

ISSN (print): 2415-8801
ISSN (online): 2707-6164

Інтелект

XXI

№ 6 '2020



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»**

НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ ХХІ»

Заснований у 2010 році. Виходить 6 разів на рік.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19206-9006 ПР,
видане Державною реєстраційною службою України 5 липня 2012 року.

**Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань (категорія «Б»),
що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)
(Наказ Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020 р.)**

Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування,
072 – Фінанси, банківська справа та страхування,
073 – Менеджмент, 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.

**Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus**

Засновники:

Національний університет харчових технологій,
ГО «Інститут проблем конкуренції»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Гуткевич Світлана Олександрівна	– <i>головний редактор, доктор економічних наук, професор</i>
Солоха Дмитро Володимирович	– <i>відповідальний секретар, доктор економічних наук, професор</i>
Корінько Микола Данилович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Сафонов Юрій Миколайович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Борщ Вікторія Ігорівна	– <i>кандидат економічних наук, доцент</i>
Макаренко Сергій Миколайович	– <i>кандидат економічних наук, доцент</i>
Головко Олег Павлович	– <i>кандидат економічних наук</i>
Шеремет Олег Олексійович	– <i>доктор економічних наук, доцент</i>
Віргінія Юренісе	– <i>доктор наук, професор (Литва)</i>
Мусіна Аміна Аміржановна	– <i>доктор економічних наук, доцент (Казахстан)</i>

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки. Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів. Редакційна колегія матеріали не повертає. Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів. У разі передуру посилання на журнал «Інтелект ХХІ» обов'язково. Друкується за погодженням редколегії журналу.

Технічний секретар – Петрова О.В.

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

Офіційний сайт www.intellect21.nuft.org.ua
E-mail: journal@intellect21.nuft.org.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 19,3.

Підписано до друку 28.12.2020 р. Замов. № 0221/65. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
03150, Україна, м. Київ, вул. Велика Васильківська, 74, оф. 7
Телефони: +38 (048) 709 38 69, +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.

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Роговська-Іщук І.В., Михайлина Д.Г. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО БІРЖОВОГО РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	7
Stoyanets Nataliya, Yuanyuan Xia, Jialong Shen POPULARIZATION OF PRESCHOOL EDUCATION IN THE CONTEXT OF RURAL HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT.....	13

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Багорка М.О., Юрченко Н.І. МАРКЕТИНГОВІ РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	20
Дерлиця А.Ю. ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ СУСПІЛЬНИХ ФІНАНСІВ І СУСПІЛЬНИЙ ВИБІР.....	27
Джадан І.М. СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ ТА ЗАГРОЗ МІЖНАРОДНОГО, ІНВЕСТИЦІЙНОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО СКЛАДНИКІВ ПРОМИСЛОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ.....	32
Заюкова М.С. НЕОБХІДНІСТЬ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ.....	39
Іванченко В.О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	44
Кір'ян О.І., Шаровкіна М.О., Шигимага О.Р. ВПЛИВ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА АНТИКРИЗОВИЙ РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ.....	47
Коротун О.П. ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ КРАЇНИ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	51
Круглова О.А., Кетова Т.Б. ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ВЛАСНИХ ТОРГОВИХ МАРОК ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....	57
Мілінчук О.В. ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	64
Нестеренко С.С. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ З МЕТОЮ ЗРОСТАННЯ РІВНЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	68
Осипова Є.Л. МЕХАНІЗМ АДАПТИВНОГО РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	75
Пахога Н.В. МЕХАНІЗМ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА	80
Пічкурова З.В. СВІТОВА ПРАКТИКА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	85
Пляскіна А.І. ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СТРАТЕГІЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	92

Рачинський О.В. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	96
Табенська О.І. ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ У РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОМУ КОМПЛЕКСІ РЕГІОНУ.....	100
Ткаченко Victoriia DISADVANTAGES AND WAYS OF IMPROVING THE ECONOMIC MECHANISM OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT.....	105
Шиян Н.І., Гончарова К.І. АНАЛІЗ ДИНАМІЧНОГО РЯДУ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ.....	110

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бабчинська О.І. СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	114
Згалат-Лозинська Л.О. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	118
Крупка М.І., Урба С.І. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	125
Тюріна М.М. ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	131
Шилова Т.О. РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ОСНОВІ РЕІНЖИНІРИНГУ.....	136
Яремко Л.А., Яремко С.А. СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРАКТИКА СТИМУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	143

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Бакурова А.В., Діденко А.В. ІНФОРМАЦІЙНА ПРОЗОРІСТЬ ФІНАНСОВО-РИНКОВОГО СТАНУ ПРИВАТНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ.....	147
Кліпкова О.І., Цебенко О.О. МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ В АСПЕКТІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	152
Фесун І.Ю. ЕВОЛЮЦІЯ КРИТЕРІЇВ ВИЗНАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	156

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Єкель Г.В. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	162
---	-----

ІНФОРМАЦІЯ	166
-------------------	-----

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Rohovska-Ishchuk Iryna, Mykhailyna Diana TRANSFORMATION OF THE WORLD DERIVATIVES MARKET IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY.....	7
Stoyanets Nataliya, Yuanyuan Xia, Jialong Shen POPULARIZATION OF PRESCHOOL EDUCATION IN THE CONTEXT OF RURAL HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT.....	13

NATIONAL ECONOMY

Bahorka Mariia, Yurchenko Nataliy MARKETING RESERVES TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS.....	20
Derlytsia Andrii INSTITUTIONAL MECHANISM OF PUBLIC FINANCE AND PUBLIC CHOICE.....	27
Dzhadan Iryna SYSTEM ANALYSIS OF RISKS AND THREATS OF INTERNATIONAL, INVESTMENT AND ENVIRONMENTAL COMPONENTS OF INDUSTRIAL AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT FOR DEVELOPMENT.....	32
Zayukova Maryna THE NECESSITY OF INTENSIFICATION OF INTEGRATION PROCESSES IN DEVELOPMENT OF PROCESSING ENTERPRISES OF THE REGION.....	39
Ivanchenko Vitalii THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF EVALUATION OF THE ECONOMIC COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN AGRICULTURE.....	44
Kirian Olena, Sharovkina Maria, Shigimaga Olga IMPACT OF HR DEVELOPMENT ON THE ORGANIZATION'S ANTI-CRISIS DEVELOPMENT	47
Korotun Olha ASSESSMENT OF STRATEGIC GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S TOURISM INDUSTRY DURING THE PERIOD OF ECONOMIC INSTABILITY.....	51
Kruhlova Olena, Ketova Tetiana EXTERNAL FACTORS OF TRADE ENTERPRISE PRIVATE LABELS DEVELOPMENT.....	57
Milinchuk Olga EVOLUTION OF INDICATORS FOR VALUE-BASED MANAGEMENT NEEDS.....	64
Nesterenko Svitlana FORMATION OF STRATEGIC GOALS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION WITH THE PURPOSE OF GROWING THE LEVEL OF ITS COMPETITIVENESS.....	68
Osyova Yevheniia MECHANISM OF ADAPTIVE REENGINEERING BUSINESS PROCESSES OF TRANSPORT ENTERPRISES.....	75
Pakhota Nataliia ADAPTIVE MANAGEMENT MECHANISM OF THE ENTERPRISE ORGANIZATIONAL CULTURE.....	80
Pichkurova Zoia WORLD PRACTICE OF STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN COVID-19 PANDEMIC.....	85
Plyaskina Alona INFLUENCE OF FACTORS OF ENVIRONMENT ON DEVELOPMENT STRATEGY OF THE ENTERPRISE ON DEVELOPMENT.....	92

Rachynskiy Oleksandr ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	96
Tabenska Oksana FUNCTIONING OF CLUSTERS IN THE REGIONAL AND TOURIST COMPLEX OF THE REGION.....	100
Tkachenko Victoriia DISADVANTAGES AND WAYS OF IMPROVING THE ECONOMIC MECHANISM OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT.....	105
Shyian Nataliia, Honcharova Kateryna TIME SERIES ANALYSIS OF SUNFLOWER PRODUCTION IN UKRAINE.....	110
<i>INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES</i>	
Babchynska Olena COMPONENTS OF THE PERSONNEL MANAGEMENT MECHANISM OF THE INNOVATION-ACTIVE ENTERPRISE.....	114
Zgalat-Lozynska Liubov FEATURES OF STATE LABOR MARKET REGULATION UNDER CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY.....	118
Krupka Mykhailo, Urba Svitlana INVESTMENT PROVIDING OF DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE.....	125
Tiurina Maryna FIXED ASSETS AS A TOOL OF THE FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF TRANSPORT ENTERPRISES.....	131
Shilova Tamara CAPITALIZATION AS AN INDICATOR OF THE EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITIES.....	136
Yaremko Larisa, Yaremko Sofiya SMART SPECIALIZATION AS A PRACTICE OF PROMOTING REGIONAL DEVELOPMENT ENHANCEMENT.....	143
<i>BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL</i>	
Bakurova Anna, Didenko Anastasiia INFORMATION TRANSPARENCY OF THE FINANCIAL AND MARKET STATE OF PRIVATE EDUCATIONAL INSTITUTIONS.....	147
Klipkova Oksana, Tsebenko Oleh INTERNATIONAL TRANSFER OF TECHNOLOGIES IN THE ASPECT OF COMMERCIALIZATION OF OBJECTS OF INTELLECTUAL ACTIVITY	152
Fesun Iryna EVOLUTION OF CRITERIA FOR RECOGNITION OF NON-CURRENT ASSETS OF BUDGETARY INSTITUTIONS.....	156
<i>ENVIRONMENTAL ISSUES</i>	
Yekel Hanna STRATEGY OF THE COMPANY DEVELOPMENT FOR PRODUCTION OF ENVIRONMENTALLY SAFE PRODUCTS.....	162
<i>INFORMATION</i>	
	166

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.764.061

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.1>

Роговська-Іщук І.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародної економіки,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Михайлина Д.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО БІРЖОВОГО РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ
В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті розглянуто історичний аспект формування світового ринку деривативів, який вплинув на особливості розвитку кожного його сегменту в різних частинах світу та виявлено чіткі причинно-наслідкові зв'язки між економічним станом країни та величиною його ринку деривативів. Встановлено, що культурні та ментальні особливості значною мірою впливають на структуру внутрішнього ринку деривативів та його готовність переходу на міжнародний рівень. Зазначено, що попри це основною умовою формування розвинутого та розгалуженого ринку деривативів залишається ступінь економічного розвитку країни. Слабкі економіки мають достатньо причин для здійснення хеджування від небажаних фінансових ризиків, що могло б послужити поштовхом для розширення похідних фінансових інструментів та збільшення місткості ринку, проте вони обирають альтернативні шляхи захисту своїх інтересів. Помічено, що причини слабкості ринків деривативів окремих груп країн пов'язані з внутрішніми економічними проблемами, зі структурою фінансових ринків та слабким ринком цінних паперів.

Ключові слова: деривативи, ф'ючерси та опіони, облікові ставки, біржовий товар, акції, валюта та валютні курси, волатильність, світовий біржовий ринок деривативів.

TRANSFORMATION OF THE WORLD DERIVATIVES MARKET
IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

Rohovska-Ishchuk Iryna, Mykhailyna Diana

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

The historical aspect of the world derivatives market formation, which influenced the peculiarities of each of its segments development in different parts of the world, is considered in the article. Clear causal links between the country's economic situation and the size of its derivatives market are revealed. It is established that cultural and mental features significantly affect the structure of the domestic derivatives market and its readiness to move to the international level. It is noted that in spite of it, the main condition for the formation of a developed and diversified derivatives market is still the degree of economic development of the country. The main agents in the world derivatives market are industrialized economies. Their participation in the global exchange of derivatives is characterized by a variety of instruments and significant volumes of transactions. Weak economies have ample reason to hedge against undesirable financial risks, which could provide an impetus for expanding derivatives and increasing market capacity, but they choose alternative ways to protect their interests. It has been observed that the reasons for the weakness of derivatives markets in certain groups of countries are related to domestic economic problems, the structure of financial markets and the weak securities market. The geographical features of derivatives markets are analyzed and a number of specific features are identified: the American segment is characterized by novelty and variety of financial engineering products, the use of exotic derivatives, while currency and commodity futures and options are becoming less popular; the Asian segment prefers traditional financial instruments with securities, currency or commodities as the underlying asset; the European segment is diverse, but insignificant in world turnover. There is a connection between the growing financial instability in world markets and the growing popularity of exchange-traded derivatives, which is manifested in the annual increase in the number of transactions with derivatives, daily exchange turnover. The structure of the domestic market of exchange derivatives is analyzed and its specific features, which consist in the episodic nature of exchange transactions with derivative financial instruments and the use of derivatives with abstract bases, are revealed.

Keywords: derivatives, futures and options, interest rates, commodity, stocks, currency and exchange rates, volatility, world exchange derivatives market.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світового фінансового ринку має ряд особливостей, які визначають його структуру, закони функціонування та нові правила гри. Фінансові відносини давно вийшли на новий рівень, виокремились в самостійну сферу та припинили виконувати роль виключно обслуговуючу. Формування та функціонування в країні фінансових центрів світового значення найкраще демонструє ступінь її розвитку. Вільне переміщення капіталу дає можливість гармонійно розвиватись фінансовим ринкам у багатьох країнах світу. Проте, існує і інша сторона медалі: значні фінансові ризики, пов'язані з волатильністю ринків, справитись з якими допомагають фінансові деривативи. Використання ф'ючерсів, опціонів, свопів давно стало нормою для розвинутих ринків. Масштаби їх використання з метою хеджування та спекуляції дедалі зростають.

Ступінь розвитку внутрішнього ринку деривативів на пряму залежить від стану фінансового ринку, від його готовності до інтеграції та від сприйняття нових продуктів фінансового інжинірингу. Надбудований ринок деривативів може служити своєрідним індикатором економічного становища країни, адже потреба у захисті від несприятливого руху цін виникає за умов інтенсивного розвитку фінансової сфери: достатньої кількості інститутів, контрагентів, операцій та угод. Натомість відсутність такого сегменту або епізодичне використання деривативів без потрібного законодавчого забезпечення та обґрунтування свідчить про низький розвиток фінансової сфери, слабку інтегрованість ринку, невиконання похідними інструментами основних функцій: захисту учасників від небажаних змін, уникнення ризиків, формування ліквідного ринку.

В Україні склалась така ситуація, коли без належного розвитку базових ринків в різні часи були спроби формувати надбудовні ринки, в тому числі і похідних фінансових інструментів. Сьогодні мова іде про випадки, коли базовим активом виступає не реальний товар, валюта або цінний папір, а абстрактні інструменти. Це видається дещо нелогічним та незрозумілим. Тому потребує додаткової уваги та всебічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських науковців, які досліджують ринки деривативів сьогодні варто назвати: Ф. Журавка [1], І. Бурденко [1], І. Макаренко [1], О. Сохацьку [3], З. Луцишин, В. Міщенко, О. Колодізева, І. Пономаренко, Д. Солодкого, А. Артамонову, І. Хому, І. Кравчука, В. Козюка, О. Дзюблюка, С. Шевчука та інших. Вони зосереджують свою увагу на таких аспектах, як еволюція формування ринку, перспективи розвитку українського ринку деривативів, тенденції світового ринку, законодавчі аспекти тощо. Проте, комплексне дослідження, яке б охопило усі важливі моменти функціонування даного сегменту фінансового ринку досі не проводилось.

