	±					±	±	±				±
4.7. Інший зовнішній суб'єкт	16,7	2				±	±							
<i>5. Регламентація аналітичних процедур здійснюється</i>														
5.1. Окремим положення	0	0												
5.2. Сукупністю положень	25,0	3				±	±	±						
5.3. Іншими внутрішніми регламентами	50,0	6		±	±	±	±	±	±					
5.4. Методиками аудиту	61,7	5	±					±	±	±				±
5.5. Іншими документами зовнішніх суб'єктів	16,7	2				±	±							
Методичні положення економічного аналізу														
<i>6. На підприємстві здійснюються наступні види економічного аналізу</i>														
6.1. Техніко-економічний	50,0	6			+			±	±		+		+	±
6.2. Фінансовий	50,0	6	±			+		±	±	±				±
6.3. Стратегічний	16,7	2	+											
6.4. Управлінський	16,7	2			+				+					
6.5. Маржинальний	8,3	1				+								
6.6. Інший	33,3	4	+		+			+	+					
<i>7. Аналітичні процедури використовуються до таких об'єктів</i>														
7.1. Грошові кошти	41,7	5	±					±	±	±				±
7.2. Собівартість	58,3	7		±	±	±				±	±		±	±
7.3. Витрати за елементами	0	0												
7.4. Виробництво	8,3	1						±						
7.5. Виробничі запаси	16,7	2			±			±						
7.6. Основні засоби	8,3	1						±						
7.7. Нематеріальні активи	0	0												

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
7.8. Капітальні інвестиції	58,3	7		±	±	±		±		±			±	±
7.9. Дебіторська заборгованість	0	0												
7.10. Власний капітал	33,3	4	±		±			±	±	±				±
7.11. Зобов'язання	33,3	4	±			±		±	±	±				±
7.12. Доходи та фінансові результати	91,7	11	±	±	±	±	±	±	±	±		±	±	±
<i>8. Суб'єктний вплив на показник фінансової звітності</i>														
8.1. Зміни в обліковій політиці відбуваються у зв'язку із змінами в законодавстві	41,7	5	±			+		±	±	±				
8.2. Зміни в обліковій політиці були не обґрунтовані	41,7	5			±			+		±	±	±		
8.3. Зміни в обліковій політиці є об'єктивними	41,7	5			±			+		±	±	±		
8.4. Змін не було	16,7	2		±			±							
<i>9. Якість робочого плану рахунків</i>														
9.1. Має формальний характер	66,7	8	±	±		±		±	±			±	±	±
9.2. Визначає галузеві особливості	33,3	4			±		±			±	±			
9.3. Дозволяє формувати багатofакторні моделі	25,0	3			±		±				±			

ній суб'єкт – 2, що становить 16,7 %. Серед зовнішніх суб'єктів на досліджуваних підприємствах аналітичні функції виконували аудитори в рамках проведення незалежного аудиту фінансової звітності та консалтингові компанії, що здійснювали аналітичну оцінку ефективності управління окремими об'єктами;

– регламентація аналітичних процедур здійснюється сукупністю положень на 3 підприємствах, що становить 25,0 %, іншими внутрішніми регламентами на 5 підприємствах, що становить 50 %, методиками аудиту на 5 підприємствах, що становить 61,7 % та іншими документами зовнішніх суб'єктів на 2 підприємствах, що становить 16,7 %. Переставленні результати вказують на низький рівень регламентації та стандартизації методик економічного аналізу на досліджуваних підприємствах. Проте застосування аналітичних процедур в аудиті є регламентованим міжнародними стандартами аудиту.

Оцінка сучасного стану використання методичних підходів до економічного аналізу господарської діяльності на підприємствах з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів здійснювалася за наступними напрямками: види економічного аналізу, пріоритетні об'єкти, управління та інформаційне забезпечення. В результаті нами отриманні наступні висновки:

– основними видами економічного аналізу аналітичні процедури яких використовуються на досліджуваних підприємствах є: техніко-економічний аналіз на 6 підприємствах (50 %), фінансовий аналіз – 6 (50 %), стратегічний аналіз – 2 (16,7 %), управлінський аналіз – 2 (16,7 %), маржинальний аналіз – 1 (8,3 %), інші види економічного аналізу – 4 (33,3 %). Проте варто вказати, що ретельне вивчення наданих документів показує, що зазначенні види економічного аналізу використовуються лише в частині окремих аналітичних процедур;

– оцінка видів економічного аналізу, що застосовуються на досліджуваних підприємствах пов'язані із наступними об'єктами управління господарською діяльністю: грошові кошти на 5 підприємствах, що ста-

новить 41,7 %, собівартість готової продукції (повна та виробнича) на 7 підприємствах, що становить 58,3 %, виробництво на 1 підприємстві, що становить 8,3 %, виробничі запаси на 2 підприємствах, що становить 16,7 %, основні засоби на 1 підприємстві, що становить 8,3 %, капітальні інвестиції на 7 підприємствах, що становить 58,3 %, власний капітал на 4 підприємствах, що становить 33,3, зобов'язання на 4 підприємствах, що становить 33,3, доходи та фінансові результати на 11 підприємствах, що становить 91,7 %. На жодному із досліджуваних підприємств аналітичні процедури не застосовувалися до таких об'єктів як витрати за елементами, нематеріальні активи та дебіторська заборгованість. Такі об'єкти власний капітал, зобов'язання, доходи та фінансові результати вивчалися в більшій мірі незалежними аудитором для підтвердження думки аудитора щодо безперервності діяльності підприємства.

Оцінка інформаційного забезпечення економічного аналізу була здійснена через вивчення облікової політики в частині суб'єктивного впливу на показники фінансової звітності та робочого плану рахунків в частині його аналітичних розрізів. В результаті отримані наступні результати:

– в частині змін в обліковій політиці: на 5 підприємствах, що становить 41,7 %, зміни в обліковій політиці відбуваються у зв'язку із змінами в законодавстві; на 5 підприємствах, що становить 41,7 %, зміни в обліковій політиці були не обґрунтовані; на 5 підприємствах, що становить 41,7 %, зміни в обліковій політиці є об'єктивними, і лише на 2 підприємствах зміни протягом 3 років в обліковій політиці не було. Зауважимо, що при економічному аналізі варто враховувати зміни в обліковій політиці, адже це впливає на результат застосування того чи іншого показника;

– в частині якості робочого плану рахунків: на 8 підприємствах, що становить 66,7 % робочий план рахунків має формальний характер; на 4 підприємствах, що становить 33,3 % визначає галузеві особливості; на 3 підприємствах, що становить 25,0 %, дозволяє

формувані багатфакторні моделі за окремими аналітичними показниками.

Таким чином, тестування внутрішніх документів досліджуваних підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів, вказує на край негативно-аналітичний стан аналітичного забезпечення. Зокрема, аналітичні процедури не застосовуються до пріоритетних об'єктів сталого розвитку, якими є природні ресурси. Економічний аналіз не організований як відокремлена система інформаційного забезпечення, а аналітичні процедури які застосовуються мають фрагментарний характер, що в цілому знижує якість аналітичного забезпечення управління господарською діяльністю.

Тестування документів, які підлягають обов'язковому оприлюдненню здійснено на прикладі підприємств, що є учасниками ринку цінних паперів та оприлюднили відповідну інформацію на офіційному сайті Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [6], що здійснює організаційне, технічне та ресурсне забезпечення реалізації повноважень Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, а представлений ресурс дозволяє учасникам ринку знайти максимально повну інформацію про діяльність вітчизняного фондового ринку.

Зокрема, дослідженню підлягали оприлюднені документи підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів, що функціонують на території Житомирської області: ПАТ «Соколівський кар'єр», ПАТ «Коростишівський кар'єр», АТ «Лезниківський кар'єр», ПрАТ «Корнинський кар'єр «Леопард», АТ «Коростенський кар'єр», ПАТ «Попільнянський спецкарьер», ПрАТ «Омелянівський гранітний кар'єр», ТОВ «Омелянівський кар'єр». Результати проведеного дослідження представлено в табл. 2.

На основі вище представленого можна визначити наступні особливості:

– в частині корпоративного управління: 1) стратегічні напрями діяльності підприємства визначаються загальними зборами акціонерів на більшості підприємств, а на ПрАТ «Корнинський кар'єр «Леопард» такі напрями визначає також наглядова рада; 2) затвердження бізнес-плану [8] господарської діяльності досліджуваних підприємств входить до функціональних обов'язків: виконавчого органу на ПАТ «Соколівський кар'єр», АТ «Лезниківський кар'єр», ПрАТ «Корнинський кар'єр «Леопард», ТОВ «Омелянівський кар'єр»; загальних зборів акціонерів на ПАТ «Коростишівський кар'єр», АТ «Коростенський кар'єр»; нагла-

Таблиця 2

Результати тестування документів, що оприлюднюються підприємствами, для оцінки стану економічного аналізу

Відповідь	Разом	Підприємства / результати							
		ПАТ «Соколівський кар'єр»	ПАТ «Коростишівський кар'єр»	АТ «Лезниківський кар'єр»	ПрАТ «Корнинський кар'єр «Леопард»	АТ «Коростенський кар'єр»	ПАТ «Попільнянський спецкарьер»	ПрАТ «Омелянівський гранітний кар'єр»	ТОВ «Омелянівський кар'єр»
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>1. Основні показники діяльності</i>									
1.1 Середня кількість працівників	X	3	18	2	19	191	3	35	252
1.2. Кількість акцій	X	1419357	9698696	2309351	500000	3197280	3448032	5400000	–
1.3. Кількість членів наглядової ради	X	3	5	5	3	5	5	2	–
<i>2. Компетенції органів управління щодо діяльності</i>									
2.1. Розробка стратегії	X	ЗЗА	ЗЗА	ЗЗА	НР/ВО	ЗЗА	ЗЗА	ЗЗА	–
2.2. Затвердження бізнес-плану	X	ВО	ЗЗА	ВО	НР/ВО	ЗЗА/НР	НР	ВО	–
2.3. Затвердження річного фінансового звіту або балансу чи бюджету	X	ЗЗА	ЗЗА	ЗЗА	ЗЗА/НР	ЗЗА	ЗЗА	ЗЗА	–
2.4. Затвердження зовнішнього аудитора	X	НР	НР	ІВ	ВО	НР	ЗЗА	НР	–
<i>3. Застосування аналітичних процедур в аудиті</i>									
3.1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4	±	±	±	-	-	±	-	-
3.2. Коефіцієнт загальної ліквідності	4	±	±	±	-	-	±	-	-
3.3. Коефіцієнт фінансової стійкості	3	±	±	±	-	-	-	-	-
3.4. Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом	3	±	±	±	-	-	-	-	-
3.5. Коефіцієнт рентабельності активів	3	±	±	±	-	-	-	-	-
3.6. Коефіцієнт зносу основних засобів	1	-	-	-	-	-	±	-	-
3.7. Чистий обіговий капітал	1	-	-	-	-	-	±	-	-
3.8. Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	1	-	-	-	-	-	±	-	-
3.9. Коефіцієнт ділової активності	1	-	-	-	-	-	±	-	-

Умовні позначення: ЗЗА – загальні збори акціонерів; НР – наглядова рада; ВО – виконавчий орган; ІО – інший орган; ІВ – інформація відсутня

дової ради на ПрАТ «Корнинський кар'єр «Леопард», АТ «Коростенський кар'єр», ПАТ «Попільнянський спецкарьер»; 3) затвердження річного фінансового звіту або балансу чи бюджету покладається на: загальні збори акціонерів на ПАТ «Соколівський кар'єр», ПАТ «Коростишівський кар'єр», АТ «Лезниківський кар'єр», ПрАТ «Корнинський кар'єр «Леопард», АТ «Коростенський кар'єр», ПАТ «Попільнянський спецкарьер», ПрАТ «Омелянівський гранітний кар'єр», ТОВ «Омелянівський кар'єр» та наглядову раду на ПрАТ «Корнинський кар'єр «Леопард»; 4) вибір та затвердження зовнішнього аудитора для підтвердження достовірності показників фінансової звітності та надання впевненості зацікавленим користувачам покладається на: наглядову раду таких підприємств як ПАТ «Соколівський кар'єр», ПАТ «Коростишівський кар'єр», АТ «Коростенський кар'єр», ПрАТ «Омелянівський гранітний кар'єр»; загальні збори акціонерів ПАТ «Попільнянський спецкарьер». Вказане хресткерує стан корпоративного управління та рух аналітичної інформації між суб'єктами управління, що приймають стратегічні рішення щодо діяльності підприємства;

– в частині застосування аналітичних процедур на підприємстві. Такі аналітичні процедури як коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт фінансової стійкості [10], коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом, коефіцієнт рентабельності активів застосовувалися

в аудиті фінансової звітності наступних суб'єктів: ПАТ «Соколівський кар'єр», ПАТ «Коростишівський кар'єр», АТ «Лезниківський кар'єр». При аудиті фінансової звітності ПАТ «Попільнянський спецкарьер» використовувалися наступні аналітичні процедури: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт зносу основних засобів, чистий обіговий капітал, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт ділової активності. В цілому це дає можливість вказати, що фінансовий стан діяльності підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів, оцінюється лише в рамках застосування аудиторських процедур незалежного аудиту фінансової звітності.

Висновки. В цілому проведено дослідження вказує, що система економічного аналізу на підприємствах з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів Житомирської області не організована належним чином, а отже усі функції економічного аналізу не реалізуються. Це знижує якість інформаційного забезпечення управління господарською діяльністю підприємств з однією сторони та інформаційну асиметрію та незадоволеність оприлюдненою інформацією з боку зовнішніх зацікавлених сторін з іншої сторони. Сьогодні залишається проблема розвитку економічного аналізу, яка б дозволила в комплексі підійти до формування інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень різних зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Дзюбенко О.М. Економічний аналіз фінансового потенціалу лісгосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук. спец. 08.00.09. Житомир, 2018. 240 с.
2. Клименко І.В. Бухгалтерський облік та аналіз автотранспортних послуг в умовах лізингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Житомир, 2015. 20 с.
3. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: монографія. Житомир : ЖДТУ, 2008. 653 с.
4. Райковська І.Т. Організація і методика економічного аналізу діяльності суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі : дис. ... канд. наук: 08.00.09. 2008.
5. Фокін О.К. Економічний аналіз виробничих витрат промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук. спец. 08.00.09. Житомир, 2019. 227 с.
6. SMIDA. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/about> (дата звернення: 10.01.2020).
7. Тарасова Т.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління сталим розвитком підприємств торгівлі : дис. ... доктора екон. наук. 08.00.09. Харків, 2017. 492 с.
8. Popadynets, I., Andrusiv, U., Shtohryn, M & Galtsova, O. (2020). The effect of cooperation between universities and stakeholders: Evidence from Ukraine. *International Journal of Data and Network Science*, 4(2), 199-212. doi: 10.5267/j.ijdns.2020.1.001
9. Cherchata, A., Popovychenko, I., Andrusiv, U., Simkiv, L., Kliukha, O & Horai, O. (2020). A methodology for analysis and assessment of business processes of Ukrainian enterprises. *Management Science Letters*, 10(3), 631-640. doi: 10.5267/j.msl.2019.9.016
10. Andrusiv, U., Simkiv, L., Dovgal, O., Demchuk, N., Potryvaieva, N., Cherchata, A., Popadynets, I., Tkachenko, G., Serhieieva, O & Sydor, H. (2020). Analysis of economic development of Ukraine regions based on taxonomy method. *Management Science Letters*, 10(3), 515-522. doi: 10.5267/j.msl.2019.9.029

References:

1. Dzyubenko, O.M. (2018) *Ekonomichnyj analiz finansovogo potencijalu lisogospodars'kyh pidpryjemstv* [Economic analysis of financial potential of forestry enterprises] (PhD Thesis), Zhytomyr.
2. Klymenko I.V. (2015) *Buhgalters'kyj oblik ta analiz avtotransportnyh poslug v umovah lizyngu* [Accounting and analysis of motor transport services in terms of leasing] (PhD Thesis), Zhytomyr.
3. Olijnyk O.V. (2008) *Rozvytok ekonomichnogo analizu v umovah instyucijnyh zmin* [Development of economic analysis in the context of institutional changes], Zhytomyr: ZhDTU, 653 p.
4. Rajkovs'ka I.T. (2008) *Organizacija i metodyka ekonomichnogo analizu dijal'nosti sub'jekta gospodarjuvannja v konkurentnomu seredovyshhi* [Organization and methodology of economic analysis of an entity's activity in a competitive environment] (PhD Thesis).
5. Fokin O. K. (2019) *Ekonomichnyj analiz vyrobnychyh vytrat promyslovyh pidpryjemstv* [Economic analysis of production costs of industrial enterprises] (PhD Thesis), Zhytomyr.
6. SMIDA. «Agentstvo z rozvytku infrastruktury fondovogo rynku Ukrai'ny» [«Stock Market Infrastructure Development Agency of Ukraine»]. Available at: <https://smida.gov.ua/about> (accessed 10 January 2020)

7. Tarasova, T.O. (2017). *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia stalym rozvytkom pidpriemstv torhivli* [Accounting and analytical support for the management of the sustainable development of the trading enterprise]. Doctor's thesis. Kharkiv: Kharkiv state university of food and trade.
8. Popadynets, I., Andrusiv, U., Shtohryn, M & Galtsova, O. (2020). The effect of cooperation between universities and stakeholders: Evidence from Ukraine. *International Journal of Data and Network Science*, 4(2), 199-212. doi: 10.5267/j.ijdns.2020.1.001
9. Cherchata, A., Popovychenko, I., Andrusiv, U., Simkiv, L., Kliukha, O & Horai, O. (2020). A methodology for analysis and assessment of business processes of Ukrainian enterprises. *Management Science Letters*, 10(3), 631-640. doi: 10.5267/j.msl.2019.9.016
10. Andrusiv, U., Simkiv, L., Dovgal, O., Demchuk, N., Potryvaieva, N., Cherchata, A., Popadynets, I., Tkachenko, G., Serhieieva, O & Sydor, H. (2020). Analysis of economic development of Ukraine regions based on taxonomy method. *Management Science Letters*, 10(3), 515-522. doi: 10.5267/j.msl.2019.9.029

УДК 657.336.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-42>**Лебедевич С. І.**

доктор економічних наук, професор,
Національний лісотехнічний університет України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4138-0778>

Клим Н. М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний лісотехнічний університет України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4949-6644>

Плекан М. В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0003-2715-1290>

Svetlana Lebedevich, Nadiia Klym

Ukrainian National Forestry University

Mariia Plekan

Lviv Polytechnic National University

КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄДНАНИМИ ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ГРОМАДАМИ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження інформаційного забезпечення оптимізації управління вітчизняними об'єднаними територіальними громадами (далі – ОТГ) на поліфункціональних засадах та відображено концепцію забезпечення оптимізації управління ОТГ України. Усі чинники впливу на управління об'єднано у такі основні групи: оборонні, соціальні, екологічні, економічні. Розроблено модель оптимізації управління ОТГ та концепцію облікового забезпечення її. Завдання розв'язані у єдиній системі «ОТГ – Зовнішнє середовище», при цьому вона включає такі окремі підсистеми: «ОТГ – Військово-промисловий комплекс», «ОТГ – Соціальне забезпечення», «ОТГ – Природне життєве середовище», «ОТГ – Економічне середовище». Визначено об'єкт оптимізації суперсистеми та методи підвищення її надійності. Серед цих методів поряд з основним – резервування різного роду, провідним методом зовнішнього доповнення системи є диференційований оборонно-соціо-еколого-економічний бухгалтерський облік.