Постановка завдання. Дослідження біржового ринку деривативів, його структури в розрізі інструментів, регіонів світу та учасників; виокремлення етапів його формування та виявлення тенденцій розвитку дозволить дати відповіді на важливі питання щодо перспектив розвитку даного сегменту фінансового ринку на найближче майбутнє та можливостей формування вітчизняного ринку похідних цінних паперів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В питанні виникнення та поширення деривативів є багато суперечливих моментів. З появою перших товарних бірж виникла необхідність торгівлі товарами, які з різних причин були відсутні під час торгу, це так звана торгівля за зразками. З 30-тих років XVII століття у літературі з'являються згадки про перші деривативи близькі до сучасного розуміння як на Заході, так і на Сході. На західних ринках почали використовувати перші опціони на тюльпани, якими торгували в Амстердамі та форвардні контракти, якими торгували на Королівській біржі в Англії.

В цей же час в Японії почали укладатися перші прототипи ф'ючерсних контрактів «порожні корзини від рису», які захищали виробників від небажаного падіння цін на рис, а покупців від непередбачуваного зростання, пов'язаного, до прикладу, з неврожаєм [1; 3]. Таким чином ринок розвивався практично синхронно на Сході та Заході, тобто це свідчить про об'єктивну необхідність яка виникла тоді, і має бути сьогоdnішньою передумовою формування ринку деривативів.

Подальший розвиток та поширення деривативів тісно пов'язаний з історією розвитку СВOT. Перший форвардний контракт Chicago Board of Trade, на який є реєстраційний запис, був датований 13 березня 1851 року і передбачав постачання 3000 бушелів кукурудзи в червні. Проблема використання форвардів полягає у відсутності стандартних умов поставки та оплати, тому в 1865 році СВOT формалізувала торгівлю зерном, запровадивши контракти, які згодом отримали назву ф'ючерсних. Ф'ючерсні контракти стандартизували якість зерна, його кількість, час та місце постачання. Саме ці перші ф'ючерсні контракти на зерно і сформували основу товарних і фінансових ф'ючерсів, використовуваних сьогодні [3].

На американських біржах торгівля опціонами на товари й акції увійшла до практики у 60-х роках XIX століття. Починаючи з цього моменту світовий ринок фінансових деривативів почав стрімко і динамічно розвиватися, пропонуючи нові види похідних інструментів і вдосконалюючи внутрішню інфраструктуру. В 1973 р. відкрилася торгівля опціонами на Чиказькій біржі опціонів. Лондонський ринок опціонів створено в 1978 р. при Лондонській фондовій біржі. Поступово біржі з товарообмінного інституту перетворювалися на інститут фінансовий [3].

Як показав час, даний ринок ефективний у розрізі забезпечення перерозподілу ризиків, формування ліквідних активів та безмежних можливостей отримання спекулятивного прибутку.

В більшості країн, де спостерігаємо поступовий розвиток ринку деривативів, чітко можна прослідкувати зміну базових активів, які ставали об'єктом опціонів та ф'ючерсів від товарних до фінансових та абстрактних. Натомість в Україні маємо протилежну ситуацію, коли найбільшого поширення набули саме фінансові деривативи.

Отже, ринки деривативів розвиваються поступово, вони виникли в різних частинах світу практично одночасно, зазнали суттєвих трансформацій від позабіржових до біржових форм, змінюються базові активи та методи торгів, проте основна мета залишається незмінною – страхувати ризики, і вона виправдовує все, навіть значні спекулятивні прибутки та відверті зловживання.

Як і більшість інших сегментів фінансових ринків, ринок деривативів, перетнув національні кордони. Виникла необхідність страхувати ризики, пов'язані з міжнародними операціями. Інший характер та масштаби яких сприяли поширенню продуктів фінансового інжинірингу (синтетичних та комбінованих деривативів).

Світовий біржовий ринок деривативів після суттєвого спаду в 2012 році відносно попереднього періоду (на 3 млн. контрактів за рік), демонструє позитивну тенденцію вже протягом 8 років. Починаючи з 2015 року кількість деривативів укладених за рік на біржах усього світу перетнули рівень 2011 року, який був рекордним до того. З 2005 року ринок зріс у 2,5 рази (рис. 1).

Головними інструментами біржового ринку є ф'ючерси та опціони на різноманітні активи: це можуть бути: акції, відсоткові ставки, валюта, біржовий товар тощо. Здебільшого біржовими інструментами є традиційні ф'ючерси та опціони з реальним базовим активом, як то: цінні папери, товари та валюта. Практично половина (48%) усіх біржових деривативів припадає на акції, фондові індекси та пайові інвестиційні фонди.

Загальна позитивна тенденція розвитку ринку біржових деривативів зберігається протягом усього досліджуваного періоду (таблиця 1). Більше того в минулому році обсяг операцій з біржовими деривативами вперше досягнув рівня 2010 року. Найпопулярніші деривативи на цінні папери становлять більше половини усіх інструментів похідного характеру, якими торгують на біржах світу, окрім того позитивні зміни, пов'язані зі збільшенням таких інструментів проявились у збільшенні їх частки на 15%, що відбулось за рахунок зростання популярності деривативів на фондові індекси. Так, лише за останній рік, операції з опціонами на фондові індекси збільшились на 42%. Зросла популярність ф'ючерсів на фондові індекси та на цінні папери. Натомість опціони на цінні папери стають менш цікавим інструментом для хеджерів та спекулянтів. Опціони на акції традиційно були найпопулярнішим серед усіх похідних на цінні папери, проте останній рік змінив цю тенденцію, витіснивши їх на друге місце і частково замінивши опціонами на фондові індекси. Це свідчить про зміни самого ринку,

про те, що трейдери переходять у розряд оцінювачів абстрактних баз та про розширення можливостей для хеджування.

Друге місце за популярністю на біржовому ринку займають деривативи на біржовий реальний товар. Мова іде про товарні опціони та ф'ючерси: на них припадає 21% світового біржового обороту деривативів. Особливо популярними є традиційні товарні ф'ючерси. Це один із найперших деривативів, яким почали торгувати на біржах. Він зрозумілий та простий інструмент без абстрактної бази, окрім того він поступово замінює торгівлю реальними товарами, тому ще протримається деякий час у лідерах

Ринок деривативів на відсоткові ставки динамічно зростає впродовж 2016–2018рр., натомість останній рік вніс свої корективи і зменшив обсяг операцій на 1,3%. Не зважаючи на розміри ринку ф'ючерсів, у відсотковому значенні значно динамічніше розвивається ринок опціонів і коротко строккових (+6,5%) і довгострокових (+2,5%). Крупним гравцем даного сегменту залишаються американські біржі, їх частка в короткостроковому ринку становить 75%, а в довгостроковому 56%.

Кількість валютних деривативів у світовому біржовому обороті збільшилась майже на 2%. Значно популярнішим залишається валютний ф'ючерс, проте його частка скоротилась на 5% за останній рік. Загалом найбільшу кількість таких деривативів (50%) забезпечує азійський ринок.

Найбільше різноманіття деривативів пропонують біржі Johannesburg Stock Exchange та Eurex (15 видів деривативів), ICE Futures Europe та B3 – Brasil Bolsa Balcão (12 видів деривативів), Taiwan Futures Exchange, Moscow Exchange та CME Group (10 видів деривативів). Натомість London Metal Exchange та NYSE пропонують своїм клієнтам лише 2 види інструментів [4].

В регіональному розрізі за видами деривативів спостерігається певна диференціація, яка зумовлена особливостями біржового ринку орієнтирами економік. Американський регіон здебільшого спеціалізується на торгівлі деривативами на біржові фонди: саме на американському ринку здійснюється 99,7% усіх операцій з даним інструментом. В даному регіоні також зосереджено більше 70% усіх операцій з відсотковими

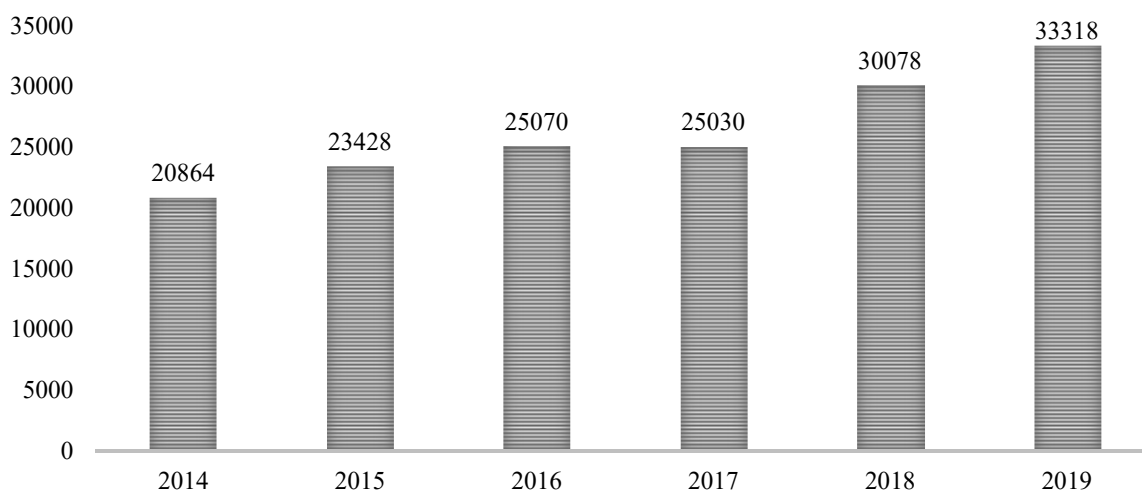


Рис. 1. Сукупний обсяг біржових деривативів, млн. контрактів [4]

Таблиця 1

Кількість біржових деривативів (млн. контрактів) [4]

	2016	2017	2018	2019	% зміна	% зміна у класі	% частка
Опціон на цінні папери	3 353	3 484	4452	4285	-3,7%	26,5%	12,9%
Ф'ючерс на цінні папери	1 016	1 138	1455	1690	16,2%	10,5%	5,1%
Опціон на фондовий індекс	2 771	3 368	4355	6174	41,8%	38,2%	18,5%
Ф'ючерс на фондовий індекс	2 565	2 383	3379	4008	18,6%	24,8%	12,0%
ETF опціон	1 671	1 611	1889	1723	-8,8%	99,9%	5,2%
ETF ф'ючерс	23	19	21	12	-41,6%	0,1%	0,0%
Всього з активами	11379	11987	15551	17892	15,1%		53,7%
Опціон на короткострокову відсоткову ставку	425	520	545	509	6,5%	11,3%	1,5%
Ф'ючерс на короткострокову відсоткову ставку	1 390	1 566	1754	1721	-1,9%	38,1%	5,2%
Опціон на довгострокову відсоткову ставку	207	263	330	339	2,6%	7,5%	1,0%
Ф'ючерс на довгострокову відсоткову ставку	1 481	1 612	1950	1951	0,04%	43,2%	5,9%
Всього з відсотковою ставкою	3 503	3 962	4579	4520	-1,3%		13,6%
Валютний опціон	650	814	1155	1333	15,4%	35,7%	4,0%
Валютний ф'ючерс	2 205	1 949	2518	2406	-4,5%	64,3%	7,2%
Всього з валютою	2 855	2 763	3673	3739	1,8%		11,2%
Товарний опціон	256	261	280	263	-6,3%	3,8%	0,8%
Товарний ф'ючерс	6 626	5 624	5640	6675	18,4%	96,2%	20,0%
Всього з товарами	6 881	5 884	5921	6938	17,2%		20,8%
Інші опціони	158	197	182	139	-23,6%	58,0%	0,4%
Інші ф'ючерси	295	236	192	101	-47,4%	42,0%	0,3%
Всього інших	452	433	374	240	-35,8%		0,7%
Разом	25 070	25 030	30078	33318	10,8%		100,0%

ставка. Популярними залишаються торгівля екзотичними деривативами та традиційні похідні на цінні папери. Популярність деривативів на валюту та товар зменшуються щороку. Натомість лідером з торгівлі товарними деривативами та похідними на валютні цінності є азійсько-тихоокеанський регіон. Європа не вельми активна учасниця торгівлі деривативами, проте практично усі види існуючих біржових похідних цінних паперів представлені в даному регіоні. Частка Європи у торгівлі біржовими деривативами становить від 17% до 24% в залежності від конкретного виду інструмента.

Кількісна оцінка деривативів за видами інструментів та ринками вказує на їх різноманіття, проте важливими залишається питання сукупної вартості біржового обороту. Для цього традиційно оцінюють відкритий інтерес та денний оборот. Ці показники красномовно демонструють, що левова частка і ф'ючерсного ринку, і ринку опціонів сьогодні належить Північній Америці.

За даними World Federation of Exchanges та BIS світовий ринок біржових деривативів зростає щороку. За останні 12 років кількість операцій здійснених з деривативами на глобальному ринку зросла з 3 мільярдів в 2005 році до 33 мільярдів. За цей час змінилась географічна структура ринку, виникли нові інструменти, зросла популярність певних деривативів, а інших впала. Загалом даний сегмент фінансового ринку є неоднорідним та непростим, проте беззаперечно його можна назвати динамічним та перспективним. Розвиток міжнародних економічних відносин

сприяє зростанню популярності ринку деривативів, адже ТНК та інші суб'єкти можуть вирішувати нові складні завдання захисту власних фінансових інтересів саме через ф'ючерси, опціони та інші похідні інструменти.

Очевидно, що динамічний розвиток світового ринку деривативів відбувається завдяки країнам з розвинутою економікою, в той час слабші ринки стоять осторонь цього процесу. За оцінками фахівців BIS лише 10% світового обороту деривативів укладається у контрактах, деномінованих у валютах країн, що розвиваються. Це набагато нижчий показник, ніж частка цих економік у світовому ВВП та у світовій торгівлі. Деривативи відносно слабких країн, як правило, менш привабливі для розвинутих економік, тому з більшою ймовірністю вони стають об'єктами торгівлі лише на внутрішніх ринках. Відмінності зберігаються, навіть якщо ми контролюємо ключові фактори обороту деривативів, такі як розмір ринку облігацій, відкритість рахунку капіталу, обсяг зовнішньої торгівлі та розмір зовнішніх зобов'язань. Натомість невеликий розмір ринків деривативів ЕМЕ відображає різницю в доходах на душу населення. Великі зовнішні активи резидентів країни поєднуються з меншим оборотом, можливо тому, що вони використовуються як захист від ризику країни

Економіки та фінансові ринки країн з ринковою економікою є більш волатильними, ніж у країнах з розвинутою економікою. Така нестабільність мала б зумовити розвиток хеджування, тобто сприяти зростанню популярності ринку деривативів. Проте, насправді це

не так, хоча такі країни складають близько третини світової економіки (якщо оцінювати їх за ринковими курсами), і трохи менше половини (коли вимірюють за паритетом купівельної спроможності), а їх частка у світовій торгівлі становить 36%, проте деривативи становлять лише 10% світового обороту.

Український ринок деривативів є доволі молодим сегментом фінансового ринку він представлений ф'ючерсними контрактами, опціонами та опціонними сертифікатами. Наприкінці 2017 року кількість випусків деривативів, що перебувають в обігу на фондових біржах, становила 249 шт. Ринок деривативів впродовж останніх трьох років скорочується. За підсумком 2017 року обсяг торгів деривативами становив 5,62 млрд. грн, проте в наступному році зменшився до 1,84 млрд. грн (таблиця 2).