Ключові слова: концепція, облікове забезпечення, оптимізація управління, ОТГ, бухгалтерський облік.

CONCEPT OF ACCOUNTING OPTIMIZATION OF GOVERNANCE OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES OF UKRAINE

United territorial communities (hereinafter referred to as UTCs) are increasingly working towards meeting the social and environmental needs of citizens, but their creation must be accompanied by the formation of an effective mechanism for managing them. Every community needs to accumulate sufficient resources and organizational capacity to provide public services in order to solve local problems in real life and to organize the living space of each citizen. Management information needs are ensured by proper accounting and reporting. The authors study the information support for the optimization of management of domestic ATG on a multifunctional basis and reflect the concept of ensuring the optimization of management of UTCs in Ukraine. All factors influencing governance were grouped into the following main groups: defense, social, environmental, and economic. On the basis of a comprehensive study of the domestic UTC management system, the directions of use and further development of management optimization in the economy on the needs of the UTC were identified, the model of the optimization of the UTC management was developed, the potential of the existing domestic accounting and reporting system as an information base for the optimization of the UTC management was developed, and the concept of accounting security was developed optimization of UTC management. The tasks are solved in a unified system “UTC – External environment”, using the systematic method of scientific research, cybernetic approach of economic-mathematical modeling, abstraction and formalization. The system includes such separate subsystems; “UTC-Military-Industrial Complex”, “UTC-Social Security”, “UTC-Natural Environment”, “UTC-Economic Environment”. The object of optimization of a supersystem and methods of increasing its reliability have been identified. Among these methods, along with the main one – reservation of all kinds, the leading method of external supplementation of the system is differentiated defense-socio-ecological-economic accounting. Its introduction will not contradict the existing national accounting and reporting system, but it will allow to obtain adequate information base for making objectively necessary optimal management decisions by community leaders.

Keywords: concept, accounting security, developed optimization, UTC, accounting.

JEL classification: C1, M41, O20, O18.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку на економіку України впливає низка негативних чинників. Бойові дії на Сході України, екологічна криза, недостатній рівень суспільного виробництва, прорахунки в управлінні економікою зумовлюють

низький рівень життя населення, соціальну напруженість, масштабну трудову міграцію. Пріоритетним стало питання підвищення рівня обороноздатності й національної безпеки. Метою Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промисло-

вого комплексу України є сприяння створенню цілісної системи оборонно-промислового комплексу на принципах збалансованості відповідно до потреб внутрішнього і зовнішнього ринку [1]. При цьому результати виконання Програми очікують не лише у військовій сфері, а й в економічній, соціальній, екологічній, тому поліфункціональні.

Оборонно-промисловий комплекс неможливо реформувати відокремлено від усієї економіки країни. Об'єктивно малася умова та назріла нагальна потреба у ефективній реорганізації управління національною економікою на всіх рівнях. Попередні наукові дослідження здійснювалися у напрямі розроблення концепції поліфункціонального реформування економіки України [2]. Чинники впливу на управління було запропоновано об'єднати у такі основні групи: оборонні, соціальні, екологічні, економічні.

У сучасних умовах реалізації курсу нашої країни на децентралізацію управління економікою на передній план виступає управління об'єднаними територіальними громадами (ОТГ). Сьогодні ОТГ охопили вже понад третину території України (22%). Лідери зі створення громад – Івано-Франківська, Одеська та Київська області. Станом на травень 2019 р. в Україні було створено 903 ОТГ. У Програмі діяльності Кабінету Міністрів України [3] зазначено, що до 2025 р. 100% жителів України проживатимуть у спроможних громадах і за планом реформи в країні має бути створено 1 289 ОТГ. Кожна громада для реального вирішення локальних проблем та організації життєвого простору кожного громадянина матиме достатні ресурси та організаційні спроможності надавати публічні послуги. Тобто наявні необхідні й достатні умови оптимізації управління ОТГ на поліфункціональних засадах.

Для реалізації оптимального поліфункціонального управління економікою на всіх рівнях потрібна адекватна інформаційна база, яку може надати лише відповідний бухгалтерський облік. Об'єктивно склалися необхідні й достатні умови формування спроможних об'єднаних територіальних громад на базі принципово нового методологічного підходу до управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У Законі України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [4] зазначено, що суб'єктами добровільного об'єднання територіальних громад є суміжні територіальні громади сіл, селищ, міст. Загалом цей Закон орієнтований на створення правових засад щодо сприяння організації спроможних територіальних громад із метою поліпшення забезпечення потреб громадян, якісного надання їм соціальних послуг, забезпечення сталого розвитку території, ефективного використання бюджетних коштів.

Організаційно-правові засади співробітництва територіальних громад, його принципи, форми, механізми, стимулювання, фінансування та контроль визначає Закон України «Про співробітництво територіальних громад» [5].

Прийнято ще цілу низку відповідних законодавчих актів щодо ОТГ. Проте погоджуємося з думкою Д.О. Скупченко [6], що нормативно-правове забезпечення розвитку територіальних громад недостатнє. Дійсно, треба прийняти цілу низку правових актів із регулювання функціонування ОТГ, а саме головні щодо реалізації повноважень їх органів управління

для прийняття оптимальних рішень із питань оборонної, соціальної, екологічної й економічної (підприємницької) діяльності, а не лише орієнтувати об'єднані громади на різноманітне бюджетне фінансування для стимулювання їх створення. Зазначені недоліки характерні і для методичних розробок, орієнтованих на пропаганду переваг ОТГ для стимулювання їх створення в сучасних умовах бюджетного фінансування. Зокрема, популярно роз'яснюють алгоритми створення ОТГ та витрачання об'єднаних територіальних ресурсів [9–11]. Упродовж листопада 2018 р. – травня 2019 р. ДУ «Інститут регіональних досліджень» ім. М.І. Долішнього НАН України проводив експертні опитування серед представників органів місцевого самоврядування ОТГ, досліджуючи їхнє соціально-економічне становище [11]. При цьому окремо досліджували результати функціонування окремо ОТГ Карпатського регіону та Центральної України.

Зазначимо, що, досліджуючи проблеми функціонування ОТГ, до їх переліку не було включено проблему низької ефективності прийняття управлінських рішень, яка, безумовно, має високий коефіцієнт кореляції щодо 11 із зазначених 11 проблем. І за рамуванням проблем розвитку ОТГ за рівнем гостроти ця проблема є найбільш гострою. Тому не дивно, що, наприклад, для ОТГ Карпатського регіону основними інструментами є: субвенція на формування інфраструктури (100%), програми обласного рівня (64%), субвенція на соціально-економічний розвиток окремих територій (60%), кошти Державного фонду регіонального розвитку (54%) тощо, тобто стимулюється відсутність зацікавленості діяльності ОТГ із власного економічного розвитку за рахунок упровадження ефективного управління. Позитивним лише є те, що ОТГ усе більше працюють у напрямі задоволення соціальних та екологічних потреб громадян – членів ОТГ. Проте це вимушені заходи, адже, наприклад, у Карпатському регіоні найважливішою екологічною проблемою є забруднення води (58%) та несприятливі природні процеси або стихійні лиха (57%). Тобто спроможність ОТГ ще на недостатньому рівні.

Останнім часом більшість країн світу розвивається у напрямі децентралізації управління та розширення прав регіонів, у т. ч. держави з високим рівнем централізації управління, такі як Великобританія, Португалія, Франція [11, с. 23]. У нашій же країні ще в 1991 р. на конституційному рівні узаконено централізовану модель територіального устрою. Погоджуємося з думкою, яку продукують автори М.М. Іжа та А.П. Маєв, що на сучасному етапі курс на децентралізацію в Україні має специфічні перешкоди та уможливує її ефективність лише формуванням самодостатніх й фінансово спроможних територіальних громад [12]. Слушним є також те, що укрупнення територіальних одиниць є спільною рисою європейських реформ. При цьому лише фінський досвід надає теоретичну можливість виключно добровільного об'єднання громад, адже це потребує значних фінансових затрат. Тому за обмежених бюджетних ресурсів в Україні винятково добровільне об'єднання громад не буде успішним. Проте, на нашу думку, якщо держава об'єктивно змушена використовувати певні примусові заходи для створення дієздатних ОТГ, треба надати ефективний механізм управління ними.

Зазначена проблема законодавчо не розв'язана. Методологічне її забезпечення теж недостатнє. Наявні напрацювання з ресурсного забезпечення, маркетингу [13], просторового планування [14] ОТГ. Є певні дослідження й щодо управління функціонуванням ОТГ, проте вони недієздатні через відсутність адекватної інформаційної бази, яку може забезпечити лише модернізована обліково-звітна система України.

Мета статті полягає у розробленні моделі оптимізації системи поліфункціонального управління ОТГ і теоретичної концепції її облікового забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Ураховуючи необхідність поліфункціонального управління ОТГ, дослідження орієнтувалося на врахування основних груп чинників впливу. Тому було виокремлено такі підсистеми у єдиній системі: «ОТГ – Зовнішнє середовище»; «ОТГ – Військово-промисловий комплекс»; «ОТГ – Соціальне забезпечення»; «ОТГ – Природне життєве середовище»; «ОТГ – Економічне середовище».

Дослідження показало, що зазначена система повинна бути територіально орієнтованою, складною, відкритою, мати ієрархічну систему управління зі спеціальним органом управління. При цьому система має бути такою, що самоорганізується, має зворотний зв'язок (як позитивний, так і негативний), інваріантність, активу взаємодію із середовищем, стохастичну структуру, адаптивну поведінку з рівновагою різноманітних цілей системи. Для цієї системи характерним є досить високий рівень невизначеності. Тут потрібно здійснювати адаптивне дуальне управління на базі стану рівноваги, з часом прямуючи до оптимального. Потрібна ієрархічна і просторова структуризація системи, організуючи розроблення управлінських рішень на всіх її рівнях із використанням принципу зовнішнього доповнення, раціоналізуючи канали зв'язку між керуючою і керованою системами, маючи на меті досягнення оптимального рівня працездатності системи, мінімізуючи її поступові відмови й повністю виключаючи раптові відмови системи.

Визначено об'єкт оптимізації системи «ОТГ – Зовнішнє середовище» (рис. 1). Це відтворювана система управління ОТГ із терміном служби не менше п'яти років і оптимальним рівнем напрацювання на відмову.

У системі управління ОТГ достатньо великий рівень невизначеності, тому було проведено спеціальне дослідження щодо визначення ефективних методів підвищення надійності цієї системи (рис. 2). Концептуальна динамічна стохастична модель оптимального управління ОТГ має вигляд:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \left\{ \sum_{k=1}^K [\bar{c}_{ijk}(t) + \bar{p}_{ijk}(t)] x_{ijk}(t) + \bar{d}_{ij}(t) \sum_{k=1}^K x_{ijk}(t) \right\} \rightarrow \min$$

$$\sum_{k=1}^K x_{ijk}(t) \geq \bar{b}_{ij}(t); i = \overline{1, m_1} \quad i = \overline{m_3 + 1, m}; j = \overline{1, n}; t = \overline{1, T};$$

$$\sum_{k=1}^K x_{ijk}(t) = \bar{l}_{ij}(t); i = \overline{1, m_1} \quad j = \overline{1, n}; t = \overline{1, T};$$

$$\sum_{j=1}^n [\sum_{k=1}^K x_{ijk}(t) - \bar{b}_{ij}(t)] = Q_i(t); i = \overline{1, m_1} \quad i = \overline{m_3 + 1, m}; t = \overline{1, T};$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ijk}(t) \leq \bar{a}_{ik}(t); i = \overline{1, m} \quad k = \overline{1, K}; t = \overline{1, T};$$

$$x_{ijk}(t) \geq 0; i = \overline{1, m} \quad j = \overline{1, n}; t = \overline{1, T},$$

де i – індекс продукції (виробів, робіт, послуг) щодо оборонної ($i = \overline{1, m_1}$), соціальної ($i = \overline{m_1 + 1, m_2}$), екологічної ($i = \overline{m_2 + 1, m_3}$), економічної (підприємницької) діяльності ($i = \overline{m_3 + 1, m_4}$) ОТГ; $j = \overline{1, n}$; $t = \overline{1, T}$;

j – індекс споживачів продукції ($j = \overline{1, n}$);

k – індекс постачальників продукції ОТГ ($k = \overline{1, K}$);

t – індекс календарних періодів ($t = \overline{1, T}$);

$\bar{c}_{ijk}(t)$ – математичне сподівання сукупних витрат на одиницю продукції i -го виду k -го постачальника для j -го споживача в період t ;

$\bar{p}_{ijk}(t)$ – математичне сподівання вартості транспортних витрат на одиницю продукції i -го виду від k -го постачальника до j -го споживача в період t ($i = \overline{1, m_1} \quad i = \overline{m_3 + 1, m}$);

$\bar{d}_{ij}(t)$ – математичне сподівання втрат від дефіциту i -ї продукції у j -го споживача в період t ;

$\bar{b}_{ij}(t)$ – математичне сподівання потреб j -го споживача у виробі (продукції) i -го виду в період t ;

$\bar{l}_{ij}(t)$ – математичне сподівання потреб j -го споживача робіт, послуг i -го виду ($i = \overline{1, m}$) в період t ;

$\bar{a}_{ik}(t)$ – математичне сподівання потенціалу (виробничих потужностей) щодо i -го виду продукції у k -го постачальника в період t ;

$Q_i(t)$ – оптимальний розмір запасів у ОТГ виробів i -го виду ($i = \overline{1, m_1} \quad i = \overline{m_3 + 1, m}$) в період t ;

$x_{ijk}(t)$ – шуканий обсяг поставок (надання) продукції i -го виду j -му споживачу від k -го постачальника в період t .

У моделі оптимізації поліфункціонального управління передбачена за критерієм мінімуму вартісного інтегрального ефекту від оборонної, соціальної, екологічної та економічної (підприємницької) діяльності ОТГ. При цьому втілено основний метод підвищення надійності системи «ОТГ – Зовнішнє середовище» – резервування.

Зазначимо, що поряд з основним методом для підвищення надійності зазначеної системи, для забезпечення реалізації оптимальних управлінських рішень необхідне застосування методів зовнішнього доповнення. Передусім це стосується диференційованого оборонно-соціо-еколого-економічного бухгалтерського обліку і відповідної звітності. Без цього неможливо забезпечити адекватну інформаційну базу, і система буде недієздатною.

Діюча вітчизняна обліково-звітна система пристосована до поліфункціонального управління економікою, у т. ч. й ОТГ. На сучасному етапі її розвитку директивно-нормативна база містить лише можливість обліку частини екологічних витрат. Існуюча екологічна статистична звітність не віддзеркалює усіх результативних екологічних показників діяльності ОТГ. Ми пропонуємо використати результати досліджень щодо екологізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні [15], у яких на аналітичному рівні в рамках чинного Плану рахунків бухгалтерського обліку чинні форми фінансової звітності доповнюються спеціальними додатковими статтями.

Теоретична концепція облікового забезпечення оптимізації управління ОТГ передбачає такі етапи:

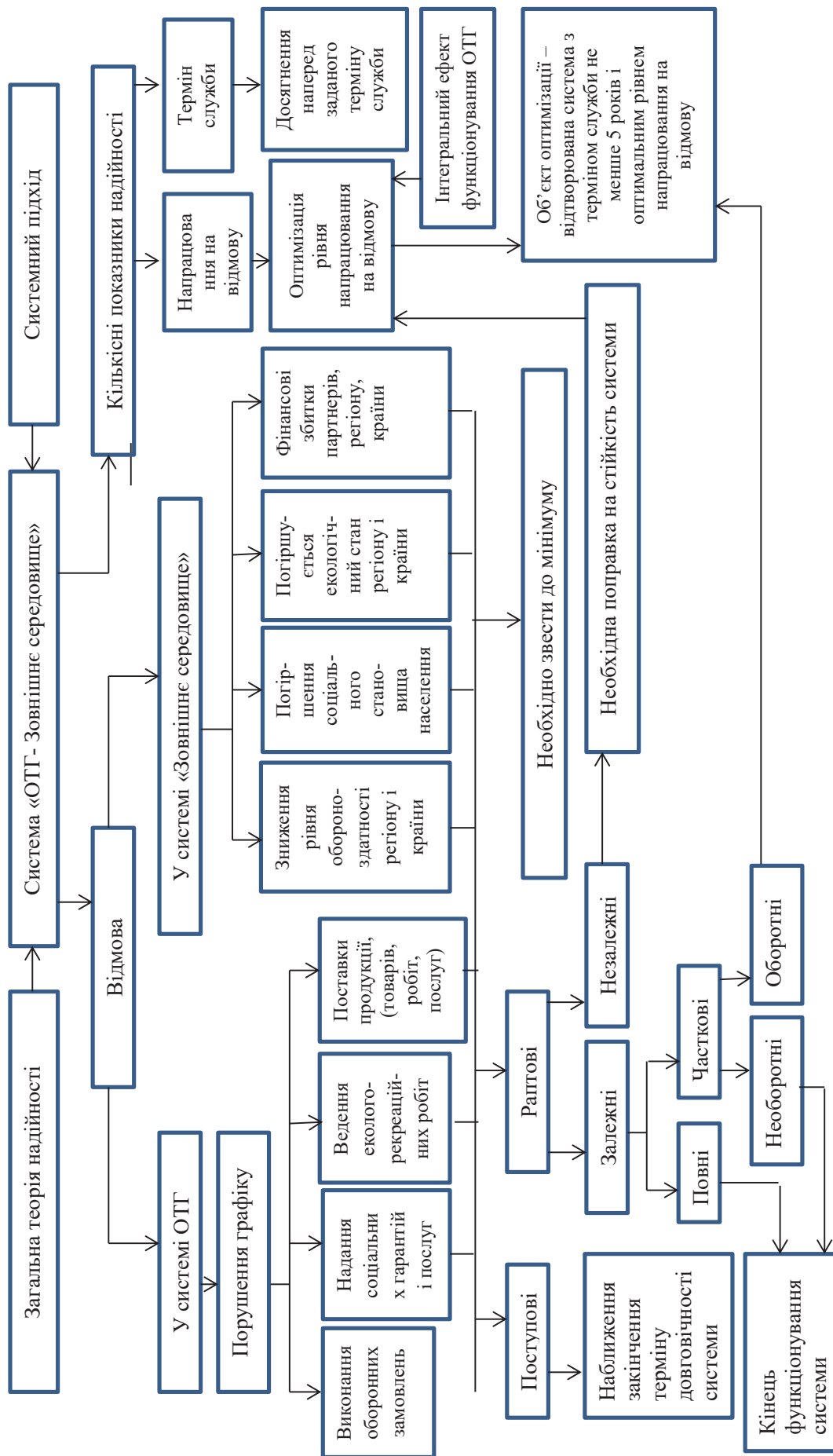


Рис. 1. Визначення об'єкта оптимізації системи управління ОТГ

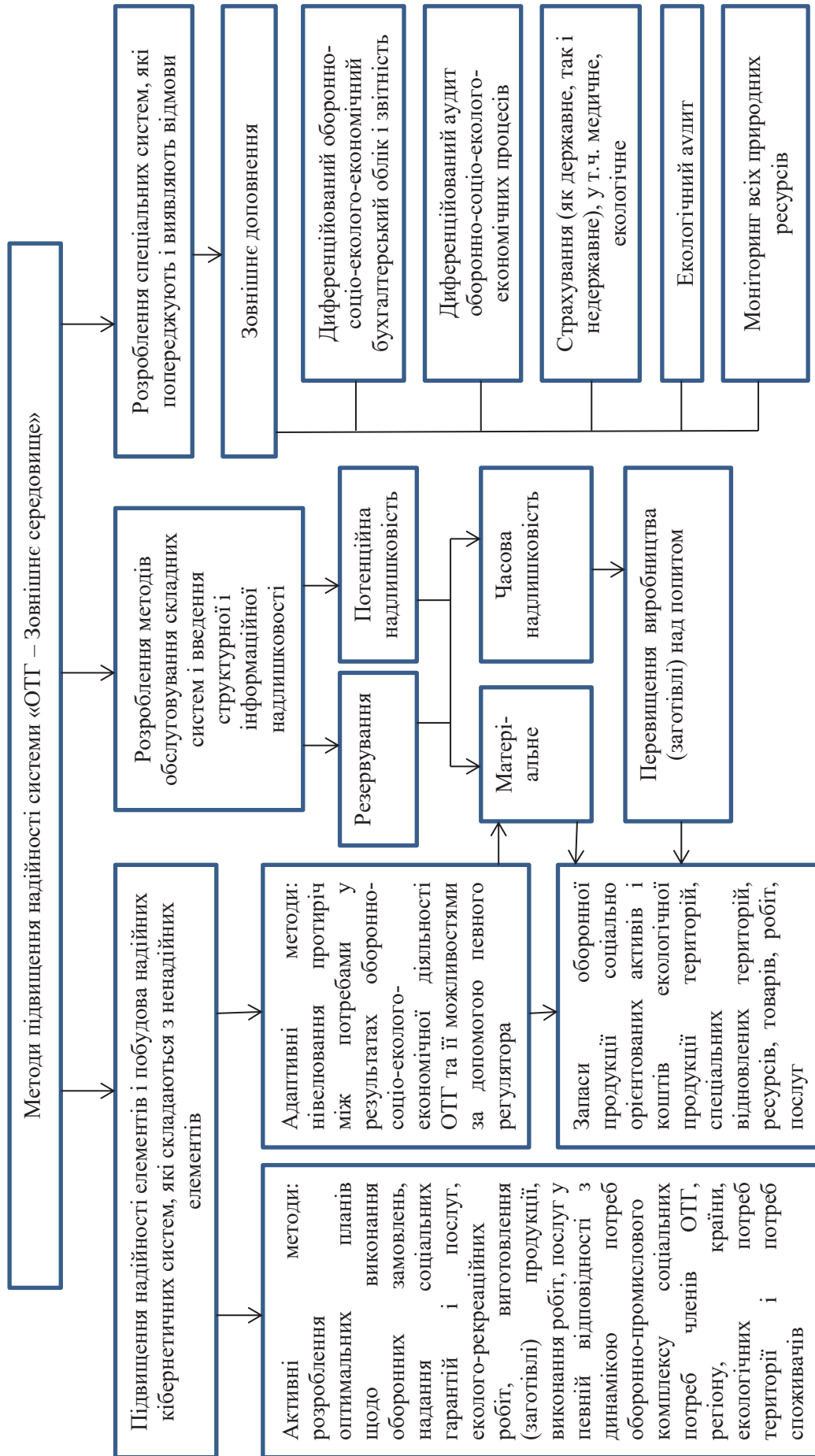


Рис. 2. Методи підвищення надійності системи управління ОТГ

– розробити Робочий план рахунків бухгалтерського обліку для кожного господарського суб'єкта в рамках ОТГ із зазначенням усіх аналітичних рахунків щодо усіх видів діяльності, згрупувавши їх за зазначеними вище напрямками (оборонно-соціо-еколого-економічними);

– доповнити для кожної юридичної особи в рамках ОТГ чинні форми фінансової звітності спеціальними оборонними, соціальними й екологічними статтями залежно від суттєвості відповідних вартісних показників;

– упровадити диференційовану консолідовану звітність по ОТГ, виокремлюючи результати оборонної, соціальної, екологічної та економічної (підприємницької) діяльності. При цьому за можливості доцільно максимально застосовувати спрощену форму обліку для юридичних осіб у рамках ОТГ.

Обов'язковою умовою мало б бути створення комісії для обліку національного багатства ОТГ та запровадження ефективних механізмів незалежного контролю його наявності, формування і використання за оборонно-соціо-еколого-економічними напрямками.

Висновки. Таким чином, на основі застосування комплексного, системного кібернетичного підходу до проблеми формування спроможних територіальних громад, запровадженої моделі оптимізації системи поліфункціонального управління ОТГ та досліджених методів підвищення надійності системи розроблено теоретичну концепцію її облікового забезпечення. Концепція дає змогу без суттєвих матеріальних і трудових затрат упровадити диференційований оборонно-соціо-еколого-економічний бухгалтерський облік і відповідну звітність для ОТГ. Це не лише не вступає у протиріччя з діючою національною обліково-звітною системою, а в її рамках дає змогу одержувати адекватну інформаційну базу для прийняття об'єктивно необхідних оптимальних управлінських рішень. Розробники програмного забезпечення обліку можуть легко адаптувати для цього наявні сервісні програми.

Ми продовжуємо дослідження з облікового забезпечення екологічного управління в економіці країни. Перспективним є напрям соціальної діяльності, особливо стосовно ОТГ.

Список використаних джерел:

1. Концепція Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2020 року : Розпорядження / Кабінет Міністрів України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/19-2016-%D1%80> (дата звернення: 20.02.2020).
2. Лебедевич С.І. Концепція поліфункціонального реформування економіки України. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. Т. 1. № 2. С. 189–191.
3. Програма діяльності Кабінету Міністрів України. *Урядовий кур'єр*. 2019. № 187. С. 5–12.
4. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 5 лютого 2015 р. № 157-УІІІ. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (дата звернення: 20.02.2020).
5. Про співробітництво територіальних громад : Закон України від 17 червня 2014 р. № 1508- УІІ. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18> (дата звернення: 20.02.2020).
6. Скупченко Д.О. Нормативно-правове забезпечення розвитку територіальних громад в Україні. URL : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-2/doc/3/07.pdf> (дата звернення: 21.02.2020).
7. Покроковий алгоритм дій щодо організації діяльності ОМС ОТГ, перші вибори яких відбулися 29.04.2018 : методичні рекомендації та зразки документів / В. Козіна та ін. Київ : Центральний офіс реформ при Мінрегіону, 2018. 8 с.
8. Як створити ОТГ? Алгоритм процесу об'єднання громад та проведення виборів. URL : <https://oda.odessa.gov.ua/decentralizacia-ta-obednanna-gromad/ak-stvoriti-otg-algoritim-procesu-obednanna-gromad-ta-provedenna-vivoriv> (дата звернення: 20.02.2020).
9. Усе для об'єднаних територіальних громад: найбільш часто вживані запитання і відповіді. URL : [http://despro.org.ua/upload/medialibrary/OTG_Frequently%20asked%20questions%20\(1\).pdf](http://despro.org.ua/upload/medialibrary/OTG_Frequently%20asked%20questions%20(1).pdf) (дата звернення: 22.02.2020).
10. Соціально-економічне становище об'єднаних територіальних громад : науково-аналітичне видання. Львів : ДУ Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України, 2019. 65 с. URL : <http://ird.gov.ua/irdp/p20190034.pdf> (дата звернення: 20.02.2020).
11. Основи регіонального управління в Україні / В.М. Вакуленко та ін. Київ : НАДУ, 2012. 576 с.
12. Іжа М.М., Маєв А.П. Публічне врядування в Україні: стан, виклики та перспективи розвитку. *Утворення спроможних територіальних громад – європейський досвід для України* : матеріали щорічн. Всеукр. наук.-практ.конф., м. Київ, 25 травня 2018 р. Київ : НАДУ, 2018. С. 6–8.
13. Ресурсне забезпечення об'єднаної територіальної громади та її маркетинг : навчальний посібник / Г.А. Борін та ін. Київ, 2017. 107 с. URL : <http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BD%D0%B5-%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D0%9E%D0%A2%D0%93.pdf> (дата звернення: 22.02.2020).
14. Щеглюк С.Д. Просторове планування об'єднаних територіальних громад в умовах другого етапу децентралізації : науково-аналітична записка. Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», 2019. 22 с.
15. Лебедевич С.І., Клим Н.М., Хомик Х.Р. Обліково-аудиторське забезпечення підприємств лісового господарства для сталого розвитку України : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2014. 268 с.

References:

1. Konceptsiya Derzhavnoyi cil'ovoyi programy` reformuvannya ta rozvy`tku oboronno-promy`slivogo kompleksu Ukrayiny` na period do 2020 roku [The Concept of the Government Target Program of Reform and Development of the Defense-Industrial Complex of Ukraine for the Period up to 2020]: URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/19-2016-%D1%80> (accessed: 20.02.2020).
2. Lebedevy`ch S.I. (2016) Konceptsiya poli funktsional`nogo reformuvannya ekonomiky` Ukrayiny` [Concept of multifunctional reform of the Ukrainian economy], *Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo univrsy`tetu: Naukovy`j zhurnal. Ekonomichni nauky`*. T.1, pp. 189-191.

3. Uryadovyy`j kur'yer (2019) Programa diyal`nosti Kabinetu Ministriv Ukrainy [Program of activities of the Cabinet of Ministers of Ukraine], № 187, pp.5-12.
4. Pro dobrovil`ne ob'yednannya tery`torial`ny`x gromad [About voluntary association of territorial communities]: Zakon Ukrainy` № 157-YiII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (accessed: 20.02.2020).
5. Pro spivrobitny`czstvo tery`torial`ny`x gromad [On cooperation of territorial communities]: Zakon Ukrainy` vid 17.06.2014 r. № 1508- YiI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18> (accessed: 20.02.2020).
6. Skupchenko D.O. Normaty`vno-pravove zabezpechennya rozvy`tku tery`torial`ny`x gromad v Ukraini [Legal support for the development of territorial communities in Ukraine]: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-2/doc/3/07.pdf> (accessed: 21.02.2020).
7. V. Kozina, L. Fedchenko, S. Demy`lenko, T. Stankus. (2018) Pokrokovyy`j algory`tm dij shhodo organizaciyi diyal`nosti OMS OTG, pershi vy`bory` yaky`x vidbuly`sya 29.04.2018 [A step-by-step algorithm for organizing the activities of the OGS OGS, the first elections of which took place on 04.29.2018]: metody`chni rekomendaciyi ta zrazky` dokumentiv. Ky`yiv: Centr.ofis reform pry`m Minregioni, 8p (in Ukrainian).
8. Yak stvory`ty` OTG? Algory`tm procesu ob'yednannya gromad ta provedennya vy`boriv [How to create a UTC? An algorithm for the process of community integration and elections]: <https://oda.odessa.gov.ua/decentralizacia-ta-obednanna-gromad/ak-stvoriti-otg-algoritm-procesu-obednanna-gromad-ta-provedenna-vivoriv> (accessed: 20.02.2020).
9. Use dlya ob'yednany`x tery`torial`ny`x gromad: najbil`sh chasto vzhy`vani zapy`tannya i vidpovidi [All for a united territorial community: frequently asked questions and answers]: [http://despro.org.ua/upload/medialibrary/OTG_Frequently%20asked%20questions%20\(1\).pdf](http://despro.org.ua/upload/medialibrary/OTG_Frequently%20asked%20questions%20(1).pdf) (accessed: 22.02.2020).
10. Insty`tut regional`ny`x doslidzhen` im. M.I. Dolishn`ogo NAN Ukrainy` (2019) Social`no-ekonomichne stanovy`shhe ob'yednany`x tery`torial`ny`x gromad [Socio-economic situation of the united territorial communities]: Zaxid VS Centr: Naukovo-analyt`chne vy`dannya. L`viv: DU Insty`tut regional`ny`x doslidzhen` im. M.I. Dolishn`ogo NAN Ukrainy`, 65 p. (in Ukrainian).
11. Vakulenko V.M. Orlaty`j M.K., Kujbida V.S. ta in. (2012) Osnovy` regional`nogo upravlinnya v Ukraini [Fundamentals of regional governance in Ukraine]. Ky`yiv, 576 p. (in Ukrainian).
12. M.M. Izha, A.P. Mayev (2018) Utvorennya spromozhny`x tery`torial`ny`x gromad – Yevropejs`ky`j dosvid dlya Ukrainy [Creating Able Territorial Communities – A European Experience for Ukraine]. Materialy` shhorichn. Vseukr. nauk.-prakt.konf. Ky`yiv, 25.04. 2018 r.): u 5 t. /za red. V.S. Kujbidy`, M.M. Bily`ns`koyi, O.M. Petryuye. Ky`yiv. T.3. p.6-8 (in Ukrainian).
13. G.A. Borin, V.M. Vakulenko, N.M. Gry`nchuk ta in. (2017) Resursne zabezpechennya ob'yednanoyi tery`torial`noyi gromady` ta yiyi markety`ng [United Territorial Community Resources and Marketing]: navch.posibn. Ky`yiv, 107 p. (in Ukrainian).
14. Shheglyuk S.D. (2019) Prostorove planuvannya ob'yednany`x tery`torial`ny`x gromad v umovax drugogo etapu decentralizaciyi: naukovo-analyt`chna zapy`ska [Spatial Planning of United Territorial Communities under the Second Phase of Decentralization: A Scientific and Analytical Note.]. L`viv: DU “Insty`tut regional`ny`x doslidzhen` im.M.I. Dolishn`ogo NAN Ukrainy`”. 22 p. (in Ukrainian).
15. Lebedevych S.I., Klym N.M. Khomyk Kh.R. (2014) Oblikovo-audytorske zabezpechennia pidpriemstv lisovoho hospodarstva dlia staloho rozvytku Ukrainy [Accounting and auditing support of forestry enterprises for sustainable development of Ukraine]: monohrafiia. Lviv : Liha-Pres, 268 p. (in Ukrainian).