Таблиця 2

Обсяг біржових контрактів деривативами у 2018 році, млн грн. [5]

Біржі	Деривативи	Державні деривативи	Усього
ПФТС			
УМВБ	0,03		0,03
ІННЕКС			
ПЕРСПЕКТИВА	0,13	0,46	0,59
УБ	1839,20		1839,20
УСЬОГО	1839,36	0,46	1839,82

Популярність ф'ючерсів з абстрактними базами, якими торгує УБ достатньо складно пояснити. Традиційно, в інших країнах розвиток ринку похідних розпочинається із деривативів з реальними базами: сировиною, цінними паперами, валютою і т.д. Український біржовий ринок деривативів радше можна віднести до нестандартного, адже базою у ф'ючерсах та опціонах є фондові індекси, відсоткові ставки тощо.

Фондова біржа «Перспектива» в 2018 році також здійснювала торгівлю державними деривативами, але обсяг торгівлі був незначним. «Державний дериватив – цінний папір, що розміщується державою на міжнародних фондових ринках і підтверджує зобов'язання України відповідно до умов розміщення цього цінного папера здійснити виплати власнику цього цінного папера в разі досягнення певних показників валового

внутрішнього продукту України, а також здійснити інші виплати» [2].

Варто зазначити, що український ринок деривативів та ринок цінних паперів в цілому зазнав різючих змін в останні роки, скоротившись та змінивши свою структуру. Так в 2019 році НКЦПФР змінило навіть форму річного звіту, зупинившись детально на питаннях кадрового забезпечення, кваліфікації та перепідготовки фахівців, а не на динаміці розвитку ринку цінних паперів.

Висновки з проведеного дослідження. Світовий біржовий ринок деривативів пройшов складний шлях від перших примітивних прототипів похідних фінансових інструментів до сучасних складних деривативів, серед яких вагоме місце відведено ф'ючерсам та опціонам з абстрактною базою та екзотичним похідним цінним паперам. Достатньо сильними та значними за обсягами операцій традиційно є ринки промислово розвинутих країн. Для даної групи країн характерні високі показники розвитку економіки, наявність фінансових центрів, потужні біржові інститути та розвинутий ринок цінних паперів. Всі ці фактори сприяють розвитку біржового ринку деривативів та формуванню його сучасної інфраструктури. Біржова торгівля давно вийшла за національні межі. Цьому сприяли масові злиття великих біржових майданчиків та утворення бірж транснаціонального характеру і міжнародного значення. Торгівля деривативами виконує надважливі функції, які, перш за все, спрямовані на захист інтересів безпосередніх учасників та уникнення небажаного цінового ризику. Зважаючи на це, розвиток даного сегменту був би достатньо актуальним для менш розвинутих економік, адже вони стикаються з ціновими ризиками в умовах високої волатильності ринків та фінансової нестабільності і часто не мають інструментів захисту від несприятливих умов. Проте, слабкий фондовий ринок, нерозвиненість біржового сектору не дозволяють в повній мірі використати усі існуючі можливості для захисту власних інтересів, а валютні обмеження перекривають доступ на світовий ринок деривативів. Сприяти розвитку українського ринку деривативів з подальшим використанням усіх можливостей захисту інтересів його потенційних учасників повинна чітка позиція уряду та усіх органів влади, розробка стратегії розвитку фінансового ринку та формування моделі взаємодії біржових ринків.

Список використаних джерел:

1. Журавка Ф.О., Бурденко І.М., Макаренко І.О. Забезпечення стійкого розвитку ринку похідних фінансових інструментів України. Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. 166 с.
2. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006р. № № 3480-IV. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>.
3. Сохацька О.М. Біржова справа : Підручник. Тернопіль : Наукова думка, 2014. 656 с.
4. The WFE's Derivatives Report 2019: веб-сайт. URL: <https://www.world-exchanges.org/our-work/articles/wfe-2019-derivatives-report>.
5. Офіційний сайт НКЦПФР. Статистичні дані. URL: www.nssmc.gov.ua.
6. Офіційний сайт БМР. Статистичні дані. URL: <https://www.bis.org/statistics/extderiv.htm?m=6%7C32%7C616>.
7. Шелудько В., Вірченко В. Сучасні тенденції розвитку світового ринку деривативів. *Бюлетень Київського університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2014. № 10(163). С. 81–87. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suchasni-tendentsiyi-rozvitku-svitovogo-rinku-derivativiv/viewer>.
8. Зельдіс В.В. Біржовий ринок фондових деривативів в Україні та світі. *Науковий огляд*. 2015. Т. 4. № 14. URL: <https://www.naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/458>.

References:

1. Zhuravka F.O., Burdenko I.M., Makarenko I.O. (2012) Zabezpechennia Stiikoho Rozvytku Rynku Pokhidnykh Finansovykh Instrumentiv Ukrainy. Sumy: TOV «Drukarskyi Dim «Papyrus», 166 p.
2. Pro tsinni papery ta fondovyi rynek : Zakon Ukrainy vid 23 liutoho 2006r. № № 3480-IV. Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>.
3. Sokhatska O.M. (2014) Birzhova sprava: Pidruchnyk. Ternopil: Naukova dumka, 656 p.
4. The WFE's Derivatives Report 2019. Available at: <https://www.world-exchanges.org/our-work/articles/wfe-2019-derivatives-report>.
5. Ofitsiynyi sait NKTsPFR. Statystychni dani. Available at: www.nssmc.gov.ua.
6. OfitsiyniyisaitBMR. Statystychnidani. Available at: <https://www.bis.org/statistics/extderiv.htm?m=6%7C32%7C616>.
7. Sheludko V., Virchenko V. (2014) Suchasni tendentsii rozvytku svitovoho rynku deryvatyviv. *Biuletyn Kyivskoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, no. 10(163), pp. 81–87. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/suchasni-tendentsiyi-rozvitku-svitovogo-rinku-derivativiv/viewer>.
8. Zeldis V.V. (2015) Birzhovyi rynek fondovykh deryvatyviv v Ukraini ta sviti. *Naukovyi ohliad*, t. 4, no. 14. Available at: <https://www.naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/458>.

E-mail: i.rogovska-ishchuk@chnu.edu.ua

E-mail: d.mykhaylyna@chnu.edu.ua

UDC 332.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.2>

Stoyanets Nataliya

Sumy National Agrarian University, Ukraine
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7526-6570>

Yuanyuan Xia

Sumy National Agrarian University, Ukraine
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4614-4961>

Jialong Shen

Henan Institute of Science and Technology, China
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6703-4887>

POPULARIZATION OF PRESCHOOL EDUCATION IN THE CONTEXT OF RURAL HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT

A review of the development of preschool education since the reform and opening of China over the past 42 years, an analysis of the process of promoting preschool education in rural areas against the background of human resources development in rural areas and a summary of China's experience. It was determined that the transfer of surplus labor in rural areas contributed to the development of preschool education. Preparation for employment and training of employees of preschool educational institutions after the end of work improve the quality of preschool education. National policy provides a sufficient guarantee to increase the level of promotion of preschool education. It is suggested that in order to improve the quality of preschool education in the future, the popularization of preschool education should be taken into account. The development of pre-school education in China since the reform provides great prospects, especially for the promotion of pre-school education in the light of rural human resources development, and provides reliable links to future rural human resources development and rural policy development in China and other developing countries.

Keywords: reform, preschool education development, human resources, rural areas, China's experience, national curriculum.

ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ ДОШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

Стоянець Н.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

Юануань Сиа

аспірант,
Сумський національний аграрний університет

Ялонг Шен

професор,
Інститут науки і техніки Хенань, Китай

Проведено огляд стану розвитку дошкільної освіти з часу реформування Китаю за останні 42 роки, аналіз процесу популяризації дошкільної освіти в сільській місцевості на фоні розвитку людських ресурсів у сільській місцевості та узагальнення досвіду Китаю. Визначено Китай, як найбільша країна, що розвивається у всьому світі, за останні 42 роки досяг значних досягнень у галузі національного економічного обліку, засобів існування людей, енергетики, зовнішньоекономічної торгівлі, сільського господарства, основних галузей промисловості, включаючи дошкільну освіту. Це дослідження в основному представляє великий прогрес у популяризації дошкільної освіти в Китаї з часу реформування та відкриття. Беручи за основу розвиток людських ресурсів у селі, аналіз досвіду Китаю в популяризації дошкільної освіти робить наступні висновки. Політика розвитку сільської дошкільної освіти, створення системи дитячих садочків та побудова педагогічних колективів значно сприяли адаптації, відновленню та розвитку сільської дошкільної освіти. Перерахування надлишку праці в сільській місцевості сприяло розвитку дошкільної освіти. Підготовка до працевлаштування та підготовка працівників дошкільних навчальних закладів після закінчення роботи покращують якість дошкільної освіти. Національна політика забезпечує достатню гарантію для збільшення рівня популяризації дошкільної освіти. Також пропонується, для покращення якості дошкільної освіти в майбутньому повинно враховуватися при подальшій популяризації дошкільної освіти. Оригінальність дослідження визначає аналіз розвитку дошкільної освіти

Китаю з часу реформування та відкриття з багатьох перспектив. Особливо аналізується досвід популяризації дошкільної освіти з огляду на розвиток людських ресурсів у селі. Проаналізовано, що істотне збільшення рівня проникнення дошкільної освіти у сільській місцевості з моменту реформування та відкриття, це дослідження узагальнює досвід Китаю та забезпечує надійні посилення на майбутній розвиток сільських людських ресурсів та формулювання політики, пов'язаної з сільськими територіями в Китаї та інших країнах, що розвиваються у світі.

Ключові слова: реформа, розвиток дошкільної освіти, людські ресурси, сільська місцевість, досвід Китаю, національна програма навчання

Introduction and review of literature. China is a large agricultural developing country with an enormous rural population, which totals 552 million by 2020 [1]. Rural development is related to the development of the whole country, while the improvement of rural population quality is vital to the overall national quality level. Therefore, the development of preschool education has an absolutely crucial role in improving the rural population quality and even the overall quality of the whole nation and is also the foundation project for the improvement of the national quality.

As early as the end of 2010, 5,115 middle school students in Shanghai won the first place in the Programme for International Student Assessment (PISA) for the first time, which attracted the attention of all countries in the world. These Shanghai students who took the test scored an average of 66 points higher in reading if they had attended preschool education over one year than those who had not attended preschool education [2]. According to the research report from World Bank, investing in early childhood education may be the most cost-effective way in improving the living standards of the next generation in China, with economic returns of up to 7–18%, which is much higher than financial capital investments [3, p. 352]. Coincidentally, longitudinal tracking from the American Perry Preschool Study [4] and a study conducted by Nobel Laureate David Heckman and his colleagues [5] found similar results. It is obvious that high-quality preschool education has a fundamental role in improving national quality all around the world, especially impoverished areas, and building national wealth, and it has a long-term comprehensive effect.

In fact, as preschool education involves the construction of social public service system and the satisfaction of the primary needs of people's livelihood, it has always been one of the crucial points for education reform of the Chinese government. China's preschool education has made tremendous progress since the reform and opening up in 1978. In 2019, the universality of education at all levels reached or exceeded the average level of middle- and high-income countries. Actually, preschool education policies have been significantly inclined to rural areas and impoverished areas in China's central and western regions since 2010. Focusing on rural areas, the development of rural human resources has played a pivotal role in promoting the popularization of preschool education. By concluding and summarizing the experience of preschool education development in rural China, the construction of the preschool education system could be better promoted. For other developing countries, China's experience has reference value and could provide them with reference to the development of rural human resources.

The purpose of the article is to review the development of preschool education since China's reform and opening up in the past 42 years and summarize the experiences

in preschool education popularization in China's rural areas under the background of rural human resources development.

Results and discussion. Before 1978, China experienced the mighty "Ten-year Cultural Revolution", and the domestic development situation was grim. Internationally, the developed countries were undergoing the third technological revolution with rapid economic development. Against such a background, China must carry out reform and opening up, which is the aspiration and choice of the whole party and the people of all ethnic groups. It is the most distinctive feature of contemporary China and the most distinctive background color of contemporary China. Over the past 42 years, China has made remarkable achievements along this road. In 2019, China's economic aggregate accounted for 16% of the world economy total, contributed 30% to world economic growth, and the economy scale remained the second largest place in the world [6, p. 18].

As shown in Table 1, China has made tremendous achievements in the fields of national economic accounting, people's livelihood, energy, foreign economic trade, agriculture and major industries. It is worth pointing out that these achievements are closely related to the rapid development of education, including preschool education. At present, China has entered a new socialist era, and the social principal contradiction has turned into contradictions between the people's ever-growing needs for a better life and unbalanced and insufficient development. In this new historical period, preschool education will still be an important field of education reform and also an important approach to realize balanced development of education.

1. Great progress in popularizing preschool education in China since the reform and opening up

In the course of reform and opening up in China, preschool education has made a significant breakthrough as a foundation project to improve the quality of the people. There has been a marked increase in the scale of preschool education from 1978 to 2019 (Figure 1). By 2019, there are 574,600 more children in kindergartens than in 2018, an increase of 1.23%, while the gross enrollment rate of preschool education come up to 83.4%, 1.7% higher than that in 2018 [1]. The number of kindergartens, the number of full-time teachers, the number of children in kindergartens and the gross enrollment rate of preschool education in China have all increased significantly from 1978 to 2019.

China has always been an agricultural country with a large rural population. Vigorously developing rural preschool education is of great significance to promoting the development of national preschool education, improving the quality of basic education and the overall quality of the whole nation. Statistics show that 8.81 million children were enrolled in kindergartens in counties, towns and rural areas in 1982, accounting for 79.2% of the total number of

Table 1

Indicators of total amount and speed of national economic and social development

Indicators	Total amount		Average growth rate (%)	
	1978	2019	1979-2019	2001-2019
gross national income (100 million yuan)	3678.7	988528.9	9.4	9.1
gross domestic product (100 million yuan)	3678.7	990865.1	9.4	9.0
per capita gross national income (yuan)	384.7	70891.8	8.4	8.4
per capita disposable income of households (yuan)	171	30733	8.4	9.2
total energy production (10 thousand tons of SCE)	62770	397000	4.6	5.7
total energy consumption (10 thousand tons of SCE)	57144	487000	5.4	6.5
total value of import and export (100 million yuan)	355.0	315627.3	18.0	11.6
gross output value of agriculture, forestry, animal husbandry and fishery (100 million yuan)	1397.0	123967.9	5.5	4.5
cotton (10 thousand tons)	216.7	588.9	2.5	1.5
aquatic products (10 thousand tons)	465.4	6480.4	6.6	3.0
coal (100 million tons)	6.2	38.46	4.6	5.5
natural gas (100 million cubic meters)	137.3	1761.74	6.4	10.3
cement (100 million tons)	6524.0	234430.6	9.1	7.5

Source: developed by the authors based on the relevant original data in China Statistical Yearbook.

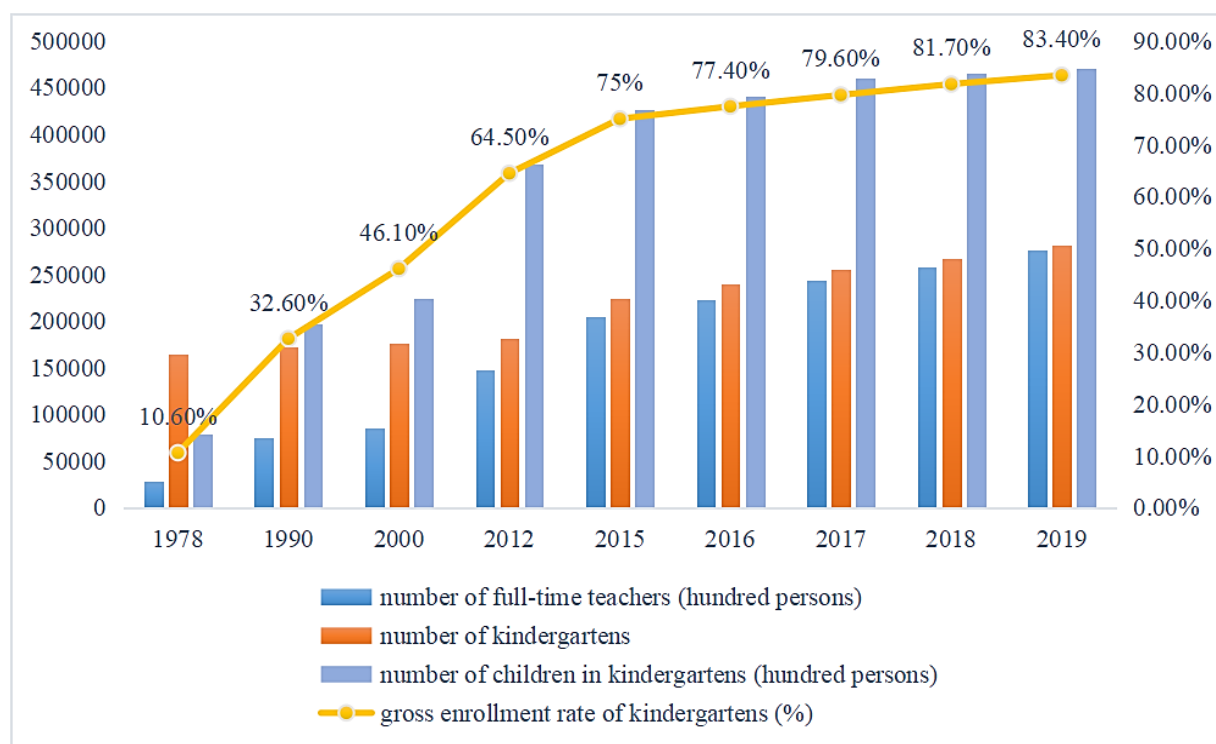


Figure 1. The scale of preschool education and gross enrollment rate in China since 1978

Source: calculated by authors based on National Education Development Statistical Bulletin

children enrolled in kindergartens nationwide, an increase of 35.7% over 1978 [7, p. 196]. As of 2018, there were 94,051 kindergartens in rural areas, 453,134 classes, and 11,095,428 children in the kindergartens, which accounted for 35.27% of the total number of kindergartens across the country [8, pp. 187–193]. These show that the popularization degree of preschool education in rural China has also been greatly improved. Why has China achieved such a breakthrough in the penetration rate of preschool education in 42 years? On the one hand, the popularization of preschool education further liberated a significant amount

of labor force, especially the female labor force, improved the productivity, and greatly promoted the development of the national economy. On the other hand, the rational development of rural human resources effectively promoted the popularization of preschool education.

2. Expansionary effect of rural surplus labor transfer on the preschool education development

China has the most abundant labor resources in the world, and the labor force is mainly concentrated in the rural areas. However, because young children were mainly taken care of by families, part of labor, especially

female labor, appeared surplus, which restricted the full use of human resources to a certain extent. In order to facilitate the development of the national economy, it is necessary to accomplish the transfer of rural surplus labor. Since the 1970s, China has carried out the rural surplus labor force transfer mainly through two ways. The first is to promote the transfer in agriculture by adjusting the internal structure of agriculture, which is the dominating way of rural surplus labor force transfer. The other way is to expand the employment field and opportunities by vigorously developing agriculture-related industries in the countryside, so as to achieve the transfer of agricultural surplus labor force to other non-agricultural industries in the countryside [9].

The realization of surplus rural labor force transfer made laborers have to send their children to preschool education institutions. Meanwhile, in order to better develop the rural surplus labor force and liberate the productive forces, their worries at home must be resolved, such as the education of young children. In 1979, the National Childcare Conference was held to reiterate that the principle of mutual development of public kindergartens and private kindergartens must be adhered, and specific guidance was put forward in the aspects of running kindergartens, teachers' treatment and training given the present situation of preschool education in rural areas. For instance, child-care organizations in rural areas need to be vigorously developed for farmers and their children, and perennial nurseries and kindergartens (classes) should be set up if conditions permit; The treatment of the personnel who care for and teach in the rural community and team kindergartens shall be equivalent to the remuneration of the same labor force; After the training assessment or outstanding work performance of the child-care personnel, their remuneration could be higher than the equivalent labor force; Preschool normal institutions should gradually train the backbone

of preschool education for rural community nurseries and kindergartens [7]. The development policy of rural preschool education, the establishment of kindergarten system and the construction of teacher teams have greatly promoted the adjustment, restoration and development of rural preschool education. Besides, rural parents could send their children to kindergartens, which not only ensures the penetration rate of preschool education in rural areas but also greatly facilitate the development of domestic economy due to the liberation of productive forces.

As shown in Figure 2, China's gross domestic product in 2019 has increased by 98718.64 billion yuan from 1978, an increase of 268.4 times. Additionally, taking the basic employment situation in 2018 as an example, there were 205.28 million workers in the primary industry, 213.9 million workers in the secondary industry and 359.38 million workers in the tertiary industry. Among them, the rural population was 341.67 million, accounting for 44.04% of the total [10, p. 24]. It shows that rural employees have made a crucial contribution to China's economic development. Whether focusing on the present or long-term considerations, improving the quality of rural labor is the prerequisite for the successful transfer of rural surplus labor, which in turn depends on the popularization of rural fundamental education and the vigorous implementation of vocational education in China.

3. Improvement effect of the innovation of rural kindergarten teacher cultivating and training model on the preschool education quality

Over the past 42 years, the quality, structure and scale of teachers at all levels have been constantly improved. As of 2020, the total number of teachers at all levels has increased from 15.39 million in 2015 to 17.32 million, an increase of 12.5%, which strongly supports the world's largest education system [11]. Since 2010, team construction of preschool teachers in rural China has also shown a good

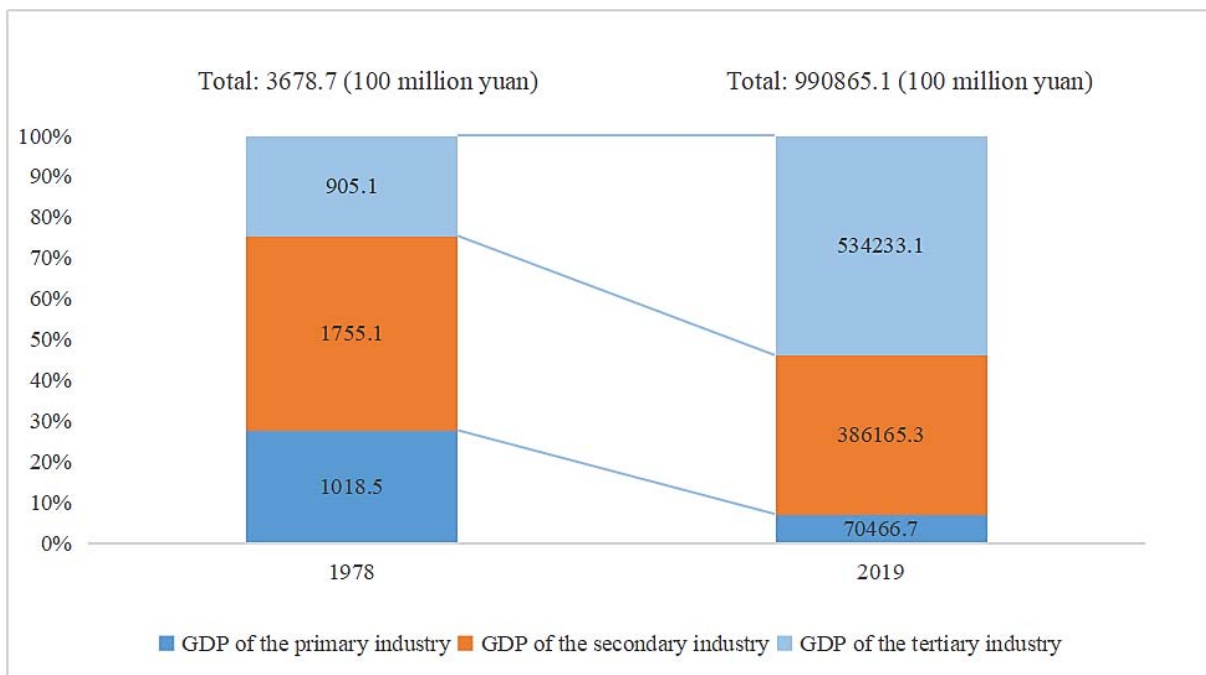


Figure 2. Comparison of GDP in different industry between 1978 and 2019

Source: developed by authors based on the relevant original data in China Statistical Yearbook

momentum, forming a scene in which cultivation and training go hand in hand.

3.1. Innovation of pre-employment training model for rural kindergarten teacher. To alleviate the shortage of preschool education teachers in rural areas, China has continuously innovated the training model of kindergarten teachers in rural areas since 2010. Firstly, the training model of "Five-year Higher Vocational Education" for preschool teachers has been actively explored. "Opinions on the Current Development of Preschool Education" issued by China State Council indicated that it is necessary to actively explore the training model of five-year preschool teachers with specialized academic qualifications from the starting point of junior middle school graduation [12]. This innovation model integrates secondary vocational education and higher vocational education so that students and their families could gain higher educational benefits and returns with lower educational costs.

Secondly, the enrollment scale of free normal student programs in preschool education major has been expanded, and the training of preschool teachers in rural areas has been enhanced. For example, Shaanxi Province carried out the pilot work of free education for normal students in preschool education from 2013. The free normal students were exempted from tuition and accommodation fees during their study period, and were given certain living allowances. All the graduates trained need to be engaged in preschool education for more than ten years in kindergartens below the county or district level. Furthermore, measures such as "open recruitment" and "training provided" have been adopted to actively encourage qualified "non-normal major graduates" to engage in preschool education. Based on this, the average academic qualifications of full-time teachers and principals of rural kindergartens have been significantly improved year by year (Figure 3).

3.2. Special implementation of post-employment training for rural kindergarten teachers. To carry out post-employment training for preschool teachers is a necessary means to improve their competence and ensure the quality

of education, which is as important as pre-employment training. In 2010, the "Several Opinions on the Current Development of Preschool Education" pointed out that a training system for kindergarten principals and teachers is necessary to be established, with 10,000 principals and key teachers being trained at the national level within three years, and all districts should conduct a round of professional training for all the kindergarten principals and key teachers within five years [12]. The Ministry of Education and Ministry of Finance jointly issued the "Notice on the Implementation of the National Training Plan for Preschool Teachers" in 2011 and stated to implement the national preschool teacher training plan nationwide, aiming at enhancing the team construction and improving the quality of rural preschool teachers [13]. The national training of kindergarten teachers is different from the training of kindergarten teachers in the general sense. It is a national and free training for kindergarten teachers for the first time. This training has a wide range of training objects and strong training intensity, and its influence is unmatched by other forms of training. The national training plan mainly adopts mixed training combining short-term intensive face-to-face instruction, online follow-up training and on-site classroom practice. The training team focuses on absorbing local first-line excellent teachers, teaching and research staff, and effectively integrating high-quality resources from colleges and districts. The training objects include principals, key teachers, and transfer teachers of rural public kindergartens and inclusive private kindergartens in the central and western regions in China.

Also, the central government has set up a special fund for the training of rural preschool teachers. The "Outline of the National Medium - and Long-term Education Plan" stipulates that the funds for teacher training should be included in the government budget, and in particular, the funds needed to implement the national training plan for preschool teachers should be supported by special funds allocated by the central finance [14]. On this basis, some local governments have also included the training funds

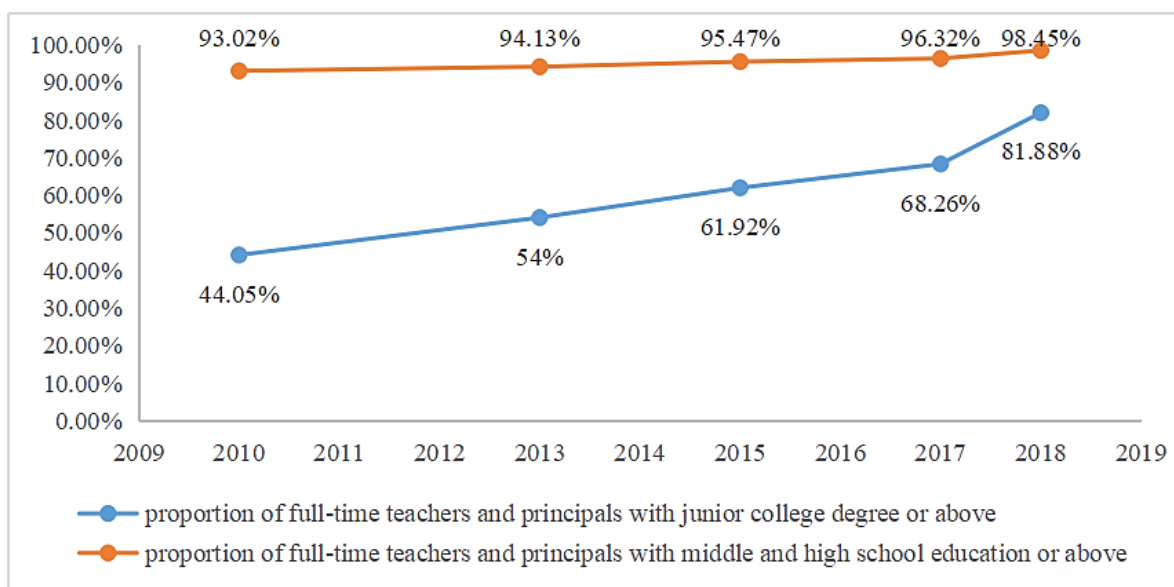


Figure 3. Average educational level of full-time teachers and principals in rural kindergartens

Source: calculated by authors based on relevant data in China Education Statistics Yearbook

Table 2

Main documents guaranteeing the popularization of preschool education since 1978

Year	Documents
1979	Minutes of the National Childcare Meeting
1981	Guidelines for Kindergarten Education (Trial Draft)
1983	Notice on Several Issues Concerning Strengthening and Reforming Rural School Education
1983	Suggestions on the Development of Rural Preschool Education
1986	Supplementary Opinions on the Assessment of Kindergarten Teachers
1986	Opinions on Further Running Preschool Classes
1989 1996 2016	Working Regulations of Kindergarten
2001	Guidelines for Kindergarten Education (trial)
2003	Guidelines on the Reform and Development of Early Childhood Education
2005	Notice on standardizing the Training of Primary and Kindergarten Teachers
2008	Decision on Several Major Issues Concerning Promoting Rural Reform and Development
2010	Outline of the National Medium - and Long-term Plan for Education Reform and Development (2010-2020)
2010	Several Opinions on the Current Development of Preschool Education
2011	Notice on the Implementation of the National Training Plan for Preschool Teachers
2012	Professional Standards for Kindergarten Teachers (trial)
2012	Suggestions on Strengthening the Construction of Kindergarten Teachers
2013	Suggestions on the Implementation of Poverty Alleviation Projects through Education
2015	Notice on the Measures for the Administration of Funds from the Central Finance for Supporting the Development of Preschool Education
2016	Education and Poverty Alleviation: The 13th Five-Year Plan
2018	Suggestions on the Plan for Deepening Reform and Development of Preschool Education

for kindergarten teachers in their government budgets, providing a solid material guarantee for the training of rural preschool teachers.