УДК 657.631.162:349

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-43>**Поліщук О. М.**кандидат економічних наук,
Уманський національний університет садівництва
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9859-9001>**Polishchuk Oleh**

Uman National University of Horticulture

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У роботі узагальнено підходи до обліково-аналітичного забезпечення управління доходами аграрних товариств. Категорія доходу є однією з найскладніших в економічній науці. Вона була предметом широких дискусій серед представників різних економічних шкіл та напрямів. Однією з найбільш суперечливих вона залишається й сьогодні, що зумовлює необхідність її поглиблення та уточнення. Така потреба виникає з низки причин: по-перше, перехід України до ринкових принципів управління економікою формує нове економічне насичення сутності цієї категорії, яке істотно розрізняється за її економічним змістом в умовах адміністративних принципів управління; по-друге, інтеграція України зі світовою економікою потребує необхідності узгодження основних характеристик цієї категорії з аналогічною системою характеристик, що використовується у міжнародному науковому вжитку.

Ключові слова: облік, аналіз, контроль, доходи, фінансові результати, управління, стратегія, звітність.

ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF INCOME MANAGEMENT IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

The approaches to accounting and analytical income management support of the agricultural enterprises are summarized in this article. The category "income" is one of the most difficult in economic science. It has been the subject of wide debate among representatives of various economics schools and fields. It remains one of the most controversial ones today, that urges its deepening and clarification. Such a need arises for a number of reasons: first of all, Ukraine's transition to market principles of economic management forms a new economic saturation of the essence of this category, which differs significantly from its economic content in terms of administrative principles of governance; secondly, the integration of Ukraine with the world's economy requires the harmonization of the main characteristics of this category with a similar system of characteristics used in international scientific practice. Providing well-timed, objective, complete and accurate information on the formation of enterprise's income is necessary not only to measure economic feasibility, but also to determine the strategy for the entity's development. Such information is the basis for the development and implementation of effective measures to create favorable conditions for the agricultural activity's development, not only through a system of state motivations and regulation, but also the formation of an effective mechanism and instruments of internal management influence. Management decisions are based on accounting information and are linked to the operation of the accounting and analytics revenue management system. A complete solution of the agricultural enterprises' increasing income problem is impossible without improving the efficiency of their management. In one way or another, this complex set of contradictions is reflected in accounting, which by purpose, should, as far as possible, objectively reflect the actual state of the economic entities' affairs. We believe that the proposals outlined in the scientific article will contribute to the problems' partial solution of accounting and analytical support of the agricultural enterprises' income management.

Keywords: accounting, analysis, control, revenue, financial results, management, strategy, reporting.

JEL classification: M11, M41, M48.

Постановка проблеми. Доходи підприємства є одним із найважливіших інструментів у діяльності господарюючого суб'єкта, оскільки від правильного їх формування та використання залежать можливості розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. У сучасних умовах науково-технічного розвитку та інформатизації суспільства, що використовується в ринковій економіці, підвищується роль процесу документування для надання інформації управлінському персоналу всіх рівнів. Проте дослідження питання документування є неповним, оскільки рідко розглядалося в розрізі об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема доходів підприємства.

У сучасних ринкових умовах метою діяльності аграрних підприємств є отримання прибутку, основним джерелом якого є реалізація готової сільськогосподарської продукції. Проте без достовірної, релевант-

ної, систематизованої належним чином інформації про особливості обліку процесу реалізації продукції, товарів, робіт, послуг неможливе ефективне управління підприємством. Чіткий і своєчасний облік виробленої, відвантаженої і реалізованої продукції сприяє посиленню контролю над наявністю матеріальних цінностей, забезпеченню підприємств коштами, виявленню суспільної корисності виробленого продукту і прискоренню обертання оборотних коштів. Від коректності обліку грошових надходжень залежить обсяг доходу не тільки підприємства, а й прибуткова частина бюджету держави, тому вивчення особливостей обліку доходів від реалізації виробленої продукції є одним із важливих завдань сьогодення.

Сьогодні залишаються невирішеними проблеми належного організаційно-облікового забезпечення прийняття рішень щодо процесу управління доходами від

реалізації на підприємствах аграрного сектору економіки, підвищення їх ефективності та обґрунтованості, що й зумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія доходу є однією з найскладніших в економічній науці. Вона була предметом широких дискусій серед представників різних економічних шкіл та напрямків, що знаходить своє відображення в наукових працях багатьох сучасних дослідників. Питання, пов'язані з обліком доходів від реалізації готової продукції, робіт, послуг та визначенням фінансових результатів, відображено у працях вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: В.В. Бабича [1], М.Д. Білик [1], О.А. Волошиної [2], Л.В. Глушко [3], С.М. Даценко [3], І.А. Кордзаія [3], Л.С. Кравчук [4], Г.Г. Осадчої [5], О.В. Перчука [6], Є.В. Чазова [8] та ін.

Однак більшість наукових напрацювань має традиційний підхід до проблем обліку доходів та фінансових результатів. Подальші дослідження потребують більш глибокого підходу до розкриття організації обліково-аналітичного забезпечення управління самими доходами та визначення фінансового результату від реалізації продукції відповідно до галузевого напрямку діяльності підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні цілісної системи науково-методичних положень і практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення доходів сільськогосподарських підприємств шляхом теоретичного осмислення та практичного вирішення проблеми.

Виклад основного матеріалу. В Україні умовах загострення кризової ситуації питання підвищення ефективності управління підприємствами, у тому числі управління доходами, вийшли на перший план. Як відомо, прибуток є одним із головних економічних результатів діяльності підприємства, тому вдосконалення механізму управління прибутком є основою зростання фінансово-економічних показників діяльності підприємства. Формування організаційно-економічного механізму управління прибутком на підприємстві, що ґрунтується на комплексному та системному підході, який обґрунтовує наявність його елементів, конкретному встановленню функцій цих елементів та порядку їх реалізації, розробленню відповідної системи принципів, методів та організаційних заходів, є запорукою успішного управління доходами та фінансовими результатами підприємства.

Нормативним документом, який визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації саме про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності, загальні правила формування оцінки і визнання в бухгалтерському обліку інформації про доходи та фінансові результати діяльності, є П(С)БО 15 «Дохід». Норми нього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних та банківських установ) [3, с. 52].

Як зазначають у своїх працях М.Д. Білик та В.В. Бабич, доходи і витрати підприємства дуже різні за своїм економічним змістом, за джерелами надходження і напрямками витрат, місцем виникнення тощо, тому доходи і витрати класифікуються (групується) за різними ознаками залежно від цілі використання

інформації. Так, у бухгалтерському та управлінському обліку, як правило, діють різні підходи до групування доходів і витрат [1, с. 207].

О.А. Волошина, І.А. Кордзаія та С.М. Даценко вказують, що основною метою діяльності суб'єктів господарювання є отримання максимального прибутку, що безпосередньо залежить від рівня їхніх доходів. Доходи набувають особливо великого значення для підприємств незалежно від форми власності, сфери діяльності та інших чинників. Тому аналіз доходів підприємства та чинників їх формування має велике значення в оцінці ефективної діяльності суб'єкта господарювання. У результаті діяльності підприємство відшкодовує витрачені ресурси у процесі виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг у вигляді отриманого доходу. Отже, дохід є надходженням економічних вигід, які виникають у результаті діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів тощо [2, с. 3].

Під час обліково-аналітичного забезпечення управління доходами в аграрних підприємствах України передусім слід звернути увагу на формування наказу про облікову політику підприємства. Ведення обліку на підприємстві розпочинається з процесу документування, тобто створення документа та відображення в ньому первинних даних. Стосовно документації операцій із доходами можна зауважити, що в обліковій політиці потрібно зазначити, які саме документи є підставою для відображення в обліку цих операцій, стандартні бланки для обліку операцій із доходами чи бланки документів, що розроблені самим підприємством, чи поєднання першого та другого варіантів. Доречним також вважаємо закріплення в обліковій політиці права підпису за окремими документами та умови передачі цього права.

Що стосується методики формування звітності, то зовнішня фінансова звітність у методичному плані регламентується національними положеннями обліку та є загальнообов'язковою. Саме тому вона позбавлена альтернативності, а отже, не має необхідності закріплення в наказі про облікову політику переліку та порядку складання та надання фінансової звітності, оскільки останні досить повно викладені в чинному законодавстві. Внутрішню управлінську звітність держава не регламентує, оскільки внутрішньогосподарський облік перебуває лише в компетенції керівництва підприємства, тому форми цієї звітності вибирають самостійно виходячи з доцільності та корисності інформації для реалізації цілей підприємства. Організацію складання та подання звітності закріплюють у спеціальному документі – плані звітності, який має оформлюватися додатком до наказу про облікову політику. У ньому потрібно вказати відповідальних осіб, уповноважених керівництвом досліджуваного підприємства.

Таким чином, організація бухгалтерського обліку доходів на підприємстві передбачає, передусім, розроблення облікової політики, що забезпечує ефективність ведення обліку. Однак часто спостерігається формальний, вузько спрямований підхід до формування облікової політики, який зводиться до складання фінансової звітності відповідно до загальних вимог П(С)БО і зовнішніх користувачів. Отже, під час формування

наказу про облікову політику на підприємстві доцільно розкрити всі елементи облікової політики та необхідно включити до наказу положення з внутрішньогосподарського обліку.

Розглядаючи систему обліково-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарським підприємством узагалі та доходами і фінансовими результатами зокрема, необхідно враховувати те, що аграрне підприємство не є уособленим, а утворює особливу єдність із зовнішнім середовищем, яке істотно впливає як на його діяльність, так і на прийняття управлінських рішень. Адаптація системи та окремих її елементів до змін зовнішнього середовища – одна з умов забезпечення стабільності системи [5, с. 72].

Система обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством, як випливає із суті її визначення, повинна інтегрувати три підсистеми: облікового забезпечення, аналітичного забезпечення та контролю. Підсистема облікового забезпечення охоплює всі види господарського обліку. Підсистема аналітичного забезпечення системи обліково-аналітичного забезпечення управління об'єднує базові види економічного аналізу. Третім складником системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємствами є підсистема контролю над реалізацією управлінських рішень. Насамперед це внутрішній фінансовий контроль господарської діяльності та зовнішній аудит.

Важливу інформацію для управління доходами та фінансовими результатами надає аналіз рентабельності як окремих видів продукції, так і рентабельності підприємства у цілому. При цьому слід використовувати традиційні методи аналізу, які дають можливість

визначити вплив окремих чинників на рентабельність (ціни, собівартості, обсягів і асортименту тощо). Водночас слід використовувати і більш складні методи аналізу фінансових результатів і рентабельності продукції шляхом моделювання процесів діяльності й використання алгоритмів аналітичної оцінки граничного потенціалу прибутковості окремих видів продукції, а також аналізу рентабельності як складової частини фінансової стійкості підприємства.

У сучасних кризових умовах особливо гостро постає питання стратегічного формування доходів підприємств, що дасть змогу підприємству не лише успішно здійснювати господарську діяльність, а й повною мірою використовувати можливості, що виникають у зовнішньому середовищі в процесі господарювання.

Основою стратегічного управління доходами є розроблення стратегії їх розвитку. Стратегія формування доходу є логічно побудованою програмою перспективних заходів, спираючись на яку підприємство зможе досягти поставлених цілей. Така стратегія передбачає розроблення правил і прийомів, за допомогою яких досягається основна мета підприємництва – отримання прибутку. Основу стратегічного управління доходами становить розроблення стратегії їх розвитку, яку підприємству пропонується послідовно здійснювати за відповідними етапами (рис. 1).

Основними причинами невідповідності методологічних засад регламентування аспекту визнання доходу національними П(С)БО по відношенню до вимог МСБО є: жорстке регламентування державою даного процесу, невідповідність розвитку економіч-



Рис. 1. Етапи стратегічного планування доходу підприємства

них зв'язків між суб'єктами господарювання, відсутність механізму здійснення гарантій щодо виконання зобов'язань сторін взаємодії тощо. МСБО мають більш конкретизований характер положень щодо обліку доходів та відображення їх у фінансовій звітності, тоді як у національних П(С)БО містяться моменти неповної визначеності та розмежованості доходів із подальшим формальним переключенням інформації під час складання фінансової звітності. Доцільно також звернути увагу на те, що окремі операції за МСФЗ розглядаються як фінансування діяльності підприємства, тоді як за П(С)БО це звичайна реалізація, яка передбачає отримання доходу.

Розглядаючи національні П(С)БО, можна стверджувати, що окремі методологічні положення цих документів вимагають більш повного розкриття, уточнення та вдосконалення, не повною мірою відповідають вимогам МСБО, з якими національні стандарти обліку мають бути гармонійні. Однак і міжнародні стандарти не дають чіткого визначення структури фінансових доходів. Так, згідно з МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів», сплачені та отримані відсотки і дивіденди можна класифікувати як рух грошових коштів від операційної діяльності, оскільки вони підпадають під визначення чистого прибутку. У складі фінансових доходів також відображається амортизація дисконту (премії) з інвестицій у боргові цінні

папери, фінансовий дохід, що пов'язаний із фінансовою (капітальною) орендою, а також прибуток від продажу та дооцінки фінансових інвестицій. На нашу думку, порядок відображення фінансових доходів у МСБО не є досконалим, тому необхідно виробити власну позицію, що стосується конкретизації фінансових операцій у межах фінансової, інвестиційної й операційної діяльності.

Таким чином, облікове забезпечення фінансової діяльності підприємств лежить у площині постановки завдання щодо структуризації фінансових доходів і витрат, гармонізації їхнього складу з міжнародними стандартами та врахування специфіки діяльності вітчизняних підприємств.

Висновки. Отже, вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління доходами та фінансової звітності господарств з урахуванням вимог міжнародних стандартів сприятиме: гармонізації фінансової звітності вітчизняних суб'єктів господарювання зі звітністю підприємств держав – членів Європейського Союзу, а також інших країн, які застосовують міжнародні стандарти; підвищенню прозорості та забезпеченню достовірності фінансової звітності суб'єктів господарювання і належного рівня довіри до неї вітчизняних та іноземних інвесторів; посиленню захисту прав та інтересів акціонерів, інвесторів, кредиторів.

Список використаних джерел:

1. Білик М.Д., Бабич В.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємств. *Бізнес Інформ*. 2015. № 4. С. 205–213.
2. Волошина О.А., Кордзайя І.А., Даценко С.М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. *Ефективна економіка*. 2019. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7119> (дата звернення: 30.03.2020).
3. Глушко Л.В. Законодавчо-нормативне забезпечення обліку та аналізу доходів. *Науковий світ*. 2016. № 42. С. 50–56.
4. Кравчук Л.С. Облік доходів сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах. *Агросвіт*. 2012. № 1. С. 42–45.
5. Осадча Г.Г. Облік доходів у системі управління підприємством. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 6. С. 71–75.
6. Перчук О.В. Особливості обліку фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах. *Економічний вісник університету*. 2015. № 27/1. С. 57–66.
7. Сокіл О.Г. Методологія наскрізного контролю обліково-аналітичних процесів сталого розвитку аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2018. № 7. С. 18–25.
8. Чазов Є.В. Напрями підвищення прибутковості діяльності підприємства у сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. С. 15–23.