4. Guarantee effect of relevant national policies on the preschool education popularization

Internationally, preschool education is regarded by many countries as an important "anti-poverty" initiative. Early effective interventions in childhood could fundamentally change the plight of poor children, thereby helping them achieve academic success and become productive adults [15]. The popularization of preschool education in rural areas is related to the improvement of the overall quality of preschool education and the implementation of the national human resource strategy. In the 42 years of reform and opening up, the state attached great importance to rural preschool education and issued a series of policies and documents (Table 2). These documents not only include the country's macro policy guidelines for the popularization of preschool education but also include specific requirements for preschool teachers, which have contributed to the rapid development of popularization and quality of preschool education in rural areas.

Conclusions. Since the reform and opening up, China's rural preschool education has made considerable progress. The primary reason is that the support of the national policy has provided a strong guarantee for improving the popularization rate and quality of preschool education. The leapfrog development of preschool education in rural areas in China's central and western regions and impoverished areas is the result of the establishment of a preschool education policy system, the full use of major projects, and continuous enrichment of poverty alleviation measures. China's policy is far-sighted, which has considered early childhood development and investment in preschool education as an effective way to break the vicious circle

of poverty. The popularization of preschool education could not only improve the national quality and increase national wealth but also is an indispensable part of China's transition from a country with large human resources to a country with strong human resources.

Moreover, pre-employment training and post-employment training are important means of human resource development in rural preschool education. Through the transfer of rural surplus labor, China has improved productivity and promoted economic prosperity. The "Free Normal Students Training Program" and "National Training Program" for preschool teachers in rural areas are not only a means of developing rural human resources but also a feature of Chinese preschool education.

While promoting the popularization of preschool education, the improvement of education quality must be taken into account. Based on ensuring the popularization rate of preschool education, the quality of preschool education needs to be further strengthened. The professional quality of preschool teachers is the basic prerequisite and condition for kindergarten education quality. In addition to training and cultivating teachers for preschool education, the incentives are also needed to strengthen for teachers engaged in rural preschool education to enhance their professional identity and sense of responsibility. Correspondingly, when the occupation of kindergarten teachers becomes professional, the corresponding assessment mechanism also needs to be further improved.

Acknowledgments. This study is supported by the plan of general project subsidy for humanities and social science research of the Education Department of Henan province in China. The project is "Study on the current situation and training model of kindergarten teachers in Henan province under the policy of universal two-child policy" (No.: 2018- ZZJH-182).

References:

1. The official site of National Bureau of Statistics of China (2020), China Statistical Yearbook 2020. Available at: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2020/indexch.htm>.
2. PISA (2009), PISA 2009 results: Overcoming social background – Equity in learning opportunities and outcomes. Paris: OECD Publishing.
3. Wu K.B. (2011) Early childhood development and education in China: breaking the cycle of poverty and improving future competitiveness. *World Bank Other Operational Studies*, vol. 24, no. 3, pp. 350–376.
4. Schweinhart L.J., Montie J., Xiang Z., Barnett W.S., Belfield C.R., Nores M. (2005) Lifetime effects: The HighScope Perry Preschool study through age 40. Ypsilanti, MI: HighScope Press.
5. Heckman J.J., Moon S.H., Pinto R., Savelyev P.A., Yavitz A.Q. (2009) A reanalysis of the High / Scope Perry Preschool program. Available at: http://jenni.uchicago.edu/perry_reanalysis/general-090424-1808.pdf.
6. Ning J. (2020) China's economy is writing a new chapter. *Wisdom China*, no. Z1, pp. 18–21.
7. Chinese Society of Preschool Education (1999). A collection of important literature on early childhood education of the People's Republic of China. Beijing: Beijing Normal University Press.
8. Development Planning Department of the Ministry of Education of China (2019). China education statistics yearbook 2018. Beijing: China Statistics Publishing House.
9. Liu H. (2005) New theory of rural surplus labor transfer. Beijing: China Economic Press.
10. National Bureau of Statistics of China (2019). Statistical yearbook of China's population and employment 2019. Beijing: China Statistical Press.
11. The official site of the Ministry of Education of China (2020), Seized the opportunity to make key breakthroughs and went all out to deliver its proud work on the construction and reform of teachers in the new era. Available at: http://www.moe.gov.cn/fbh/live/2020/52692/sfcl/202012/t20201201_502589.html.
12. The official site of the Central People's Government of China (2010), Several opinions on the current development of preschool education. Available at: http://www.gov.cn/zhengce/content/2010-11/24/content_5421.htm.
13. The official site of the Ministry of Education of China (2011), Notice on the implementation of the national training plan for preschool teachers. Available at: http://www.moe.gov.cn/srscite/A10/s7058/201109/t20110905_146630.html.
14. The official site of the Ministry of Education of China (2010), Outline of the national medium and long term plan for education reform and development (2010-2020). Available at: http://www.moe.gov.cn/srscite/A01/s7048/201007/t20100729_171904.htm.
15. Neuman S.B. (2011) Preschool education reform and national anti-poverty strategies: United States experience. Beijing: Education Science Press.

E-mail: Natalystoyanez@gmail.com

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК: 339.138

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.3>

Багорка М.О.

доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Юрченко Н.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

МАРКЕТИНГОВІ РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті дано теоретичні підходи до формування та практичного застосування механізму маркетингового управління конкурентоспроможності підприємства та запропоновані маркетингові резерви спрямовані на її підвищення в сучасних умовах ведення бізнесу. Встановлено, що маркетингові резерви є одним із найважливіших чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємства, який має реалізовуватися за допомогою створення відповідних структур управління, системи моніторингу ринків, маркетингового аналізу, формування комплексної інформаційної системи. Основу маркетингових резервів становлять групи елементів: комплекс маркетингу, маркетингові дослідження та маркетинговий аналіз інформації, матеріальні активи, людські ресурси, кваліфікована робота служби маркетингу. Впровадження маркетингового підходу у практичну діяльність торговельних підприємств є резервом для підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу, а особливо маркетингового для забезпечення його конкурентоспроможності та сталого розвитку.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, маркетингові резерви, рекламна кампанія, мотивація персоналу, адаптація до ринкових умов.

MARKETING RESERVES TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Bahorka Mariia, Yurchenko Nataliy

Dnipro State Agrarian and Economic University

The article examines the theoretical approaches to the formation and practical application of the mechanism of marketing management of the competitiveness of the enterprise and the proposed marketing reserves are aimed at improving it in modern business conditions. Marketing is the main factor in the success of the enterprise, and marketing management of the competitiveness of the enterprise, in conditions of unpredictable and unstable demand, must comply with the principles of marketing. It is established that marketing reserves are one of the most important factors in ensuring the competitiveness of the enterprise, which should be implemented through the creation of appropriate management structures, market monitoring system, marketing analysis, the formation of a comprehensive information system. The basis of marketing reserves are groups of elements: marketing complex, marketing research and marketing analysis of information, tangible assets, human resources, qualified work of the marketing department. Increasing the competitiveness of the enterprise depends mainly on three factors: properly formed marketing tools, elements of organizational structure and management system. In this context, the organizational structure of marketing activities in the enterprise can be defined as a basic component of the organization on the basis of which marketing management will be carried out, ie – a set of services, departments, divisions, which include employees engaged in various marketing activities. The main areas of search for reserves to increase competitiveness are: resource, organizational, technological and marketing potential – the degree of consumer satisfaction with products, strengthening human resources, focus on innovation, competitive potential of the enterprise and the effectiveness of strategy for a particular market segment. The introduction of a marketing approach in the practice of trade enterprises is a reserve for improving the efficiency of the use of available resource potential, and especially marketing to ensure its competitiveness and sustainable development.

Keywords: competition, enterprise competitiveness, marketing reserves, advertising campaign, staff motivation, adaptation to market conditions.

Постановка проблеми. Сучасні тренди у вітчизняній ринковій економіці характеризуються активізацією процесів глобалізації та інтеграції у світовий ринок наслідками чого виступає посилення конкуренції на внутрішньому і зовнішніх ринках. В умовах жорсткої конкуренції на ринку, між товаровиробниками іде конкурентна боротьба за вигідні умови виробництва, реалізації продукції, залучення споживачів, показники якості, показники отримання прибутку та інших конкурентних переваг.

Вітчизняні підприємства на сьогодні функціонують в дуже складних умовах глобальної економічної кризи, яка викликана пандемією і ставить під загрозу можливість ефективної діяльності підприємств. Для підприємств важливо вижити в кризових умовах, адаптуватися до них і звести до мінімуму загрози зовнішнього середовища. Це є можливим при високому рівні конкурентоспроможності підприємства, при наявних конкурентних перевагах, потенційних можливостях та резервах їх підвищення. Агресивна конкуренція для вітчизняних підприємств є сучасною реальністю при масштабності, динамізмі та загостренню дій, в запеклій боротьбі за власні конкурентні позиції.

У цих умовах постає необхідність адаптації торговельних підприємств до динамічних змін бізнес-середовища, за умови можливості максимально враховувати маркетингові принципи, а саме: системні, комплексні дослідження стану ринкового середовища та виробничо-господарської діяльності підприємств; складання і реалізація маркетингової програми дій, на всіх рівнях і періодах планування; спрямування діяльності всіх структурних підрозділів і ланок підприємства на задоволення потреб існуючих і потенційно можливих споживачів, здійснення послідовної товарної, цінової, розподільчої та комунікаційної політики.

Рівень конкурентного забезпечення підприємств визначає критерій конкурентоспроможності, який є найважливішою з економічних категорій і характеризує здатність підприємств адаптуватись до ринкового середовища, функціонувати при складних трансформаційних процесах, конкурентних відносинах, ринкових механізмах управління.

Питання розробки маркетингових резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства є актуальним і відіграє важливу роль у виробничих відносинах. Формуванні збутової політики, організації збутової діяльності, розвитку системи збуту продукції. За допомогою маркетингових резервів може бути забезпечена конкурентоспроможність підприємства. Ці та інші обставини визначили актуальність теми нашого дослідження та необхідність розробки сучасного механізму маркетингового управління підвищенням конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Завдання підвищення конкурентоспроможності підприємств завжди були в полі зору зарубіжних і вітчизняних вчених, проте велика кількість питань на сьогодні залишаються не вирішеними внаслідок несистемного характеру їх досліджень, складності процесів оцінки конкурентних переваг, недостатньо відрегульованої правової системи взаємовідносин між підприємствами-конкурентами та відсутності ефективного механізму маркетингового управління підвищенням конкурентоспроможності.

Дослідження теоретичних основ та практичного застосування управління конкурентоспроможністю знайшли своє відображення в працях закордонних вчених Г. Асселя, Ф. Котлера, Г. Минцберга, Пітерса, М. Портера, Ф. Тейлора, А. Сміта, А. Файоля, Р. Уотермена, Е. Чемберлена, Й. Шумпетера та інших, серед вчених – Г. Азоєва, І. Ансоффа, О. Градова, Р. Фатхудинова, А. Юданова та інших.

У працях вітчизняних учених Я.Б. Базилюка, В.А. Білошапки, Н.М. Гаращенко, В.І. Герасимчука, Л.В. Гриневецької [4], В.Л. Діканя, Г.В. Загорілого, Ю.Б. Іванова, В.О. Коваленко [7], Г.М. Скударя, О.Б. Чернеги, А.В. Щербинина, Г.Є. Ямненко [6] та інших – приділяється значна увага формуванню конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємств.

Аналізу резервів підвищення конкурентоспроможності присвячено наукові праці А.Н. Азріліян, А.Я. Кібанова, В.В. Царьова, Г.В. Савицької, М.С. Федоркіна, С. В. Ячменьова та інші

У своїх роботах учені намагалися надати сутнісну характеристику управлінню конкурентоспроможністю, а також розробити методологічні підходи визначення його рівня на конкретних підприємствах.

Проте, на наш погляд, недостатньо досліджені проблеми формування і реалізації маркетингових резервів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств та їх адаптації до мінливого середовища. Крім того, дискусійним є саме поняття «резерви» та їх класифікація. Особливо це стосується маркетингових резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства як основного суб'єкта сучасних конкурентних відносин.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних підходів до формування та практичного застосування механізму маркетингового управління конкурентоспроможності підприємства та розробка маркетингових резервів спрямованих на її підвищення в сучасних умовах ведення бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми переконані, що успішна діяльність будь-якого підприємства в ринкових умовах господарювання залежить, в першу чергу, від двох факторів: наявних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових) та системи ефективного управління ними. На сьогодні вкрай важливим є питання пошуку оптимальних шляхів управління ресурсами підприємств з метою підвищення його конкурентоспроможності в сучасних умовах розвитку економіки України.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища, з нею традиційно пов'язують успішність функціонування суб'єктів конкурентних відносин, ефективність та стабільність розвитку ринкового механізму в цілому. Високий рівень конкурентоспроможності підприємства виявляється у продуктивному використанні ресурсного потенціалу підприємства і ефективної системи управління. Саме ці позиції мають бути враховані при оцінці конкурентних позицій підприємства і бенчмаркінгу.

Маркетинг виступає головним фактором успішної діяльності підприємства, а маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства, в умовах непе-

редбачуваного та нестабільного попиту, має відповідати принципам маркетингу.

В сучасних умовах товарного виробництва конкуренція виступає обов'язковою економічною складовою, дія якої, на думку Галелюка М.М., є «для товаровиробників зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення науково-технічного прогресу, впровадження нових форм організації виробництва, форм і систем заробітної плати тощо. Дія багатьох економічних законів відбувається у формі примусових сил конкурентної боротьби як суперництво між учасниками ринку за найвигідніші умови виробництва, продажу і купівлі товарів та послуг, в результаті чого конкуренція виступає важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною господарського механізму» [1, с. 33].

У загальному визначенні конкурентоспроможності підприємства – здатність виробляти й реалізовувати свою продукцію швидко, дешево, якісно, продавати її в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування. Радєєва М.М. визначає конкурентоспроможність підприємства як можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [2, с. 216].

Конкурентоспроможність підприємства в умовах маркетингової орієнтації – це здатність підприємства до ефективного функціонування на ринку з забезпеченням своєчасної реакції на зміни потреб і переваг споживачів на даний момент часу в порівнянні з підприємствами-конкурентами, що діють на даному ринку [3, с. 300].

У таких складних умовах господарювання підприємства мають сформувати модель поведінки, яка б враховувала взаємозв'язки чинників середовища з усіма стратегічними господарськими підрозділами підприємства, які також мають бути конкурентоспроможними.

Щільність зв'язку факторів та умов суперництва підприємств за прихильне ставлення споживачів до товарів певних виробників, є складовими структури даного поняття (рис. 1).

Резерви конкурентоспроможності як невикористані можливості пов'язані, з одного боку, з особливостями використання окремих елементів внутрішнього потенціалу підприємства, а з іншого, з використанням

факторів зовнішнього ринкового середовища. Останні включають резерви використання правил і норм, що встановлюються державою і резерви ринкових механізмів [4, с. 249].

Резерви конкурентоспроможності не слід поєднувати з резервами як запасами товарно-матеріальних цінностей, необхідних для виробництва конкурентоздатної продукції. Річ у тому, що одне і те ж підприємство володіючи одним і тим же запасом товарно-матеріальних цінностей, однієї якості і складу може створювати продукцію абсолютно різної конкурентоспроможності. І це визначатиметься не лише і не стільки кількістю і якістю запасів сировини наскільки ефективно і адекватно ринкової ситуації використовуватиметься внутрішній потенціал підприємства [5, с. 35].

Реалізуючи комплексний підхід до конкурентоспроможності, заснований на базі врахування основних складових потенціалу підприємства: ступеня задоволення споживача продукцією, посилення кадрового потенціалу, спрямованість на інновації, конкурентного потенціалу підприємства та ефективності стратегії для певного сегмента ринку, резерви підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства можна розділити на сім груп (рис. 2).

Діючі на ринку підприємства відрізняються цілим рядом специфічних особливостей: розмірами, напрямками спеціалізації, ринки збуту, сегменти ринку, додаткові послуги тощо. Ключовим фактором успіху є відповідність вимогам споживачів, які на сьогодні стають більш мотивованими, інформованими, обізнаними, вимогливими.

В сучасних умовах підприємства як оптової так і роздрібною торгівлі стикаються із проблемами сьогодення: постійні зміни обсягів попиту і цін, високому ризику діяльності, і при цьому ухвалюють стратегічні рішення без глибокого маркетингового обґрунтування та аналізу, без системи маркетингового управління. Наслідками цього може бути збитковість і нестабільність роботи більшості торговельних підприємств.

Нами виявлені та узагальнені основні недоліки в організації маркетингової діяльності більшості торговельних підприємств, серед яких можна виділити наступні:

1. На підприємствах відсутній відділ, який би напряму займався маркетинговою діяльністю, а функ-

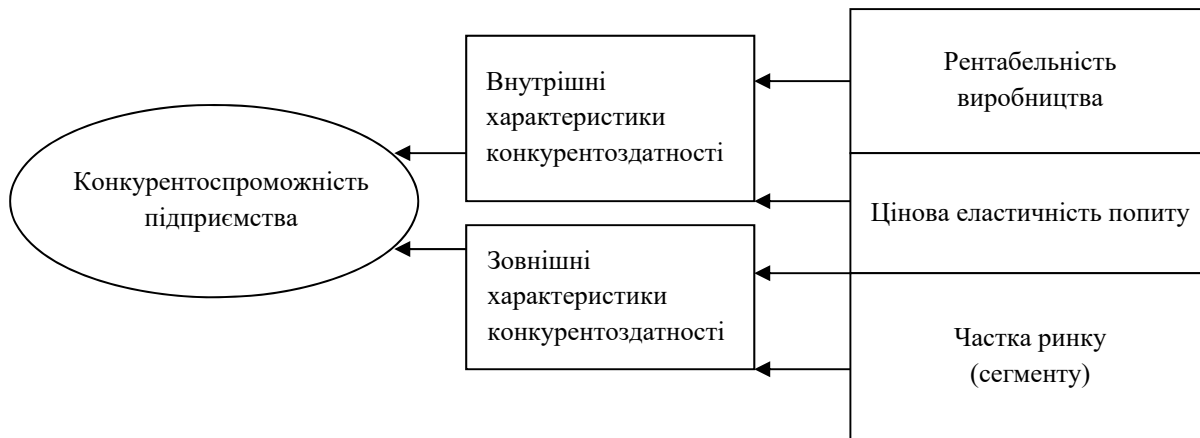


Рис. 1. Структура поняття конкурентоспроможність підприємства

Джерело: сформовано авторами



Рис. 2. Класифікація резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

ції і завдання, які виконують працівники підприємства досить різноманітні і нерівномірно розподілені між ними. Це, на нашу думку, є дуже серйозною проблемою, бо ефективна робота підприємства в цілому, можлива лише за ефективної роботи окремих його працівників, а це можливе лише в умовах чіткого розподілення обов'язків між працівниками.

2. Працівники підприємства орієнтуються в своїй діяльності на застарілі концепції управління, не завжди є достатньо кваліфікованими і мотивованими.

3. Стан рекламної діяльності для більшості підприємств знаходиться на досить низькому рівні.

4. Відсутність єдиного методологічного підходу щодо впровадження маркетингової концепції управління.

5. Відсутність налагодженої системи «зворотного» зв'язку з покупцями товарів і послуг підприємства.

Отже, ми переконані, що на більшості підприємств використовуються лише окремі елементи маркетингу, які впливають з потреби їх поточної збутової діяльності.

Для більшості торгівельних підприємств існують загрози, які можуть призвести:

- до критичного стану підприємство можуть призвести або вихід в галузь великого числа конкурентів і корінну зміну смаків споживачів;

- до ліквідації підприємства або її виходу з галузі може призвести обмежувальна політика державних органів, наприклад, збільшення митних зборів і зборів, зростання транспортних тарифів, зміна правил торгівлі.

Маркетингові резерви, на нашу думку, – це той набір інструментів, за допомогою яких сучасні підприємства зможуть значно покращити існуючий стан, акумулювати внутрішні можливості і допомогти реалізувати ефективні стратегії розвитку.

Ми узагальнили маркетингові резерви, які здатні підвищити конкурентоспроможність підприємства (рис. 3).

В той же час маркетингові резерви не може зводитися тільки до характеристики можливостей підприємства, а є складовими комплексної системи маркетингу, в основі якої лежить маркетингова концепція управління, організація і реалізація ефективних маркетингових заходів за допомогою маркетингового інструментарію, система досліджень, збору і аналізу інформації, організація стратегічного планування і контролю маркетингової діяльності. Основу маркетингових резервів становлять групи елементів: комплекс маркетингу, маркетингові дослідження та маркетинговий аналіз інформації, матеріальні активи, людські ресурси, кваліфікована робота служби маркетингу.

Важливим є активізація маркетингового потенціалу за рахунок кадрової політики вимагає дотримання певних принципів:

- принцип професійних навичок і компетенції персоналу;

- принцип розвитку, який передбачає постійне підвищення кваліфікації персоналу, відповідно до сучасних вимог ведення бізнесу;

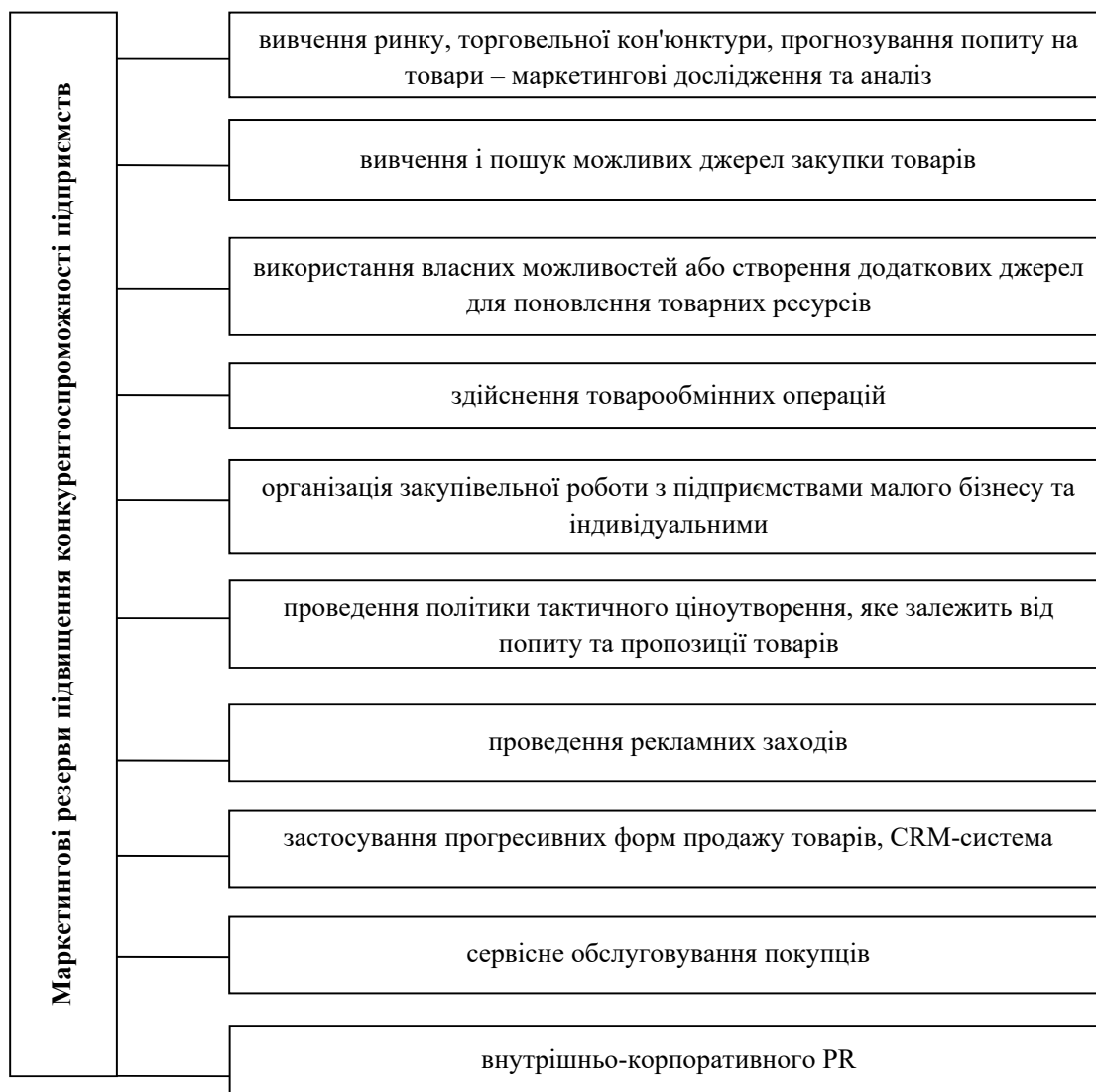


Рис. 3. Маркетингові резерви підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств

Джерело: розроблено авторами

– принцип мотивації, за яким керівництво торговельного підприємства має заохочувати професійну конкуренцію персоналу, мотивувати досягнення поставлених цілей;

– принцип відношення до персоналу як основного людського капіталу встановлення системи мотиваційних чинників, з урахуванням фактору індивідуальності кожного співробітника.

За дотримання визначених принципів можна стверджувати, що хоча кадрова політика і не є єдиним резервом підприємства, проте її дієвість і ефективність здатні забезпечити престижність праці на підприємстві і підвищити його конкурентоспроможність.

На наш погляд, підвищення конкурентоспроможності підприємства залежить в основному від трьох чинників: правильно сформованого маркетингового інструментарію, елементів організаційної структури і системи управління нею. В цьому контексті організаційна структура маркетингової діяльності на підприємстві може бути визначена як базова складова

організації, на основі якої буде здійснено управління маркетингом, тобто – це сукупність служб, відділів, підрозділів, до складу яких входять працівники, що займаються різними напрямками маркетингової діяльності. Одним з основних принципів організації управління маркетингом є максимальне наближення місць ухвалення маркетингових рішень до підрозділів, де займаються практичним маркетингом. Для того, щоб система управління могла адаптуватися до запитів споживачів, нововведень, кон'юнктури ринку, необхідне створення служби маркетингу на підприємстві. Будь-яка маркетингова організаційна структура повинна будуватися на основі наступних складових та їх взаємодії: функціональних особливостей, місце розташування, товарів і споживчих ринків. Вважаємо за потрібне звернути увагу на те, що крайній дефіцит достовірної ринкової інформації веде до високої невизначеності при прийнятті управлінських рішень, а первинна інформація не збирається і не систематизується. Першочерговим завданням для пра-

Таблиця 1

Пропозиції щодо більш ефективного використання маркетингових резервів

Заходи	Характеристика
Створення маркетингової організаційної структури	З метою посилення аналітичної роботи, стратегічного планування та стимулювання збуту продукції.
Створення CRM-системи і систем B2B і B2C	З метою управління взаємовідносинами з клієнтами та будівельними компаніями, з використання електронної торгівлі
Формування постійно діючої маркетингово-інформаційної системи	Допомагатиме підприємству уникати стратегічних несподіванок, одержувати своєчасну, повну й достовірну інформацію про стан зовнішнього середовища, формувати позитивну репутацію, сприяти більш успішному просуванню продукції на ринок і збільшенню обсягів її продажу, створений відділ стратегічного планування включатиме служби моніторингу й аудиту, зв'язків із громадськістю
Переглянути договори і впровадити систему знижок	Відмовитись від не вигідних поставок і продаж; впровадити систему знижок для постійних клієнтів.
Посилення зацікавленості працівників щодо збуту продукції	Мотивація та система заохочення працівників (премії, підвищення рівня заробітної плати, відсотків від продажу).
Активне використання системи маркетингових комунікацій	Провести ряд заходів щодо активізації робіт по просуванню в мережі Інтернет, реконструкція сайту, поширення сайту в пошукових системах та інші роботи.

Джерело: запропоновано авторами

цівників відділу буде – збір інформації в потрібному вигляді й обсязі.

Коваленко В.О. наголошує, що «привабливість товару не дає достатніх гарантій щодо його продажу. Для цього потрібні поінформувати споживачів про його існування, переконати про його добру якість і схилити їх до закупівлі товару [7, с. 16]. Тобто, споживачі потребують повної інформації, для усвідомлення переваг саме товару підприємства. Саме з цієї точки, ми хочемо привернути увагу на важливість створення CRM-системи – управління взаємовідносинами з клієнтами як одного із головних компонентів комплексу маркетингових комунікацій.

В той же час, ми розуміємо, що при орієнтації тільки на CRM-систему підприємство буде втрачати безліч ринкових можливостей, пов'язаних з виходом на інші споживчі ринки. Засоби, що підтримують подібний аналіз повинні існувати в програмах, що забезпечують маркетингове планування, поряд з аналітичним CRM – інструментарієм.

Ми пропонуємо активне використання системи маркетингових комунікацій в комплексній системі маркетингу. Наполягаємо, що в сучасних умовах, особлива увага має приділятися повному використанню Інтернет ресурсу. Ми впевнені, що у такий спосіб буде відбуватися стимулювання збуту продукції, формуватися позитивний імідж підприємства та забезпечений зворотній зв'язок від споживачів до виробників. Крім того, Інтернет комунікації допоможуть налагоджувати прямі контакти з покупцями продукції, виводячи відносини з ними на новий рівень, що дозволить одержувати оперативну інформацію про кон'юнктуру ринку й зміни в структурі споживчого попиту.

Нами запропоновані маркетингові резерви, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Запропоновані нами заходи сприятимуть ефективному використанню маркетингових резервів і діяльності підприємства.

Отже, маємо констатувати, що маркетингові резерви є інструментом, за допомогою якого підприємство зможе підвищити свою конкурентоспроможність. Невикористаними маркетинговими резервами підвищення конкурентоспроможності, для більшості торговельних підприємств, залишається комплексне використання всіх інструментів (елементів) маркетингу, впровадженням нових форм торгівлі, застосуванням сучасних методів господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що маркетингові резерви є одним із найважливіших чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємства, який має реалізовуватися за допомогою створення відповідних структур управління, системи моніторингу ринків, маркетингового аналізу, формування комплексної інформаційної системи.