References:

1. Bilyk M.D. and Babich V.V. (2015). Oblikovo-analytychne zabezpechennia upravlinnia finansovymy rezul'tatamy diial'nosti pidpryemstv [Accounting and analytical support for managing financial results of enterprises]. *Biznes Inform*, № 4, pp. 205–213. (in Ukrainian)
2. Voloshyna O.A., Kordzaiya I.A. and Datsenko S.M. (2019). Metodychni pidkhody do analizu dokhodiv pidpryemstva ta faktoriv ikh formuvannia [Methodical approaches to the analysis of enterprise income and factors of their formation]. *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 6, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7119>. (in Ukrainian)
3. Hlushko L.V. (2016). Zakonodavcho-normatyvne zabezpechennia obliku ta analizu dokhodiv [Legislative and regulatory support for accounting of income analysis]. *Naukovy svit*, № 42, pp. 50–56. (in Ukrainian)
4. Kravchuk L.S. (2012). Oblik dokhodiv sil's'kohospodars'kykh pidpryemstv u suchasnykh umovakh [Accounting for income of agricultural enterprises in modern conditions]. *Agrosvit*, № 1, pp. 42–45. (in Ukrainian)
5. Osadcha H.H. (2016). Oblik dokhodiv u systemi upravlinnia pidpryemstvom [Income accounting in the enterprise management system]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, № 6, pp. 71–75. (in Ukrainian)
6. Perchuk O.V. (2015). Osoblyvosti obliku finansovykh rezul'tativ na sil's'kohospodars'kykh pidpryemstvakh [Features of accounting of financial results at agricultural enterprises]. *Ekonomichnyj visnyk universytetu*, № 27/1, pp. 57–66. (in Ukrainian)
7. Sokil O.H. (2018). Metodolohiia naskriznoho kontroliu oblikovo-analytychnykh protsesiv staloho rozvytku ahrarykh pidpryemstv [Methodology of end-to-end control of accounting and analytical processes of sustainable development of agricultural enterprises]. *Ahrosvit*, № 7, pp. 18–25. (in Ukrainian)
8. Chazov Ye.V. (2015). Napriamy pidvyschennia prybutkovosti diial'nosti pidpryemstva u suchasnykh umovakh [Directions of increase of profitability of activity of the enterprise in modern conditions]. *Efektivna ekonomika*, № 3, pp. 15–23. (in Ukrainian)

УДК 657.1.011.56

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-44>**Ткаченко О. С.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, оподаткування
та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7795-9293>

Tkachenko Alexander

Dnipro State Agrarian and Economic University

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ПРОГРАМІ «ТУРБО БУХГАЛТЕР 6.7 ПРОФ» НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено особливості обліку основних засобів у програмі «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф» на вітчизняних підприємствах. Виявлено, що програмний комплекс «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф» реалізує: ведення податкового обліку під час використання ППО й окремого обліку відповідно до типів діяльності під час сплати додаткових платежів; механічне управління бухгалтерським та податковим обліком; механічне створення форм бухгалтерської та податкової звітності і звітів у ПФУ з особистого обліку. Облік руху об'єктів ОЗ у програмі «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф» здійснюється за допомогою первинних документів «Переміщення», «Модернізація», «Відомість переоцінки», «Вибуття ОЗ». На їхній основі автоматично формуються проводки, які зберігаються в журналах-картотеках. За даними первинними документами автоматично формуються документи з обліку основних засобів. Для узагальнення інформації про наявність і рух основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів та зносу необоротних активів, а також для відображення капітальних і фінансових інвестицій на підприємствах у програмі «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф» призначено такі реєстри обліку, як Журнал «Акт введення ОЗ», Картотека ОЗ, Журнал «Нарахування зносу ОЗ».

Ключові слова: основні засоби, облік, програма, вітчизняні підприємства, «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф».

FEATURES OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS IN THE PROGRAM “TURBO ACCOUNTANT 6.7 PROF” ON DOMESTIC ENTERPRISES

The article investigates the features of accounting of fixed assets in the program “Turbo Accountant 6.7 Prof” at domestic enterprises. It is revealed that the software complex “Turbo Accountant 6.7 Prof” implements: keeping tax accounting when applying PPO and separate accounting by types of activities when paying additional taxes and fees; automatic accounting and tax accounting; automatic generation of accounting and tax reporting forms and PFC reports on personalized accounting. Accounting for the movement of OZ objects in the “Turbo Accountant 6.7 Prof” is carried out using the primary documents “Move”, “Modernization”, “Revaluation Statement”, “Disposal of OZ”. On this basis, the entries that are stored in the filing cabinets are automatically generated. According to these primary documents, fixed assets accounting documents are automatically generated. To summarize information on the availability and movement of fixed assets, other non-current tangible assets, intangible assets and the wear and tear of non-current assets, as well as to display capital and financial investments in enterprises in the program “Turbo Accountant 6.7 Prof” such accounting registers are designated as the Journal “Act of introduction of OZ”, “OZ Files Magazine” “Calculation of OZ wear”. To the capabilities of the “Turbo Accountant 6.7 Prof” include: the ability to keep records of fixed assets of domestic enterprises both “from” posting and from “primary documentation” with the function of automatic formation of accounting entries; full adaptation of the software to any domestic enterprise and changes of the current legislation on fixed assets; possibility of adjusting the working plan of accounts of domestic enterprises (in accordance with the approved accounting policy); the possibility of developing individual internal reports and their subsequent automatic generation; Ability to create and develop forms of primary documentation on accounting for fixed assets. In addition to the advantages of the software, there are some disadvantages: the internal format of information in the program is incompatible with the formats of other applications; currently technical support, the program update is discontinued by the manufacturer; software; work with laser printers is not supported, which reduces the speed of data output on paper; lack of tools for automatic import / export of data, as well as tools for uploading reports electronically to external media.

Keywords: fixed assets, accounting, program, domestic enterprises, “Turbo Accountant 6.7 Prof”.

JEL classification: M41, M49.

Постановка проблеми. Значущою обставиною функціонування вітчизняних підприємств є наявність основних засобів, оскільки вони формують виробничо-технічну основу і встановлюють виробничу потужність суб'єктів господарювання. Протягом тривалого періоду основні засоби зараховуються на підприємство і передаються в експлуатацію; зношуються у процесі експлуатації; піддаються ремонтним роботам, у результаті яких відновлюються їхні властивості; переміщуються між підрозділами під-

приємства; вибувають із компанії через недоцільність подальшого використання. Одним із ключових завдань обліку основних засобів вважається забезпечення абсолютної, істинної і достовірної інформації про них. Але інформація, що міститься у фінансовій звітності про основні засоби, не завжди є такою через недосконалість українського законодавства і хаотичні зміни в ньому, з цієї причини проблеми автоматизації обліку основних засобів потребують подальшого вивчення.

Рациональне управління основними засобами потребує своєчасного оперативного обліку за їх надходженням і використанням, але таке управління неможливе без використання в обліку комп'ютерних технологій. Останнім часом у системі бухгалтерського обліку відбувається якісно нова стадія, що характеризується прагненням до утворення вбудованих автоматизованих концепцій, що з'єднують усі без винятку проблеми управління. Даній ситуації сприяють створені обчислювальні системи і мережі, ресурси ведення баз даних, ресурси проектування й уведення багатofункціональних підсистем. Упровадження вбудованих автоматизованої систем для будь-якого підприємства вважається одним із найбільш складних і дорогих проєктів розвитку [3].

Основні засоби грають важливу роль у господарській роботі вітчизняних підприємств, від їх результативного та вірного обліку і застосування залежить фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання [2]. Підрахунок основних засобів із застосуванням нових інформаційних технологій істотно поліпшує результативність роботи облікового апарату, аналітика та управління на підприємстві, але впровадження на нормативному рівні електронного підпису в паперах також розкриває ймовірність електронної передачі звітності контролюючим органам. Суттєвою особливістю нових проєктів для обліку вважається можливість створення великої кількості відомостей, розрахунків, здійснювати фінансовий або економічний аналіз роботи підприємства. Вартість і витрачений період на формування зазначених звітів незначні, це дає можливість повністю задовольнити даними різного характеру адміністративний штат, сформувавши прогностичні розрахунки з метою прийняття результативних рішень [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику обліку основних засобів визначали такі науковці, як: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.М. Грабова, Г.О. Дарманська, М.Я. Дем'яненко та ін. Але проблема автоматизації бухгалтерського обліку основних засобів є мало вивченою, притому що дане місце автоматизується одним із перших, оскільки за відсутності основних засобів не здійснюється робота вітчизняних підприємств. Із цієї причини значущим є вдосконалення інформативного забезпечення управління основними засобами підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей автоматизованої бухгалтерської програми «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф» та її можливостей для ведення обліку основних засобів на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні проблематика автоматизації бухгалтерського обліку основних засобів, їх амортизації та зносу вирішується не в повному обсязі. Безумовно, для малих підприємств із мізерною кількістю основних засобів ця проблематика не є занадто актуальною. На малих підприємствах облік руху основних засобів і підрахунок амортизації здійснюється на основі єдиної автоматизованої програми із застосуванням аналітичного обліку по рахунках. У разі вдосконалення бухгалтерського обліку основних засобів із використанням комп'ютерних технологій, вирішуються такі завдання:

- створення і заповнення картотеки основних засобів;
- оприбуткування основних засобів;

– уведення в експлуатацію відповідного основного засобу;

– нарахування зносу (амортизації) на основні засоби;

– вибуття основних засобів за рахунок ліквідації, реалізації і списання;

– створення реєстрів синтетичного й аналітичного обліку основних засобів [4].

Застосування інформаційних технологій у фінансовому обліку збільшує продуктивність праці облікового апарату і значно поліпшує його організацію на вітчизняних підприємствах, а також здійснює позитивні зміни у технологічних процесах діяльності бухгалтерії. Кожна програма бухгалтерського обліку містить певний набір інструментів, вбудовані сервісні механізми, необхідні для роботи користувача з комп'ютером. Огляд існуючих програм бухгалтерського обліку, що містять відповідний модуль для обліку основних засобів («1С: Бухгалтерія», «Парус-Підприємство», «Дебет+» та ін.), показав, що в них передбачено такі можливості, як формування інвентарної картотеки основних засобів; облік затрат на поліпшення й утримання відповідного об'єкта обліку; заповнення первинних документів, нарахування зносу, переоцінка об'єктів основних засобів; створення певних звітів з обліку основних засобів. Але в перелічених програмах у базовій комплектації не передбачено облік оренди основних засобів, у такій ситуації комп'ютеризація обліку повинна забезпечити специфіку орендних операцій і окреслити, крім вищевказаних, такі ділянки, як заповнення договорів оренди, підрахунок орендних платежів, контроль над станом дебіторської і кредиторської заборгованості [1].

Серед інших автоматизованих систем бухгалтерського обліку ми виділяємо «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф», яка дає змогу полегшити обліковий процес на вітчизняних підприємствах. У програмі передбачено можливість ведення обліку одним із двох способів: загальним або за спрощеною системою оподаткування. Передбачено можливість ведення обліку як приватними підприємцями, так і організаціями, що застосовують загальний режим оподаткування усіма дозволеними законом методами.

Програмний комплекс «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф» реалізує:

– ведення податкового обліку під час використання РРО й окремого обліку відповідно до типів діяльності під час сплати додаткових платежів;

– механічне управління бухгалтерським та податковим обліками;

– механічне створення форм бухгалтерської та податкової звітності і звітів у ПФУ з особистого обліку (рис. 1).

Можливості програми «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф»: набір стандартних бухгалтерських проведення; функціонування програми за принципами «від проведення» та «від первинного документа»; контроль кореспонденції рахунків; активне і результативне відновлення бухгалтерського обліку; автоматизований розрахунок залишків під час внесення змін «заднім числом»; розподіл бухгалтерії в зони обліку; управління ділянками бухгалтерії; значні темпи заповнення відомостей; банківські та прибуткові процедури; підрахунок основних засобів, нематеріальних активів; підрахунок собівартості та складського обліку; обчислення заробітної



Рис. 1. Схема бухгалтерського обліку в програмі «Турбо Бухгалтер 6.7. Проф»

Джерело: розроблено автором

плати; канцелярська робота; підрахунок у натуральних та грошових одиницях; облік валюти; багаторівневий аналітичний облік; економічний аналіз роботи підприємства; консолідований облік у групі підприємств.

Об'єкти основних засобів, які поступили на підприємство до моменту їх введення в експлуатацію, є об'єктами капітальних інвестицій і обліковуються на рахунку 15 «Капітальні інвестиції». Після проведення операції з введення в експлуатацію дані об'єкти стають об'єктами основних засобів і обліковуються на рахунку 10 «Основні засоби».

Об'єкти капітальних інвестицій, які надійшли на підприємство, повинні бути оприбутковані. Для цього потрібно заповнити первинний документ «Рух капітальних інвестицій». При цьому сформується картка капітальної інвестиції й автоматично додається аналітичний признак капітальної інвестиції. Далі об'єкт необхідно ввести в експлуатацію за допомогою первинного документу «Введення в експлуатацію ОЗ». Під час вводу в експлуатацію об'єктів ОЗ автоматично формується інвентарна картка ОЗ, при цьому автоматично додається інвентарний номер.

Допускається введення в експлуатацію необмеженої кількості ідентичних об'єктів ОЗ одним первинним

документом в один підрозділ і на одну матеріально відповідальну особу.

Облік руху об'єктів ОЗ у програмі «Турбо Бухгалтер 6.7. Проф» здійснюється за допомогою первинних документів «Переміщення», «Модернізація», «Відомість переоцінки», «Вибуття ОЗ». На їхній основі автоматично формуються проводки, які зберігаються в журналах-картотеках. За даними первинними документами автоматично формуються документи згідно з Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку основних засобів № 561:

- ОЗ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів»;
- ОЗ-2 «Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів»;
- ОЗ-3 «Акт списання основних засобів»;
- ОЗ-4 «Акт на списання автотранспортних засобів»;
- ОЗ-5 «Акт про установку, пуск та демонтаж будівельної машини»;
- ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів»;
- ОЗ-7 «Опис інвентарних карток з обліку основних засобів»;
- ОЗ-8 «Картка обліку руху основних засобів»;
- ОЗ-9 «Інвентарний список основних засобів»;

- ОЗ-14 «Розрахунок амортизації основних засобів» (для промислових підприємств);
- ОЗ-15 «Розрахунок амортизації основних засобів» (для будівельних організацій);
- ОЗ-16 «Розрахунок амортизації по автотранспорту» [5].

Відомості амортизації, інвентаризації і переоцінки формуються за необхідності. У них використовується інформація із картотек інвентаризаційних карток і карток руху об'єктів ОЗ. За відповідними відомостями автоматично формуються проводки, які зберігаються в журналах-картотеках.

Для ведення податкового обліку в програмі «Турбо Бухгалтер 6.7. Проф» на кожен об'єкт ОЗ складається податкова картка.

Програма «Турбо Бухгалтер 6.7. Проф» дає змогу вести облік об'єктів будівництва і витрат на будівництво конкретного об'єкта ОЗ за допомогою бланка «Рух капітальних інвестицій». Для цього необхідно послідовно виконати операції «Початок будівництва» (задається признак об'єктів ОЗ, які будуються, та їх кількість) і «Будівництво» (вводяться витрати на будівництво даного об'єкта ОЗ). Під час уведення в експлуатацію даного об'єкта ОЗ система збирає витрати на його будівництво не тільки з бухгалтерських проводок, сформованих системою «Основні засоби», а й із бухгалтерських проводок, сформованих вручну.

Зазначені документи формуються в програмі «Турбо Бухгалтер 6.7. Проф» за допомогою довідника «Документи» «Основні засоби». Усі первинні документи, якими оформляються операції щодо руху основних засобів, складаються і підписуються членами комісії, призначеної наказом керівника підприємства.

Для узагальнення інформації про наявність і рух основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів та зносу необоротних активів, а також для відображення капітальних і фінансових інвестицій на підприємствах у програмі «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф» призначено такі реєстри обліку, як Журнал «Акт введення ОЗ», Картотека ОЗ, Журнал «Нарахування зносу ОЗ».

Журнали заповнюються на основі первинних та зведених облікових документів: акта приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів, акта списання, розрахунку амортизації тощо.

Під час документування господарських операцій та відповідних змін на підприємстві здійснюється переміщення облікових даних між первинними документами, реєстрами обліку та фінансовою звітністю. У цілому схему бухгалтерського обліку основних засобів у програмі «Турбо Бухгалтер 6.7 Проф» наведено на рис. 2.

Отже, у цілому для отримання детальної інформації, необхідної для ефективного використання основних засобів за їхніми окремими видами і процесами, на вітчизняних підприємствах здійснюють аналітичний пооб'єктний облік, а ведення синтетичного обліку дає узагальнену інформацію.

Висновки. Підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що до можливостей програмного забезпечення «Турбо Бухгалтер 6.7. Проф» відносять: можливість вести облік основних засобів вітчизняних підприємств як від «проводки», так і від «первинної документації» з функцією автоматичного формування бухгалтерських проводок; повну адаптацію програмного забезпечення під будь-яке вітчизняне підприємство і зміни чинного законодавства щодо основних засобів; можливість настройки робочого плану рахунків вітчизняних підприємств (відповідно до затвердженої облікової політики); можливість розроблення індивідуальної внутрішньої звітності та їх подальше автоматичне формування; можливість створення і розроблення форм первинної документації з обліку основних засобів.

Окрім переваг програмного забезпечення, можна виділити й деякі його недоліки: внутрішній формат надання відомостей у програмі несумісний із форматами інших додатків; нині технічний супровід, оновлення програми припинено виробником; програмним забезпеченням не підтримується робота з лазерними принтерами, внаслідок чого знижується швидкість виведення даних на паперові носії; відсутність інструментів автоматичного імпорту/експорту даних, а також інструментів із вивантаження звітів в електронному вигляді на зовнішні носії.