Не маючи достатнього досвіду та інструментів стратегічного управління, які б дозволили урахувати наростаючу конкуренцію, нестабільність і високий рівень невизначеності зовнішнього оточення, підприємствам дуже складно забезпечити ефективність діяльності та високий рівень конкурентоспроможності на ринку. В цьому контексті необхідно розуміти, що у системі ринкових економічних відносин, в результаті дії низки притаманних особливостей підприємствам важко пристосуватися до змін бізнес-середовища. Враховуючи цей факт, впровадження маркетингового підходу у практичну діяльність торговельних підприємств є резервом для підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу, а особливо маркетингового для забезпечення його конкурентоспроможності та сталого розвитку.

Основними напрямками пошуку резервів підвищення конкурентоспроможності виступає: ресурсний, організаційний, технологічний і маркетинговий потенціал – ступеня задоволення споживача продукцією, посилення кадрового потенціалу, спрямованість на інновації, конкурентного потенціалу підприємства та ефективності стратегії для певного сегмента ринку.

Список використаних джерел:

1. Галелюк М.М. Система управління конкурентоспроможністю машинобудування підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2008. № 2. С. 32–41.
2. Радева М.М. Методика аналізу конкурентоспроможності підприємства на основі розрахунку критерію ринкових можливостей. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2006. № 2. С. 215–220.
3. Ткаченко М.О., Кондратенко О.П. Маркетингова орієнтація як засіб досягнення конкурентоспроможності підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2006. № 5. С. 299–301.
4. Гринецька Л.В. Резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. № 38. С. 248–252.
5. Літвінова Ю.О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. *Управління розвитком*. 2012. № 9. С. 35–37.
6. Ямненко Г.Є. Резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Формування ринкової економіки*. 2012. № 27. С. 125–133.
7. Коваленко В.О. Розробка заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. *Економіка підприємства*. 2013. № 2. С. 15–18.

References:

1. Galelyuk M.M. (2008) Systema upravlinnya konkurentospromozhnisty mashynobuduvannya pidpryyemstva [Enterprise competitiveness management system]. *Bulletin of Economic Science of Ukraine*, no. 2, pp. 32–41.
2. Radyeva M.M. (2006) Metodyka analizu konkurentospromozhnosti pidpryyemstva na osnovi rozrachunku kryteriyu rynkovykh mozhlyvostej [Methods of analysis of the competitiveness of the enterprise based on the calculation of the criterion of market opportunities]. *State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, no. 2, pp. 215–220.
3. Tkachenko M.O. (2006) Marketyngova oriyentaciya yak zasib dosyagnennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Marketing orientation as a means of achieving enterprise competitiveness]. *State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, no. 5, pp. 299–301.
4. Gryneveczka L.V. (2015) Rezervy pidvyshhennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Reserves to increase the competitiveness of the enterprise]. *Bulletin of socio-economic research*, no. 38, pp. 248–252.
5. Litvinova Yu.O. (2012) Problemy` zabezpechennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva v suchasnyh umovax [Problems of ensuring the competitiveness of the enterprise in modern conditions]. *Development management*, no. 9, pp. 35–37.
6. Yamnenko G.Ye. (2012) Rezervy pidvyshhennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Reserves to increase the competitiveness of the enterprise]. *Formation of a market economy*, no. 27, pp. 125–133.
7. Kovalenko V.O. (2013) Rozrobka zaxodiv z pidvyshhennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva v suchasnyx umovax [Development of measures to increase the competitiveness of the enterprise in modern conditions]. *Business Economics*, no. 2, pp. 15–18.

E-mail: Masha010574@gmail.com

E-mail: yurchenko-n@meta.ua

УДК 336.018:330.341.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.4>

Дерлиця А.Ю.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри фінансів та економіки,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж

ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ СУСПІЛЬНИХ ФІНАНСІВ І СУСПІЛЬНИЙ ВИБІР

У статті розглянуто концептуальні основи інституційного механізму суспільних фінансів. Інституційне середовище визначено як сукупність інституційних одиниць, інституцій-норм і трансакцій та вказано, що інституційний механізм суспільних фінансів виконує функції цілевизначення та цілереалізації. Зазначено, що колективна взаємодія на рівні держави, регіону та громади має власну економічну логіку, яка продиктована обсягами трансакційних і трансформаційних витрат. Зауважено, що мінімізація трансакційних витрат на етапі суспільного вибору попри економію може мати наслідком невідповідність бюджетної політики потребам суспільства. Розкрито логіку цілевизначення у сфері суспільних фінансів, як послідовності етапів: передвиборчі програми – програма діяльності парламентської більшості – стратегія уряду – бюджетні програми – бюджет, що забезпечує розгортання суспільного інтересу від загального до конкретного.

Ключові слова: Суспільні фінанси, суспільний вибір, фінансові інститути, інституційний механізм, трансакційні витрати.

INSTITUTIONAL MECHANISM OF PUBLIC FINANCE AND PUBLIC CHOICE

Derlytsia Andrii

Podilsk Special Educational and Rehabilitation
Socio-Economic College

The article considers the conceptual foundations of the institutional mechanism of public finance – the procedures of public choice. The institutional environment of public finance is defined as a set of: institutional units, institutions-norms (formal and informal rules), transactions (relationships and operations). It is noted that the institutional mechanism of public finance performs the functions of goal setting and goal realization for the public sector. It is indicated that the emergence of a certain model of collective organization at each level (state, region, community, team) has its own economic logic, dictated by the volume of transaction and transformation costs compared to economic and social benefits from the functioning of the institutional structure. It is argued that certain effects of institutional asymmetry arise due to the presence of populist fiscal and budgetary promises in election programs, which are economically unbalanced financial plans. It is noted that the minimization of transaction costs at the stage of public choice may result in the inconsistency of fiscal policy with the needs of society, which leads to the use of funds for non-priority areas. More effective involvement of public organizations and analytical services in the government's work on drafting the budget and approving budget programs can contribute to the effectiveness of public choice. It is stated that this "third sector" of the economy is underdeveloped in Ukraine. It is emphasized that the rules of collective decision-making should be closely related to the size of the group and the importance of issues in order to optimize transaction costs and a balanced satisfaction of the interests of participants. The logic of goal setting in the sphere of public finance as a sequence of stages is revealed: election programs – program of activity of the parliamentary majority – financial strategy of the government – budget programs – budget. This approach ensures the "heredity" of financial planning – a hierarchy of political programs of different levels of detail, which ensure the development of public interest in the process of convergence from general to specific.

Keywords: public finance, public choice, financial institutions, institutional mechanism, transaction costs.

Постановка проблеми. Сучасне вивчення суспільних фінансів (public finance) західною економічною наукою неможливо уявити без аналізу функціонування їх інституційного середовища. Застосування до цієї сфери поряд із підходами мейнстримного економіксу, також і положень інституціоналізму, забезпечує врахування широкого спектру факторів, що впливають на кількісні та якісні параметри фіскальних феноменів. Узагальнення ключових сфер аналізу інституційного підходу на основі праць таких авторитетів, як Д. Норт [1] та О. Вільямсон [2], дозволяє виділити такі складові: функціонування інституційних одиниць; роль інституцій-норм (формальних та неформальних пра-

вил); трансакції та трансакційні витрати (відносин та особливості операцій у цій сфері). У сукупності дані елементи становлять інституційне середовище, у якому народжуються фіскально-бюджетні показники та параметри – доходи та витатки бюджетів, кошториси і фінансові плани суб'єктів суспільного сектору економіки, тощо. Однак первинні витоки фінансової політики у демократичному суспільстві все ж знаходяться у сфері індивідуальних преференцій, які завдяки механізму суспільного вибору трансформуються у фінансові рішення. Тобто, середовищем для реалізації детермінованості суспільних фінансів виступають політико-правові інститути. У одній із своїх робіт

Р. Масгрейв підкреслює, що «бюджетна детермінованість є політичним, а не ринковим процесом» [3, с. 5]. Дані аспекти вивчає теорія суспільного вибору (public choice theory), що виникла у середині ХХ століття, як одна із гілок інституціоналізму.

Доробок даної теорії недостатньо імplementований у вітчизняній фінансовій науці. Попри це, врахування положень теорії суспільного вибору для дослідників фінансів важливе, оскільки політико-інституційні обмеження встановлюють для науковця жорсткі рамки щодо можливостей впровадження його реформаторських пропозицій. Лише ті з них можуть бути реалізовані, які одночасно володіють політичною привабливістю, отримують суспільну підтримку та відповідають пріоритетам вищих ешелонів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про наукову значимість підходу, орієнтованого на дослідження державних фінансів у контексті суспільного вибору свідчить той факт, що ряд науковців-розробників проблематики: Дж. Б'юкенен [8], К. Ерроу, Ф.А. Хайєк [5], Д. Норт [1], стали лауреатами Нобелівських премій. Серед її дослідників також інші вчені зі світовим іменем: К. Вікселль, А. Даунс, Е. Ліндаль, У. Нісканен, Г. Таллок, М. Олсон [6], Й. Шумпетер [4]. Вітчизняними вченими, які намагались застосовувати підходи теорії суспільного вибору до аналізу сфери державних фінансів є: Л.І. Краснікова, О.П. Процків, Н.В. Савчук, С.І. Юрій та ряд інших.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження інституційного механізму суспільних фінансів у частині процедур суспільного вибору.

Виклад основного матеріалу. Важливою перевагою інституційного підходу є здатність дослідження певного феномену з процедурної точки зору. При такому баченні можна вивчати фінансові явища через призму послідовності етапів та операцій, які виходять із уподобань та преференцій індивідів і трансформуючись через усю інституційну систему суспільних фінансів набувають форм фінансових інститутів та повертаються до громадянина у вигляді створюваних державою благ. Для цього складного процесу найбільш відповідним буде використання семантичної конструкції *інституційний механізм суспільних фінансів*. Вказаний інституційний механізм розбивається на дві послідовні складові: інституційний механізм суспільного вибору та інституційний механізм реалізації суспільного вибору. Якщо говорити термінами управлінської науки, кожен із вказаних етапів виконує свою функцію для сфери суспільних фінансів:

– інституційний механізм суспільного вибору забезпечує *цілевизначення*, – те, ким і у який спосіб відбувається встановлення пріоритетів і цілей суспільства у сфері фінансів. У демократичних державах це реалізується шляхом застосування механізмів загальносуспільного прийняття рішень і формуванням органів представницької влади. Тобто, демократія розглядається як «сукупність інституційних методів прийняття політичних рішень, шляхом яких реалізується загальне благо шляхом надання самому народу можливості вирішувати проблеми через вибори індивідів» [4, с. 337]. У авторитарних і тоталітарних державах цілевизначення у сфері фінансової політики є прерогативою вузького кола осіб, знаходиться у рамках нав'язаної суспільству ідеології;

– інституційний механізм реалізації суспільного вибору здійснює функцію *цілереалізації*, – практично діяльності по втіленню суспільних пріоритетів щодо публічних фінансів. Даний адміністративний аспект переважно забезпечується за допомогою функціонування органів виконавчої влади на шляху до досягнення попередньо визначених цілей.

Механізм суспільного вибору є певним відображенням національних традицій, законодавчих норм, політичного та державного устрою, партійної структури, розмежування повноважень суб'єктів законодавчої ініціативи тощо. Ця сукупність складних процедур, законодавчих норм і інституційних одиниць у державах Заходу приводилась у відповідність протягом століть. Стійкість та ефективність сучасних західних держав ховається саме у тому, що їх фінансові та політичні інститути встановлювались еволюційно й паралельно, органічно переплітаючись із історичними традиціями, економічними та політичними умовами. Дану інституційну систему характеризують саме як результат своєрідного «еволюційного відбору» [5, с. 54].

На думку автора, усвідомлення ролі інституційного механізму для суспільних фінансів потребує чіткого бачення його економічної логіки. Суспільний вибір, це складний процес, який здійснюється не лише на загальнодержавному рівні. Його спрощеною формою слід вважати прийняття колективних рішень у малих групах (collective choice) стосовно питань співіснування. На такому рівні, як показав М. Олсон, спостерігається забезпечення колективним благом на добровільній основі, не покладаючись на примус [6, с. 30].

Прикладом такої взаємодії може бути функціонування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків. Уже на такому рівні мова іде про створення певного колективного блага для узгодження постачання якого створюються організаційні структури і акумулюється фінансовий ресурс. Більш інституційно складно організовується колективна взаємодія на рівні територіальної громади, вимагаючи формування легітимних владних інститутів, нормативно-правового оформлення фінансово-бюджетних рішень тощо.

Таким чином особливості суспільного вибору тісно пов'язуються із рівнем на якому він здійснюється. Для незначної спільноти можливим є вирішення більшості питань за безпосередньої участі усіх зацікавлених. Це дозволяє доходити компромісу, однак характеризується високими транзакційними витратами внаслідок необхідності регулярного залучення усіх для вироблення рішення. По мірі зростання розмірів громади управлінські функції стає раціональним делегувати представницьким структурам, що призводить до зниження частки транзакційних витрат, при зростанні трансформаційних витрат на реалізацію колективних рішень. А це, в свою чергу, обумовлює зміну системи фінансового забезпечення, застосування моделі фінансових інститутів, оскільки опора на добровільні внески з ростом числа групи стає неможливою внаслідок появи проблеми «вільного користувача» (free-rider problem) [7, с. 75]. Таким чином, виникнення певної моделі колективної організації на кожному рівні (держава, регіон, громада, колектив) має власну економічну логіку, продиктовану обсягами транзакційних і трансформаційних витрат у протиставленні із економічними та соціальними вигодами від функціонування встанов-

леної інституційної структури, що можна характеризувати, як взаємнообумовлену комбінацію політико-владних та фінансових інститутів.

Якими ж є вимоги до інституційного середовища суспільних фінансів, щоб забезпечити ефективне функціонування суспільного вибору? На думку Д. Норта умови, яким повинні відповідати політичні інститути, задіяні у процесах суспільного вибору є наступні [1, с. 139]:

- усі учасники повинні бути добре поінформований стосовно того, як певна пропозиція, або законопроект, впливає на їх інтереси, доходи та видатки;

- інтереси учасників можуть бути делеговані певним виконавцям зокрема законодавцям, які повинні голосувати у точній відповідності із ними;

- результати завжди ведуть до виграшу та програшу окремих сторін, що вимагає оцінки результату, а також передбачає можливість відшкодування тим хто опинився у програді;

- такого роду прийняття рішень повинне здійснюватися з низькими транзакційними витратами для того, щоб бути ефективним і вигідним.

Розглянемо складові інституційного механізму суспільного вибору (див. рис. 1). Джерелом ініціатив та легітимації суспільних фінансів в демократичній державі є вибір громадян. Виявлення індивідуальних пріоритетів щодо напрямків державної діяльності, розмірів і видів суспільних благ, розподілу податкового тягаря в суспільстві відбувається кількома шляхами:

- у ході виборів до представницьких органів (раді різного рівня) та посадових осіб (Президент, мер тощо);

- прямим впливом на окремі питання на референдумі;

- за допомогою нових форм демократії, які з'являються завдяки становленню цифрового суспільства (створення петицій, електронної демократії, голосування за окремі проекти та програми, наприклад електронний бюджет тощо);

- опосередкованим шляхом, – за допомогою функціонування неурядових, громадських організацій, які намагаються здійснювати вплив на владу, приймають участь у громадських слуханнях, розробляють пропозиції проектів рішень тощо.