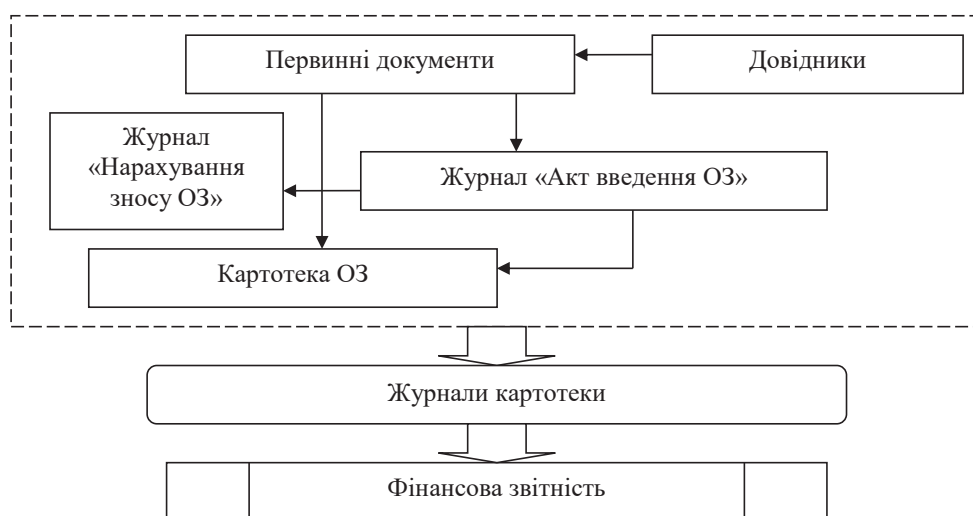


Рис. 2. Схема обліку основних засобів у програмі «Турбо Бухгалтер 6.7. Проф»

Джерело: розроблено автором

Список використаних джерел:

1. Береза А.М. Основи створення інформаційних систем : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2010. 214 с.
2. Фінансовий облік : підручник : у 2х ч. Ч. 1 / М.І. Бондар та ін. Київ : КНЕУ, 2012. 553 с.
3. Бузова О.М., Волошина В.В. Базові аспекти організації обліку основних засобів в інформаційному середовищі. Наука й економіка. 2013. № 4(32). Т. 2. С. 73–77.
4. Герасименко С.С., Єпіфанов А.О. Бухгалтерський облік: актуальні проблеми та рішення. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 162 с.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів : Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 № 561. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0561201-03> (дата звернення: 13.04.2020).
6. Місюров А.В. Інформаційні системи і технології в обліку : навчальний посібник. Харків : ХНАГМ, 2007. 80 с.

References:

1. Bereza A.M. (2010) *Osnovy stvorennia informatsiinykh system* [Fundamentals of information systems creation]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
2. Bondar M.I. Yefimenko V.I. Lovinska L.H. (2012) *Finansovyi oblik* [Financial accounting]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
3. Burova O.M. Voloshyna V.V. (2013) *Bazovi aspekty orhanizatsii obliku osnovnykh zasobiv v informatsiinomu seredovyschchi* [Basic aspects of accounting for fixed assets in the information environment]. *Nauka y ekonomika*. vol. 4 (32), no. 2, pp. 73-77.
4. Herasymenko S.S. Yepifanov A.O. (2010) *Bukhhalterskyi oblik aktualni problemy ta rishennia* [Accounting: current problems and solutions]. Sumy: DVNZ «UABS NBU». (in Ukrainian).
5. Ministry of Finance of Ukraine (2003) “Guidelines for accounting for fixed assets”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0561201-03> (accessed 13 April 2020).
6. Misiurov A.V. (2007) *Informatsiini systemy i tekhnologii v obliku* [Information systems and technologies in accounting]. Kharkiv: KhNAHM. (in Ukrainian).

УДК 657.1.012.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-45>**Трачова Д. М.**

доктор економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4130-3935>

Сахно Л. А.

кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0339-3404>

Демчук О. М.

кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9587-3562>

Trachova Dar`ya, Sakhno Ludmila, Demchuk Olena
Dmitry Motornyi Tavria State Agrotechnological University

ВПЛИВ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ І ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Синхронізація економічних перетворень з темпами науково-технічного прогресу вимагає від підприємств нових підходів до формування ресурсів для капітальних інвестицій. Основна роль у цьому процесі належить обліковій політиці на всіх рівнях її створення. Підприємства знаходяться в постійних пошуках балансу між обсягом капітальних інвестицій і сумою амортизаційних відрахувань, які здійснюються по основних засобах, задіяних у процесі виробництва сьогодні. У статті проаналізовано світові тенденції організації обліку капітальних інвестицій та підтверджено ефективність реформатування амортизаційної політики з ретроспективного напрямку (корегування фінансового результату відповідно до фактично понесених на придбання основних засобів) до напрямку перспективного (формування інвестиційного ресурсу виходячи із вартості капітальних інвестицій на інноваційне оновлення основних засобів).

Ключові слова: амортизація, капітальні інвестиції, облікова політика, основні засоби, оподаткування, організація обліку.

IMPACT OF THE DEPRECIATION AND TAX POLICY ON CAPITAL INVESTMENTS ACCOUNTING

The synchronization of economic transformations with the pace of scientific and technological progress requires enterprises to take new approaches to the formation of resources for capital investment. Accounting policies play a key role in this process at all levels of its creation. Businesses are constantly on the lookout for a balance between the amount of capital investment and the amount of depreciation that is made on the fixed assets used in the production process today. Depreciation policy of the enterprise to some extent reflects the depreciation policy of the state, because it is based on the principles, methods and standards of depreciation set by it. The depreciation policy of an enterprise is considered as an integral part of the general policy of management of capital investments and operating non-current assets. Its essence lies in the individualization of the level of intensity of their updating in accordance with the specifics of their operation in the course of operational activities. However, in our country, little attention has been paid to the place and role of accounting policies in the formation of a resource for capital investment in updating fixed assets. Typically, the authors consider separately the issues of accounting and valuation of capital investments, the formation of methods of accounting for fixed assets and depreciation, as a lever to determine the correct size of profits of the enterprise. It is the combination of these processes and the emphasis on the investment component of the depreciation policy that this study is devoted to. The article analyzes the world tendencies of the organization of the accounting of capital investments and confirms the effectiveness of reformatting the depreciation policy from the retrospective direction (adjusting the financial result in accordance with the actual incurred for the acquisition of fixed assets) to the promising direction (formation of investment resources based on the value of capital investments and the value of investment in the capital investment. Objective integrated processes of physical and moral deterioration predetermine the existence of two directions in the process of capital investment: simple updating of the existing fleet of machines and equipment and introduction of innovative technologies. The decisive feature of an effective depreciation policy is the dynamics of the receipt and accumulation of depreciation resource, which will allow to generate volumes of funds that will be sufficient both for complete simple reproduction of the elements of capital and for creating a "kernel of start-up capital" in order to ensure production modernization. Such coordination of structuring and detailing cash flows should be defined as the reproductive balance of fixed capital.

Keywords: depreciation, capital investment, accounting policy, fixed assets, taxation, accounting organization.

JEL classification: M41, M48.

Постановка проблеми. Процеси динамічного розвитку економіки України вимагають від підприємств відповідної адаптації до ринкових умов господарювання. У сучасних умовах для економіки країни велике значення мають такі процеси, як збільшення внутрішніх джерел коштів підприємства, необхідних для інвестування виробничої діяльності й оновлення матеріально-технічної бази, та одночасне збільшення надходжень до державного бюджету. Значний вплив на зазначені процеси здійснює амортизаційна політика як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємств, тому особливої актуальності набувають проблеми формування амортизаційної політики, спрямованої на інтенсифікацію та інноваційність відтворення необоротних активів, урахування гнучку систему методів нарахування амортизації, ефективного контролю над використанням амортизаційних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування амортизаційної політики приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як Л.В. Городянська, П.А. Орлов, С.П. Орлов, П.Є. Житній, М.Г. Чумаченко та ін. Амортизаційна політика підприємства певною мірою відображає амортизаційну політику держави, оскільки базується на встановлених нею принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань. Амортизаційна політика підприємства розглядається як складова частина загальної політики управління капітальними інвестиціями та операційними необоротними активами. [3] Сутність її полягає в індивідуалізації рівня інтенсивності їх оновлення відповідно до специфіки їх експлуатації в процесі операційної діяльності. Однак у нашій країні досить мало приділено уваги місцю і ролі облікової політики в питаннях формування ресурсу на капітальні інвестиції в оновлення необоротних активів [6]. Зазвичай автори розглядають окремо питання обліку і оцінки капітальних інвестицій, формуванню методики обліку основних засобів і нарахування амортизації як важеля визначення коректного розміру прибутку підприємства [9]. Саме поєднанню цих процесів і наголошенню на інвестиційному складнику амортизаційної політики присвячене це дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності синхронізації амортизаційної політики і політики капітальних інвестицій у складі облікової політики підприємства та держави.

Виклад основного матеріалу. Дослідження стану формування амортизаційної політики на підприємствах Запорізької області було проведено методом вибіркового анкетування, яке виявило пряму залежність розміру підприємства та вибору амортизаційної політики. Основним чинником впливу визначено систему оподаткування, яка, своєю чергою, впливала на облікову політику підприємства. Доведено, що малі підприємства практично не займаються амортизаційною політикою, а до формування облікової політики ставляться формально. Аналіз динаміки кількості підприємств Запорізької області, їх розподілу за видами економічної діяльності з класифікацією на великі, середні, малі та мікропідприємства дає підстави для висновку, що переважна більшість підприємств досліджуваної області належить до малих підприємств, з яких основна частина – це мікропідприємства. За статистичними даними 2019 р., 82% суб'єктів госпо-

дарської діяльності – фізичні особи – підприємці, які бухгалтерського обліку майже не ведуть. У сільськогосподарській галузі в 2019 р. немає жодного великого підприємства, незважаючи на стабільний розвиток і позитивну динаміку показників у цій сфері діяльності. Статистичні дані також дають уявлення про масштаби підприємств, які взагалі не займаються політикою у сфері обліку, а орієнтовані на фіскальний бік ведення бухгалтерського обліку та звітності.

Однак під час вивчення показників форм річної фінансової звітності підприємств Запорізької області виявлено, що майже половина з них має прокреслення в примітках до фінансової звітності, не показує амортизаційних сум. Це свідчить про те, що підприємства не використовують амортизаційні суми з різних причин. Деякі не мають таких сум у наявності, оскільки порівняння реальних коштів на розрахунковому рахунку із сумами нарахованої протягом року амортизації свідчать саме про наявність амортизаційних коштів тільки на папері. Безперечно, фінансовий результат за відсутності коштів на амортизацію свідчить різке погіршення економічного стану підприємства, однак останніми роками в досліджуваному регіоні такі підприємства існують. Підприємства, які показали напрями використання накопиченої амортизації, використовували її переважно на модернізацію або капітальний ремонт основних засобів. При цьому на капітальні інвестиції в основні засоби витрачався невеликий відсоток цих відрахувань. У динаміці валового нагромадження та споживання основного капіталу і пов'язаних з ними економічних процесів спостерігається парадокс. Сума амортизаційних відрахувань із року в рік збільшується, але чітко простежується й збільшення ступеня зносу необоротних активів, причому темпи зростання цих показників не однакові.

Таким чином, не контрольованість дотримання навіть існуючих норм та методів нарахування амортизації погіршує і без того повільний процес капітальних інвестицій в основні засоби підприємств. Поглиблює цей стан відсутність контролю з боку держави, оскільки в типових формах річної фінансової звітності наявні тільки інформативні показники вартості необоротних активів, суми накопиченої амортизації та напрями використання цих коштів.

Динаміка показників вартості і ступеня зносу основних засобів підтверджує, що показники зростання зумовлені переоцінкою основних засобів та інфляційними процесами, які впливають на вартість оновлення активів, адже ступень зношеності підвищується щороку, проте зовсім не тими темпами, якими змінюється вартість основних засобів. динаміку ступеня зносу активів і сум нарахованої амортизації. Частка амортизаційних витрат по роках зростає, що може бути зумовлено загальним підвищенням ступеня зносу основних засобів або вибуттям старих активів та заміною їх новими з вищою вартістю і, відповідно, більшою сумою амортизаційних відрахувань. Дослідженням доведено, що частка повністю амортизованих основних засобів в останні два роки значно зменшилася, що підтверджує факт наявності капітальних інвестицій в основні засоби. Однак джерела фінансування такої заміни потребують подальших досліджень, оскільки саме в останні роки зростає рівень збитковості підприємств у середньому по країні.

Об'єктивні інтегровані процеси фізичного і морального зносу зумовлюють існування двох напрямів здійснення капітальних інвестицій: простого оновлення діючого парку машин і устаткування та впровадження інноваційних технологій. Визначальною ознакою ефективної амортизаційної політики стає така динаміка надходження й накопичення амортизаційного ресурсу, яка дасть змогу сформувати обсяги коштів, які будуть достатніми як для повного простого відтворення елементів капіталу, так і для створення «ядра стартового капіталу» з метою забезпечення модернізації виробництва. Така координація структурування й деталізації грошових потоків повинна визначатися як відтворювальна збалансованість основного капіталу.

Згідно з офіційною статистикою, у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій переважають власні ресурси підприємства. Саме це підтверджує гіпотезу, що механізм накопичення коштів на оновлення активів майже повністю залежить від організації обліку та облікової політики підприємства. Низький показник частки амортизаційних відрахувань підтверджує необхідність опрацювання нормативної й організаційної частини амортизаційної політики з метою виконання амортизаційними відрахуваннями своєї функції – джерела фінансування інвестицій. Дослідження даних динаміки частки амортизаційних відрахувань по всій країні підтверджує тенденцію щодо залучення переважно власних коштів на фінансування капітальних інвестицій підприємств. Відбувається це з причини важкої доступності та високої вартості кредитного ресурсу й низької поінформованості про різноманітні програми підтримки та розвитку окремих галузей економіки і напрямів виробництва.

Таким чином, амортизаційна політика підприємства повинна стати елементом загального стратегічного управління й основним джерелом ресурсів в інвестиційній політиці, що включає прийнятий в обліку спосіб нарахування амортизації в координації з процедурою оподаткування, який дає змогу в планованому періоді забезпечити відтворювальну збалансованість основного капіталу. Дослідження фактичних витрат на капітальні інвестиції підприємствами Запорізької області дає підстави стверджувати, що в даному напрямі амортизаційний фонд виступає джерелом інвестицій тільки 32% від загальних сум витрат на капітальні інвестиції в оновлення необоротних активів, і це за загальних темпів росту індексу капітальних інвестицій по країні у цілому. Також вивчення даних за 2014–2019 рр. дає змогу говорити про критично низький рівень витрат на капітальні інвестиції. Так, у середньому за останні три роки максимальне значення приросту капітальних інвестицій трохи нижче 40%, решта, відповідно, зовсім не здійснювали таких витрат. Під час дослідження ступеня зносу необоротних активів виявлено залежність цього показника від розміру підприємства. Для невеликих підприємств за останні два роки він становив від 23% до 48%, а для великих сягав в окремих випадках 94%.

Таким чином, підприємства досліджуваного регіону та країни у цілому потребують корінного реформування амортизаційної політики з переорієнтацією на вектор джерела капітальних інвестицій. Це не повинно бути внутрішньообліковим питанням кожного суб'єкта господарювання, оскільки нинішній стан розгляду питання накопичення амортизаційного фонду не може

слугувати реальним джерелом капітальних інвестицій не тільки в інноваційне переобладнання виробничих потужностей, а й у просте відтворення основних засобів підприємства. Безперечно, питання накопичення амортизаційних сум і формування амортизаційного фонду підприємства є перетином інтересів податкової служби та суб'єктів господарювання. Однак із підвищенням економічної ефективності діяльності підприємств збільшуватимуться надходження до бюджету за рахунок збільшення оподаткованого прибутку. Саме тому реформування амортизаційної політики повинно відбуватися у двох напрямках: із боку держави в першу чергу і підприємства – у другу [12].

Статистичні дані свідчать про превалювання коштів підприємств у структурі джерел фінансування. Основними напрямом капітальних інвестицій є машини та обладнання – 34,8% від усієї суми інвестицій, транспортні засоби – 12,3% від загального обсягу інвестицій та інженерні споруди – 18,4%. Під час вивчення структури інвестицій підприємств досліджуваного регіону і країни у цілому особливу увагу було приділено двом категоріям – машинам і обладнанню та витратам на раціоналізацію виробництва як основним важелям інноваційного оновлення активів. На підставі статистичних даних побудовано математичну модель поліноміальної функції за цими показниками (рис. 1).

За допомогою поліноміальної моделі наочно простежується тенденція до зростання показника «машини та устаткування» та зниження показника «раціоналізація виробництва», що підтверджує загальні тенденції й по Запорізькій області. Рівняння функцій наведено на графіку, як і показник квадратичного відхилення, який дорівнює 1 і підтверджує максимальне наближення математичної моделі до реальних показників статистики. Дослідження динаміки і структури інвестицій у необоротні активи за 2015–2018 рр. засвідчило пріоритетність фінансування за напрямом «заміна зношених машин або устаткування». Серед усіх інвестицій частка цього напрямку становить від 33% до 42% статистичних спостережень. Моделювання подальших інвестиційних рішень по визначених статистикою напрямках виявило тенденцію до зниження інвестицій у раціоналізацію виробництва (17% від загальної кількості підприємств у 2021 р.) та суттєве зростання частки інвестицій у заміну зношених машин та устаткування (понад 80% у 2021 р.). Такі результати моделювання засвідчують потребу перегляду на державному рівні та, відповідно, в обліковій політиці підприємств методики нарахування амортизації. Результатом трансформації має стати формування достатнього амортизаційного ресурсу для капітальних інвестицій у необоротні активи в інноваційному аспекті. Нова методика має враховувати особливості інноваційного відновлення необоротних активів у галузевому розрізі з огляду на наявні у ній темпи й особливості науково-технічного прогресу та спиратися на зростаючі інформаційно-технологічні можливості бухгалтерських служб підприємств.

Висновки. Система організації обліку капітальних інвестицій в основні засоби має бути орієнтована на активізацію інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Провідну роль у цій системі відіграє амортизаційний механізм, який потребує періодичного вдосконалення й адаптації до мінливих економічних умов господарювання.

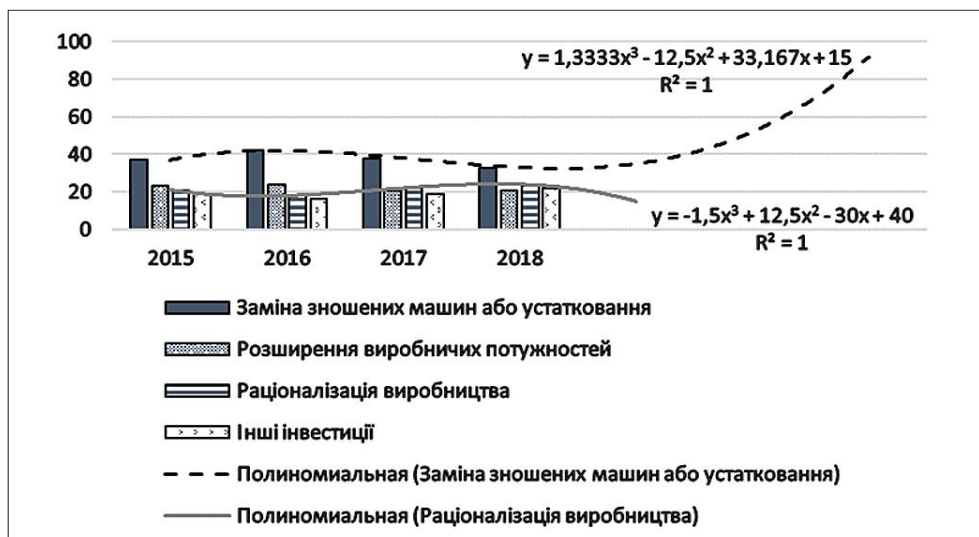


Рис. 1. Моделювання динаміки інвестицій за їх цільовим призначенням

Джерело: складено за даними Державної служби статистики і на підставі власних розрахунків

Список використаних джерел:

1. Вдовенко Л.О. Фінансове забезпечення діяльності малого і середнього бізнесу в аграрній сфері економіки. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 21. № 1. С. 225–230.
2. Дугієнко Н.О. Амортизаційна політика та основні напрями підвищення її ефективності в Україні : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.01. Київ, 2007. 20 с.
3. Жук В.М. Інституціональні підходи до реформування економічної науки. *Економіка АПК*. 2010. № 10. С. 147–150.
4. Крейдич І.М. Регулювання інвестиційної діяльності проведенням гнучкої амортизаційної політики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 11. С. 2–4.
5. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2001. 608 с.
6. Овод Л.В. Стратегічні управлінські рішення у формуванні амортизаційної політики підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6. Т. 1. С. 100–103
7. Проданчук М. Концепція амортизаційної політики та її вплив на формування основних засобів. *Економіка АПК*. 2007. № 3. С. 29–34.
8. Пшик Б.І. Шляхи вдосконалення амортизаційної політики та посилення її ролі у фінансово-кредитних відносин в Україні. *Регіональна економіка*. 2010. № 1. С. 115–122.
9. Череп А.В., Чернолуцька А.О. Вплив амортизаційної політики на формування фінансових результатів підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності* : збірник наукових праць : у 2-х вип. Маріуполь, 2012. Т. 1. Вип. 2. С. 92–95.

References:

1. Vdovenko, L. O. (2015) Finansove zabezpechennya diyal'nosti maloho i seređn'oho biznesu v ahraryniy sferi ekonomiky [Financial support of small and medium-sized businesses in the agrarian sphere of the economy]. *Ekonomichnyy analiz* [Economic analysis] V. 21. P. 1. P. 225-230 (in Ukr.)
2. Duhiyenko N.O.(2007) Amortyzatsiyna polityka ta osnovni napryamky pidvyshchennya yiyi efektyvnosti v Ukraini [Depreciation policy and main directions of increasing its effectiveness in Ukraine]: avtoref. dyP. na zdobuttya nauk. stupenya k.e.n.: [abstract. Dis PhD]. 20 P (in Ukr.)
3. Zhuk V. M.(2010) Instytutsional'ni pidkhody do reformuvannya ekonomichnoyi nauky [Institutional Approaches to Reforming Economic Science]. *Ekonomika APK* [APK economy]. 2010. Part 10. P. 147-150 (in Ukr.)
4. Kreydych I.M. (2009) Rehulyuvannya investytsiynoyi diyal'nosti provedennyam hnuchkoyi amortyzatsiynoyi polityky [Regulation of investment activity through flexible depreciation policy]. *Investytsiyyi: praktyka ta dosvid* [Investment: practice and experience]. Part 11. P. 2-4 (in Ukr.)
5. Krupka M. I. (2001) Finansovo-kredytnyy mekhanizm innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Financial and credit mechanism of innovative development of economy of Ukraine]. 608 P (in Ukr.)
6. Ovod L. V. (2009) Stratehichni upravlins'ki rishennya u formuvanni amortyzatsiynoyi polityky pidpryyemstva [Strategic management decisions in the formation of depreciation policy of the enterprise]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu* [Bulletin of Khmel'nitsky National University]. Vol. 6., Part 1. P. 100-103 (in Ukr.)
7. Prodanchuk M. (2007) Kontseptsiya amortyzatsiynoyi polityky ta yiyi vplyv na formuvannya osnovnykh zasobiv [The concept of depreciation policy and its impact on the formation of fixed asset]. *Ekonomika APK* [APK economy]. Vol. 3. P. 29-34 (in Ukr.)
8. Pshyk B.I. (2010) Shlyakhy vdoskonalennya amortyzatsiynoyi polityky ta posylennya yiyi roli u finansovokredytnykh vidnosyn v Ukraini [Ways to improve the depreciation policy and strengthen its role in financial relations in Ukraine]. *Rehional'na ekonomika* [Regional economy]. Part 1. P. 115-122 (in Ukr.)
9. Cherep A.V., Chernoluts'ka A.O. (2012) Vplyv amortyzatsiynoyi polityky na formuvannya finansovykh rezul'tativ pidpryyemstva [Impact of depreciation policy on the formation of financial results of the enterprise]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti: zbirnyk naukovykh prats* [Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property: Collection of Scientific Papers]. Vol. 1, Part 2. P. 92-95 (in Ukr.)

УДК 657.24

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-46>**Шинкаренко А. В.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, оподаткування та фінансів,
Кропивницький інститут державного та муніципального управління
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4589-3028>

Костенко В. Г.

асистент кафедри бухгалтерського обліку,
Центральноукраїнський національний технічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4406-8424>

Shynkarenko Alla

Kropyvnytskyi Institute of State and Municipal Administration

Kostenko Valentina

Central Ukrainian National Technical University

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сутність поняття інновації та інноваційного процесу. Узагальнено ознаки інновацій для інформаційного забезпечення та ведення обліково-аналітичної роботи. На базі чинного українського законодавства та методичної літератури визначено об'єкти та суб'єкти інноваційної діяльності. Наведено систему інформаційного забезпечення інноваційної діяльності суб'єкта господарювання, яка забезпечить ефективне управління та прийняття якісних управлінських рішень щодо інноваційної діяльності на підприємстві. Досліджено основні аспекти системи обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства. Проведено узагальнений аналіз діючої методики організації обліку інноваційної діяльності та запропоновано відкриття аналітичних рахунків для обліку інновацій за видами інноваційних витрат, що надасть можливість отримувати більш повну, оперативну і достовірну інформацію про інноваційні процеси на підприємстві з метою подальшої економічної оцінки ефективності інноваційних проєктів та програм.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, об'єкти та суб'єкти інноваційної діяльності, інформаційне забезпечення, облік інноваційної діяльності, управління інноваціями.

INFORMATION SUPPORT AND ACCOUNTING REFLECTION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE

The article considers the essence of the concept of "innovation". Knowing of theoretical essentials of innovations will enable to create an effective system of management of innovation processes at the enterprise. From this point of view it is expedient to consider the definitions of innovations and their classification. In given article, an author reveals the notions of innovation and innovation process that exist in economic literature by now, considers existing classifications of innovations. The article summarizes classification features of innovations for doing the accounting and analytical work. Objects and subjects of innovation are determined on the basis of the Ukrainian legislation and methodological literature. A basic task to activation of innovative development of enterprise is forming of him informative and registration-analytical providing that must assist expansion of possibilities of forming and use of them innovative potential. The system of information support of innovative activity of the enterprise is presented, which will provide effective management of innovation activity in the enterprise. The basic aspects of accounting and analytical support management of the enterprise are considered. The analysis of results of researches testifies that some problems of the informativ providing and registration reflection remain the objects of discussions. In particular in the published researches are absent unambiguous approach in relation to determination of essence of the informative providing, of selection of his constituents, and also clear variant of registration process of innovative activity. An important problem for today is creation on the enterprise of the system of the informative providing and improvement of registration process of innovations, that would answer the basic requirements. An analysis of the current methodology for the organization of accounting for innovation activities has been carried out and the opening of analytical accounts for accounting for innovation by types of innovation costs has been proposed, which will provide an opportunity to obtain more complete and reliable information about innovation processes at the enterprise in order to further economically evaluate the effectiveness of innovation projects and programs. Introduction in practice of industrial enterprises of the offered methodical approaches on questions forming of the informative and registration-analytical providing of enterprise will assist the increase of efficiency of innovative activity.

Keywords: innovations, innovative activity, objects and subjects of innovation activity, information support, accounting of innovation activity, management of innovation.

JEL classification: M15, M41, O32.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки інновації є важливим засобом досягнення високої прибутковості і стійкості розвитку підприємства. Постійне впровадження досягнень науково-технічного

прогресу забезпечує ефективну діяльність у конкурентному середовищі. У динамічному зовнішньоекономічному середовищі діяльності підприємства досягнення довгострокових цілей неможливе без постійного онов-

лення застосовуваних технологічних, управлінських, соціальних та інших процесів, асортименту продукції (товарів, послуг) і пошуку нових ринкових можливостей (освоєння нових ринків збуту). Їх ефективний провайдинг залежить від якості інформаційної бази економіко-облікових аспектів інноваційної діяльності.

Прийняття управлінських рішень щодо розроблення й упровадження інновацій здійснюється на підставі повної, правдивої та достовірної інформації, яка надається системою бухгалтерського обліку і підтверджується відповідними даними. Зважаючи на це, питання ведення обліку інноваційної діяльності потребують більш глибокого теоретичного та методологічного осмислення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням облікового відображення інноваційної діяльності присвячено праці таких вітчизняних учених, як: І.В. Волошин, В.М. Жук, Г.Ю. Ісаншина, О.В. Кантаєва, Т.Г. Камінська, С.Н. Крупка, М.В. Куцинська, Ю.В. Пікуш, М.В. Правдюк, А.Л. Правдюк, Л.С. Шатковська, Н.П. Юрчук та ін.

Аналіз результатів досліджень свідчить, що деякі проблеми інформаційного забезпечення та облікового відображення залишаються об'єктами дискусій. Зокрема, в опублікованих дослідженнях відсутні однозначний підхід до визначення сутності інформаційного забезпечення, виокремлення його складників, а також чіткий варіант облікового процесу інноваційної діяльності. У працях учених-економістів є наявні вагомі здобутки, але в результаті постійного інноваційного розвитку та змін, що відбуваються в чинному законодавстві, виникають не вирішені питання облікового відображення інноваційної діяльності, які необхідно досліджувати.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану системи інформаційного забезпечення та облікового відображення інноваційної діяльності підприємства. У процесі досягнення мети поставлені та вирішені такі завдання: розкрито поняття «інновації» як основи ефективного управління підприємством; обґрунтовано зміст, складники та структуру системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності; підтверджено значення облікової системи в інформаційному наповненні; запропоновано розширення інформаційного поля рахунків для обліку інноваційного процесу.

Теоретичною основою дослідження є класичні та сучасні теорії інформаційних і облікових систем.

Виклад основного матеріалу. Економіка будь-якої країни перебуває під значним впливом інноваційної діяльності, що здатна суттєво змінювати економічні цикли, їх характер та тривалість, глибину і частоту, виявляти технологічні межі та розриви.

Інноваційний розвиток підприємств будь-якого виду економічної діяльності зумовлюється передусім вимогами ринку та рівнем інноваційності національної економіки [3]. Саме нововведення відіграють вирішальну роль в економічному зростанні підприємств і, як наслідок, економіки країни у цілому.

Інноваційний розвиток є необхідною умовою успіху сучасного промислового підприємства. Інструментарієм інноваційного розвитку підприємства є засоби, форми та методи діяльності, що спрямовані на стратегічне оновлення, впровадження та використання результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок конкурентоздатних товарів та послуг [9].

Основним завданням активізації інноваційного розвитку підприємства є формування його інформаційного та обліково-аналітичного забезпечення, яке повинно сприяти розширенню можливостей формування та використання їхнього інноваційного потенціалу.

Термін «інновації» як нової економічної категорії ввів австрійський учений Йозеф Шумпетер (1883–1950 рр.). У роботі «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) автор уперше розглянув питання впливу інновацій на розвиток і дав визначення інноваційного процесу. Термін «інновація» Й. Шумпетер став використовувати в 30-ті роки ХХ ст. При цьому під інновацією він мав на увазі зміну з метою впровадження й використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих, транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості. Згідно з Й. Шумпетером, інновація є головним джерелом прибутку, а він є результатом упровадження новацій: без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку [10].

У сучасних умовах господарювання роль інновацій значно зростає. Це пов'язано з тим, що в ринковій економіці інновації являють собою зброю у конкурентній боротьбі, тому що інновація веде до зниження собівартості й можливого зниження цін, до зростання прибутку, до створення нових потреб, до припливу грошей, до відкриття й захоплення нових ринків, як внутрішніх, так і зовнішніх.

Сьогодні у світовій практиці нормативно зафіксовано тлумачення терміна «інновація». У міжнародному стандарті ISO-9004 зазначається, що послідовність робіт, що здійснюються протягом життєвого циклу інновації, становить інноваційний процес [8].

Господарський кодекс України визначає, що інноваційною діяльністю у сфері господарювання є діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій із метою виконання довгострокових науково-технічних програм із тривалими термінами окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя [1]. Отже, інноваційна діяльність трактується більш широко – не тільки як виробництво нового інноваційного продукту у виробничій сфері, а й як упровадження організаційно-управлінських інновацій.

Із метою підтримки розвитку економіки України інноваційним шляхом у 2002 р. Верховна Рада прийняла Закон «Про інноваційну діяльність», який визначає правові, економічні, організаційні принципи державного регулювання інноваційної діяльності в країні й установлює форми стимулювання державою інноваційних процесів [5].

У ст. 1 Закону «Про інноваційну діяльність» наведено визначення терміна «інновації»: «Інновації – знову створені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно поліпшують структуру й якість виробництва та (або) соціальної сфери» [5]. При цьому інноваційну діяльність визначено як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Разом із тим, у Законі України «Про інвестиційну діяльність» під інноваціями розуміють не окремі про-

цес на підприємстві, а лише одну з форм інвестування. Відповідно до цього Закону, інноваційна діяльність – це одна з форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу [9].

У найбільш стислому визначенні під інноваціями слід розуміти кінцевий результат діяльності, спрямованої на створення і використання нововведень, утілених у вигляді вдосконалених чи нових товарів (виробів чи послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту, яка сприяє підвищенню економічної ефективності підприємств, що їх використовують.

Таке визначення характеризує інновації у двох площинах: з економічної погляду – як засіб підвищення ефективності використання наявних ресурсів; із соціального – як зростання можливостей розвитку з метою досягнення максимізації поточних і перспективних доходів, створення умов стабілізації ринку в Україні.

Інноваційна діяльність містить процес доведення наукової ідеї або технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід, а також пов'язані із цим процесом техніко-економічні та інші зміни у соціальному середовищі. У зв'язку із цим об'єктами та суб'єктами інноваційної діяльності є такі (рис. 1).

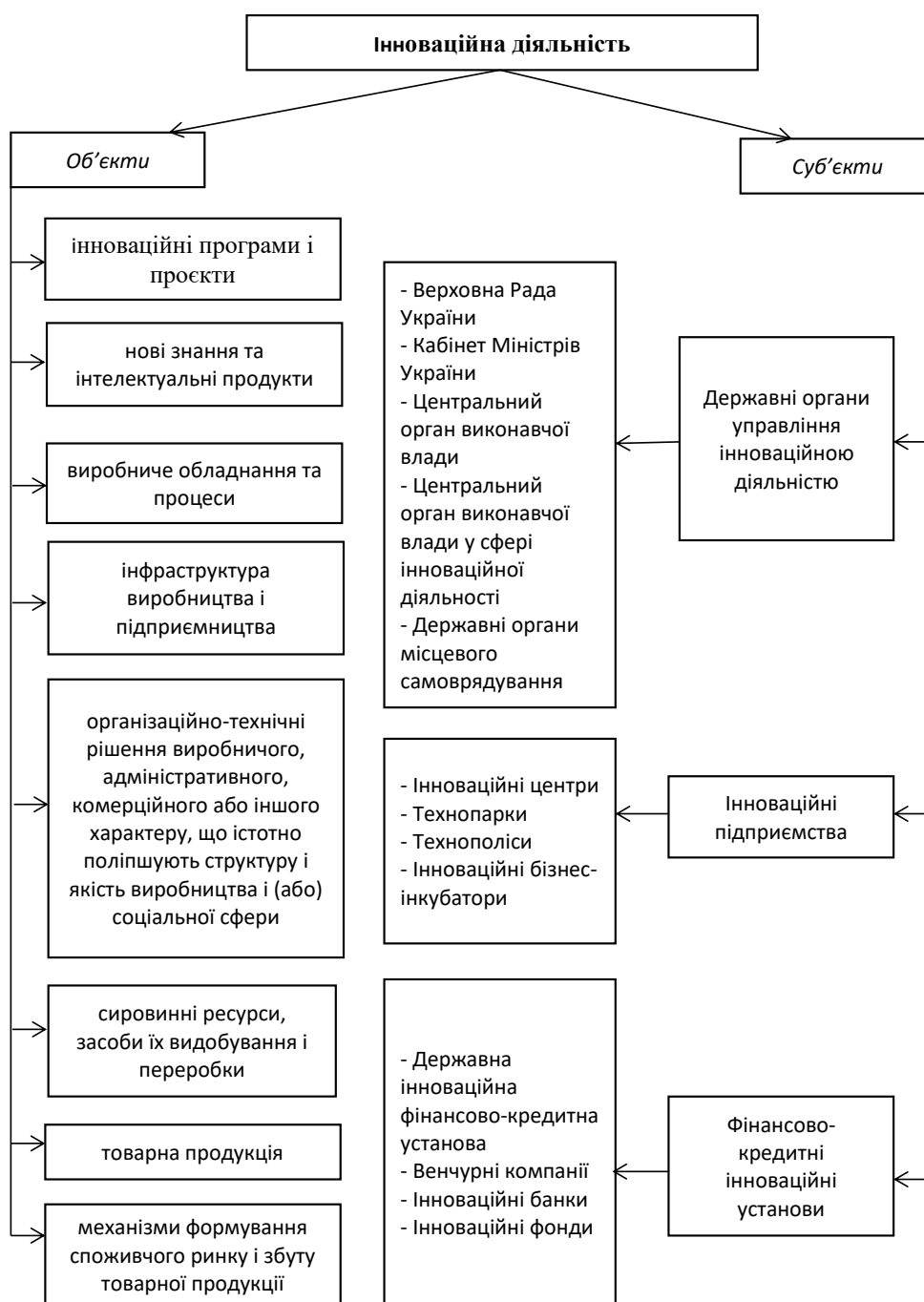


Рис. 1. Суб'єкти та об'єкти інноваційної діяльності

Джерело: складено за [5; 9]

Важливою проблемою сьогодні є створення на підприємстві системи інформаційного забезпечення та вдосконалення облікового процесу інновацій, який би відповідав основним вимогам управління.

Одним із чинників, що гальмують розвиток інноваційної діяльності, є недостатнє інформаційне забезпечення. Воно охоплює сукупність первинних і зведених даних, організацію збереження накопиченої інформації, способи її подання та методи перетворень, правила організації банку даних, методики кодування та пошуку інформації. При цьому необхідно, щоб споживач отримував інформацію з мінімальними витратами на її підготовку [2].

На рис. 2 наведено структуру системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства.

Розширення облікової системи відповідно до її інформаційного наповнення відбувається як у підсистемі бухгалтерського обліку, де постійно з'являються нові поняття та об'єкти, так і в підсистемі внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, яка орієнтується на всебічне забезпечення внутрішніх користувачів інформацією про наявні господарські процеси підприємства в будь-який час та з їх аналізом.

Облікова система повинна реагувати на зміни в економіці підприємства та бізнес-середовищ. Для створення методики майбутньої облікової системи потрібно враховувати впливи не тільки у внутрішньому, а й у зовнішньому середовищі, які не відображають у бухгалтерському обліку. Інноваційно активне підприємство, яке виконує такі умови, може охоплювати всі стадії ухвалення рішення на основі отриманої облікової інформації [2].

Сьогодні в обліку інформація про витрати, доходи, продукцію та фінансові результати від інноваційної діяльності не відображається у систематизованому вигляді. Структура і зміст аналітичного обліку не розроблені, тобто не визначені об'єкти досліджень і розробок, не виділені окремі аналітичні рахунки для обліку витрат, доходів від інноваційної діяльності, джерел її фінансування. Відсутня окрема внутрішня звітність, яка б надавала в систематизованому вигляді інформацію для управління інноваціями. Усе це не дає змоги аналізувати інноваційні процеси, їх пріоритетні напрями та розробляти ефективні заходи з розвитку інноваційної діяльності.

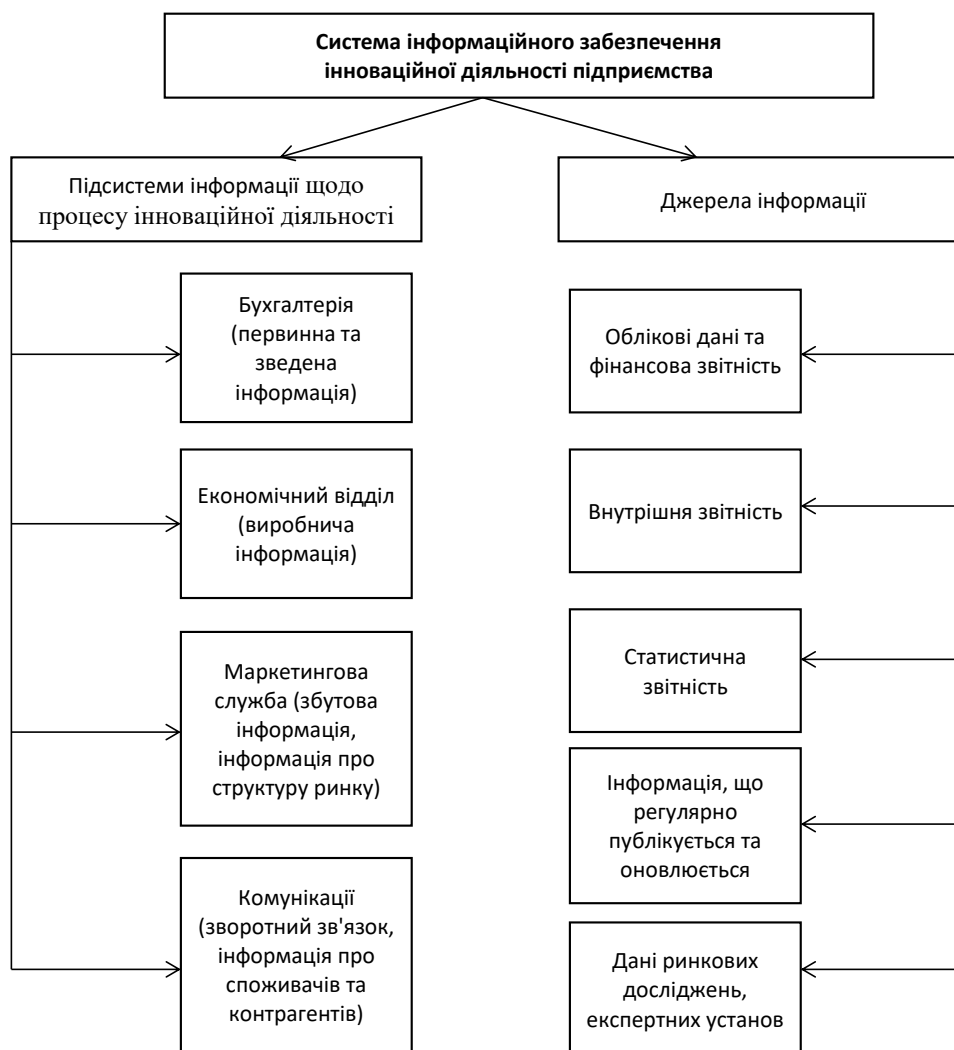


Рис. 2. Структура системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства

Джерело: складено за [3]

Система обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства становить єдність систем обліку, аудиту та аналізу, які взаємодіють через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної й якісної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління інноваційною діяльністю [3].

Із метою вдосконалення бази інформаційного забезпечення обліку інноваційної діяльності пропонується відкривати окремі аналітичні рахунки для обліку інновацій за видами інноваційних витрат (табл. 1).

Розширення інформаційного поля рахунків другого порядку і введення нових аналітичних позицій на рахунках третього порядку дадуть змогу отримувати більш повну та достовірну інформацію про інноваційні процеси на підприємстві для подальшої економічної оцінки ефективності інноваційних проєктів та програм.

Так, виділення спеціального субрахунку на рахунку 23 «Виробництво» надасть можливість вести облік витрат, пов'язаних із випуском інновацій, формуванням їхньої виробничої собівартості тощо.

Виділення субрахунків та аналітичних рахунків на рахунку 15 «Капітальні інвестиції» забезпечить групування витрат за напрямками здійснення інноваційних заходів щодо оновлення основних засобів виробничого призначення, поліпшить методику обліку інноваційних витрат і зробить можливим здійснення аналізу цих витрат за певний звітний період.

У сфері бухгалтерського обліку відсутні методичні рекомендації з відображення на рахунках бухгалтерського обліку і в облікових регістрах витрат, доходів і фінансових результатів інноваційної діяльності. Крім того, у Плані рахунків та Інструкції про його застосування не наведено типової кореспонденції рахунків щодо відображення витрат, доходів і результатів інноваційної діяльності.

Відсутність методичних рекомендацій із бухгалтерського обліку витрат інноваційної діяльності призвела до розпорошеності витрат на освоєння нової продукції на різних рахунках витрат, що ускладнює визначення собівартості кожного етапу робіт і формування загальної суми цих витрат. Розроблені в економічній теорії та затверджені на законодавчому рівні підходи до визначення економічної сутності інновацій є основою для розроблення методики їх бухгалтерського обліку.

Висновки. Ефективність управління підприємством значно підвищується за умови ґрунтовно розробленого інформаційного забезпечення. Відповідно, облікова система інноваційної діяльності впливає на діяльність бізнес-одиниці та формує інформаційну базу управління. З огляду на стрімкий розвиток економіки конкурентні переваги, які притаманні інноваційно активному підприємству, мають дедалі коротший термін.

Вирішення завдань системи інформаційного забезпечення та облікового відображення інноваційної діяльності підприємства потребує розв'язання методичних проблем як у методології обліку щодо об'єктивного

Таблиця 1

Робочий план рахунків щодо обліку інноваційної діяльності підприємства

Синтетичні рахунки	Субрахунки	Аналітичні рахунки
23 «Виробництво»	23 «Виробництво інноваційної продукції»	За видами продукції
26 «Готова продукція»	26 «Інноваційна продукція»	За видами інноваційної продукції
39 «Витрати майбутніх періодів»	39 «Витрати майбутніх періодів з упродовження інновацій»	– дослідно-конструкторські роботи в цехах; – монтаж та демонтаж дослідно-конструкторського обладнання; – конструкторська доробка устаткування; – впровадження інновацій технічного характеру
15 «Капітальні інвестиції»	152 «Придбання (виготовлення) основних засобів»	– витрати на придбання(створення) інноваційних технологій; – інноваційні технології, придбані за ліцензійним договором; – інноваційні технології, які надійшли від технопарку; – інноваційні технології, утворені в результаті спільної діяльності
70 «Доходи від реалізації»	701 «Доходи від реалізації готової продукції»	Доходи від реалізації інноваційної продукції
79 «Фінансові результати»	791 «Результат операційної діяльності»	Результат від випуску та реалізації інноваційної продукції
90 «Собівартість реалізації»	901 «Собівартість реалізованої готової продукції»	Собівартість реалізованої інноваційної продукції
94 «Інші витрати операційної діяльності»	941 «Витрати на дослідження і розробки»	– інформаційні витрати; – витрати на підготовку інноваційної діяльності (нематеріальні); – витрати на підготовку інноваційної діяльності (матеріальні); – виробничі витрати інноваційної діяльності
44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)»	441 «Прибуток нерозподілений»	Прибуток, отриманий від реалізації інноваційного проєкту

відображення результатів інноваційних процесів, які ускладнюють аналіз та процес управління цими процесами не тільки на рівні підприємств, а й на мезо- та макrorівні, так і у методології економічного аналізу, де досі не є остаточно сформованим аналітичний інструментарій оцінки інноваційних процесів та інноваційного розвитку підприємств.

На організацію та методику обліку інноваційної діяльності впливає той факт, що інновації спрямовані насамперед на підвищення якості продукції для утримання на вітчизняному ринку збуту й виходу на відповідні міжнародні ринки, а також оптимізації процесу виробництва для зменшення собівартості. Структурування інформаційного середовища інноваційної діяль-

ності сприяє адаптації облікової системи до потреб управління.

Розширення інформаційного поля рахунків другого порядку і введення нових аналітичних позицій на рахунках третього порядку дадуть змогу одержувати більш повну й достовірну інформацію про інноваційні процеси на підприємстві з метою оцінювання ефективності інноваційних проектів та програм.

Отже, впровадження в практику підприємств запропонованих підходів та методів із питань інформаційного забезпечення та облікового відображення інноваційної діяльності підприємства сприятиме підвищенню ефективності конкретних інноваційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15> (дата звернення: 07.04.2020).
2. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков та ін. ; за ред. О.І. Волкова. Київ : КНТ, 2006. 648 с.
3. Крупка Я.Д., Питель С.В., Мельничук І.В. Облік інвестиційно-інноваційної діяльності : навчальний посібник. Тернопіль : ТАІП, 2013. 245 с.
4. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua / laws/show/z0336-13>. 39 (дата звернення: 07.04.2020).
5. Про інноваційну діяльність : Закон України (зі змінами) від 04.07.2002 № 40-IV. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15> (дата звернення: 08.04.2020).
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 (зі змінами і доповненнями). URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 08.04.2020).
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 (зі змінами і доповненнями). URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11> (дата звернення: 08.04.2020).
8. Системи менеджменту якості. Рекомендації з покращення діяльності : міжнар. стандарт з управління якістю ISO-9004. URL : <http://www.klubok.net/pageid143.html> (дата звернення: 08.04.2020).
9. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
10. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / пер. с англ. Л.И. Кравченко. Москва, 1982. 455 с.

References:

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy (2003). [Commercial code of Ukraine]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15> (accessed 7 on April 2020).
2. Volkov O.I., Denysenko M.P., Hrechko A.P. (2006). Innovatsiyni rozvytok promyslovosti Ukrainy [Innovative development of industry of Ukraine]. O.I. Volkov (Ed). Kyiv: KNT (in Ukrainian).
3. Krupka Ya. D., Pytel S. V., Melnychuk I. V. (2013). Oblik investytsiino-innovatsiinoi diialnosti [Account of investment-innovative activity]. Ternopil: TAIP (in Ukrainian).
4. Natsionalne Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti": Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy № 73 (2013). [National Statute (standard) of record-keeping 1 the "General Requirements to the financial reporting": Order of Ministry of finance of Ukraine № 73]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 39 (accessed 7 on April 2020).
5. Pro innovatsiynu diialnist – Zakon Ukrainy № 40 (2002). [About innovative activity – Law of Ukraine № 40]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15> (accessed 8 on April 2020).
6. Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy (1999). [About a recordkeeping and financial reporting in Ukraine: Lavof Ukraine]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 8 on April 2020).
7. Plan rakhunkiv bukhgalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidprijemstv i orhanizatsii ta Instrukttsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhgalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidprijemstv i orhanizatsii: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy № 291 (1999). [Card of accounts of record-keeping of assets, capital, obligations and economic operations of enterprises and organizations and Instruction about application of Card of accounts of recordkeeping of assets, capital, obligations and economic operations of enterprises and organizations : Order of Ministry of finance of Ukraine № 291] Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11> (accessed 8 on April 2020).
8. Systemy menedzhmentu yakosti. Rekomendatsii z pokrashchennia diialnosti: mizhnarodnij standart z upravlinnia yakistiu ISO-9004 (2013). [Systems of management of quality. Recommendations from the improvement of activity: international standard from a quality of ISO management -9004]. Available at: <http://www.klubok.net/pageid143.html> (accessed 8 on April 2020).
9. Maiorova T.V. (2009). Investytsiyna diialnist [Investment activity] Kyiv: Centr uchbovoyi literature (in Ukrainian).
10. Shumpeter J.(1982). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya issledovaniya predprinimatelskoj pribyli, kapitala, kredita i cikla konyunktury. [The theory of economic development of the study of entrepreneurial profit, capital, credit and cycle of conjuncture] (L.I. Kravchenko, Trans). Moskva: Progres (in Russian).

Наукове видання

ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Збірник наукових праць

№ 154, 2020

Українською, російською та англійською мовами

Відповідальний редактор: *Вертелецька О.М.*

Технічний редактор: *Удовиченко В.О.*

Підписано до друку 28.02.2020 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 29,06

Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а

Телефони: +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.