Теорія суспільного вибору доводить, що сам факт участі у голосуванні стає об'єктом раціонального розрахунку для індивіда. Громадянин приймає рішення порівнюючи вигоди та затрати, пов'язані з цим кроком. Бажання вплинути на рішення, усвідомлення важливості виконання свого громадянського обов'язку сприяють участі у голосуванні. Одночасно це потребує цілком реальних витрат: часу на вивчення кандидатів та їх програм, відвідування виборчих дільниць тощо. Оскільки вигоди від голосування для особи є невідчутними, іноді цілком раціональною є свідома відмова від виконання свого громадянського обов'язку.

З іншого боку, самі передвиборні програми партій і кандидатів часто є джерелом інституційної асиметрії, оскільки містять популістські фіскальні та бюджетні обіцянки, які є економічно незбалансованими, одночасно пропонуючи несумісне поєднання суттєвого зниження рівня оподаткування із радикальним зростанням бюджетних витрат. Саме це є вкрай характерним для виборчого процесу в Україні.

Тому виняткова роль у якості виборчого процесу відводиться «третьому сектору», який у розвинутій демократії бере на себе значну частину транзакційних витрат, пов'язаних із незалежною експертною оцінкою фінансо-

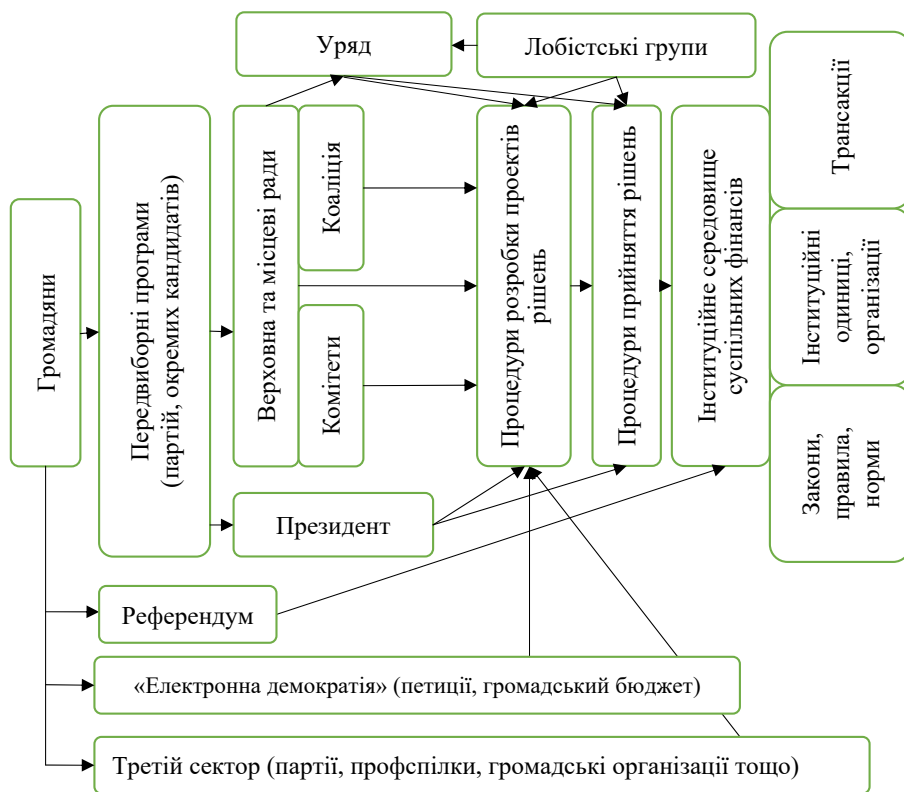


Рис. 1. Складові інституційного механізму суспільного вибору

вої реалістичності передвиборних програм й інформує про це громадськість. Саме даний «третій сектор» економіки, який складається із некомерційних та громадських організацій, недостатньо розвинутий в Україні. Хоча трансакційні витрати прийнято вважати перешкодою, втратою ефективності, однак, на нашу думку, в окремих випадках такий погляд не враховує їх роль і необхідність для раціоналізації суспільного вибору.

Раціональний бюджетний вибір неможливо здійснити без суттєвих вкладень у визначення пріоритетів, врахування потреб, а також оцінки ефективності альтернативних бюджетних програм. Мінімізація витрат на даному етапі ніби й приводить до економії для суспільства, однак насправді це може має своїм наслідком невідповідність бюджетної політики первинним запитам суспільства, може вести до марнотратства, використання коштів на незатребувані пріоритети. Саме тому, як вказує зарубіжна практика, за кордоном величезні кошти витрачаються на функціонування комітетів парламенту, їх допоміжних структур, громадських організацій, залучених до аналізу й оцінки, лобювання у сфері суспільних фінансів.

Теорія суспільного вибору твердить, що на суспільні фінанси впливає не тільки поведінка учасників суспільного вибору, але й самі правила на основі яких відбувається прийняття рішень. Як показав у своїх роботах Дж. Б'юкенен, найбільш використовуване у практиці голосування правило простої більшості є далеким від оптимальності. Адже воно завжди несе загрози для економічних інтересів меншості, хоча й дозволяє оптимізувати трансакційні витрати на сам процес вироблення політики: «суттю процесу колективного вибору за правилом більшості є примус меншості до дій, які вона не може попередити і за збитки від яких не може вимагати компенсації» [8, с. 122]. Повне врахування інтересів усіх учасників процесу прийняття колективних рішень забезпечує лише застосування правила одноголосності. Тому оптимізація суспільного вибору вимагає гнучкого застосування процедур і правил прийняття фінансових рішень. На цьому наголошував ще К. Віксель, пропонуючи застосування навіть правила 3/4 та 9/10 при голосуванні з окремих суспільно важливих питань [3, с. 128]. Таким чином, правила прийняття колективних рішень повинні знаходитись у тісному зв'язку із розмірами групи та значенням винесених на розгляд питань з метою оптимізації трансакційних витрат і збалансованого задоволення інтересів учасників.

На основі вивчення інституційного механізму суспільних фінансів у контексті суспільного вибору вибудовується наступна оптимальна послідовність трансформації інтересів громадян у конкретику фіскальної політики:

1. Основи фінансової політики закладаються на виборах шляхом голосування громадян стосовно передвиборчих програм партій/кандидатів. Для раціоналізації даного процесу доцільною є обов'язкова наявність у партійних програмах розділу по стратегії фінансової політики.

2. Утворена у парламенті більшість повинна формувати програму своєї діяльності на основі синтезу та деталізації положень передвиборчих програм партій, що увійшли до коаліції. У даній програмі необхідно забезпечити максимально деталізований опис власних фіскально-бюджетних пріоритетів і дій на протязі каденції.

3. На основі програми діяльності доцільно розробляти фінансову стратегію уряду, із деталізацією фінансових показників на середньострокову перспективу (5 років). У такий спосіб забезпечуватиметься жорстка система цілепокладання, а також система обмежень і політичної відповідальності за виконання програм.

4. На основі фінансової стратегії щорічно формується уся сукупність нормативних документів, які стають основою складання та розгляду-затвердження бюджету у поточному році.

5. Посприяття ефективності суспільного вибору може більш активне залучення громадських організацій та аналітичних служб у процес роботи уряду над складанням проекту бюджету та затвердженням бюджетних програм, які планується виконати у наступному бюджетному періоді.

6. Завершальним етапом суспільного вибору у сфері публічних фінансів є затвердження бюджету відповідними радами, – процесу, який повинен відбуватись максимально публічно та із залученням до обговорення громадських організацій.

Отже, логічний ланцюжок цілевизначення у сфері суспільних фінансів виглядає наступним чином: передвиборчі програми – програма діяльності уряду і парламентської більшості – фінансова стратегія – основні напрямки бюджетної політики – бюджетні програми – закон/рішення про бюджет. За такого підходу бюджетний процес буде механізмом реалізації преференцій громадян.

Висновки з проведеного дослідження. Інституційне середовище відіграє визначальну роль для функціонування фінансових інститутів внаслідок впливу на трансакційні витрати, які виникають у сфері суспільних фінансів.

Інституційний механізм суспільного вибору формується у кожній державі еволюційно, на протязі доволі тривалого періоду, оскільки потребує узгодження законодавства, діяльності політичних інститутів, напрацювання традицій та становлення повноцінного громадянського суспільства, яке готове нести трансакційні витрати по участі у прийнятті колективних рішень та контролі за витрачанням публічних коштів.

Ефективність управління публічними коштами може бути забезпечена лише при відповідності інтересів громадян показникам бюджетно-фіскальної політики. Досягнути цього можна шляхом дотримання принципу «спадковості» фінансового планування – ієрархії політичних програм різного рівня деталізації, які забезпечують розгортання суспільного інтересу, його сходження від загального до конкретного у процесі виконання функції цілевизначення.

Список використаних джерел:

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Пер. з англ. Київ : Основи, 2000. 198 с.
2. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ : Артек, 2001. 472 с.

3. Musgrave R.A. The Theory of Public Finance. New York: McGRAW-HILL BOOK COMPANY, 1959. 628 p.
4. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія / пер. з англ. Київ : Основи, 1995. 528 с.
5. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма: Пер. с англ. Под ред. У.У. Бартли III. Москва : Новости, 1992. 302 с.
6. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. Пер. с англ. Москва : ФЭИ, 1995. С. 174.
7. Rosen H.S. Public finance. Burr Ridge: IRWIN, 1992. 657 p.
8. Бьюкенен Д.М. Сочинения: Пер. с англ. Т. 1. Москва : Таурис Альфа, 1997. 560 с.

References:

1. Nort D. (2000) Instytuttsii, instytuttsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Kyiv: Osnovy. (in Ukrainian)
2. Viliamson O. (2001) Ekonomichni instytuttsii kapitalizmu: Firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv [The Economic Institutions of Capitalism]. Kyiv: Artek. (in Ukrainian)
3. Musgrave R. A. (1959) The Theory of Public Finance. New York: McGRAW-HILL.
4. Shumpeter Y. (1995) Kapitalizm, sotsializm i demokratiia [Capitalism, Socialism and Democracy]. Kyiv: Osnovy. (in Ukrainian)
5. Khajek F.A (1992). Pagubnaya samonadeyannost: Oshibki soczializma [Pernicious Arrogance: The Mistakes of Socialism]. Moskva: Novosti. (in Russian)
6. Olson M. (1995) Logika kollektivnykh deystviy. Obshchestvennie blaga i teoriya grupp [The logic of collective action: Public goods and the theory of groups]. Moscow: FEI. (in Russian)
7. Rosen H. S. (1992) Public Finance. Burr Ridge: IRWIN.
8. Byukenen D. M. (1997) Sochineniya [Essays]. Moscow: Taurus Alfa. (in Russian)

E-mail: derlytsya@gmail.com

УДК 330.341

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.5>

Джадан І.М.

аспірант,

Національний інститут стратегічних досліджень;
старший викладач кафедри економіки підприємства,

Міжнародний університет фінансів

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ ТА ЗАГРОЗ МІЖНАРОДНОГО, ІНВЕСТИЦІЙНОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО СКЛАДНИКІВ ПРОМИСЛОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ

У статті проведено дослідження ризиків та загроз міжнародного, інвестиційного та екологічного складника маркетингового забезпечення промислово-технологічного розвитку. Проведено оцінку інвестиційного клімату, фінансового забезпечення, екологічного стану, зовнішньоекономічної діяльності України. Сформовано систему індикаторів маркетингового забезпечення міжнародного, інвестиційного та екологічного напрямів. Проаналізовано динаміку індикаторів міжнародного, інвестиційного та екологічного складника маркетингового забезпечення промислово-технологічного розвитку України за 2013–2019 роки. Досліджено темпи зміни рівня інвестування у системі індикаторів інвестиційного складника маркетингового забезпечення економічної безпеки, рух індексу економічної свободи, зміну інтегрального індексу інвестиційної привабливості бізнес-середовища України та співвідношення прямих іноземних інвестицій та відтоку капіталу з України в економіці країн світу. Встановлено вплив рівня відкритості національних економічних систем на якісний розвиток національних ринків та ступінь загроз національній безпеці країни. Зауважено, що сировина модель економіки, політична криза та повільна реалізація структурних реформ не дозволили забезпечити належний розмір української економіки у світі. Зазначено, що організація розгорнутої, рівномірної і якісної структури зовнішньої торгівлі зменшує зовнішньоторговельної ризики та загрози. Проаналізовано експорт високотехнологічної продукції України та країн світу, як визначальний фактор економічного зростання та важливий індикатор зовнішньоекономічної безпеки країни. Встановлено, що українська промисловість є основним джерелом утворення відходів, а також енергоємність промислових підприємств залишається основним недоліком, проте позитивним зрушенням є застосування нового порядку справляння та розподілу сум доходів від екологічного податку. Досліджено темпи розвитку потужності відновлюваної енергетики в Україні та світі. Розглядається позиції України у світовому просторі за індексом економічної свободи та індексом екологічної ефективності. Запропоновані шляхи покращення системи державного регулювання в частині міжнародного, інвестиційного та екологічного складника на засадах маркетингу з урахуванням ризиків та загроз у забезпеченні промислово-технологічного розвитку України.

Ключові слова: промисловість, національна економіка, технологічний розвиток, інвестиції, екологія, міжнародна діяльність, маркетинг, економічна безпека.

SYSTEM ANALYSIS OF RISKS AND THREATS OF INTERNATIONAL, INVESTMENT AND ENVIRONMENTAL COMPONENTS OF INDUSTRIAL AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT FOR DEVELOPMENT

Dzhadan Iryna

National Institute for Strategic Studies;

International University of Finance

The article examines the risks and threats of the international, investment and environmental components of marketing support of industrial and technological development. An assessment of the investment climate, financial security, environmental status, foreign economic activity of Ukraine. A system of indicators of marketing support of international, investment and environmental areas has been formed. The dynamics of indicators of the international, investment and environmental component of marketing support of industrial and technological development of Ukraine for 2013–2019 is analyzed. The rate of change in the level of investment in the system of indicators of the investment component of marketing security, the movement of the index of economic freedom, the change of the integrated index of investment attractiveness of Ukraine's business environment and the ratio of foreign direct investment and capital outflow from Ukraine in the world economy. The influence of the level of openness of national economic systems on the qualitative development of national markets and the degree of threats to the national security of the country has been established. It is noted that the raw materials of the economic model, the political crisis and the slow implementation of structural reforms have not allowed to ensure the proper size of the Ukrainian economy in the world. It is noted that the organization of a comprehensive, uniform and high-quality structure of foreign trade reduces foreign trade risks and threats. The export of high-tech products of Ukraine and countries of the world as a determining factor of economic growth and an important indicator of foreign economic security of the country is analyzed. It is established that Ukrainian industry is the main source of waste generation, and the energy intensity

of industrial enterprises remains the main drawback, but a positive shift is the application of a new procedure for collection and distribution of environmental tax revenues. The pace of development of renewable energy capacity in Ukraine and the world is studied. Ukraine's position in the world according to the index of economic freedom and the index of ecological efficiency is considered. Ways to improve the system of state regulation in terms of international, investment and environmental components on the basis of marketing, taking into account the risks and threats to the industrial and technological development of Ukraine.

Keywords: industry, national economy, technological development, education, science, marketing, economic security.

Постановка проблеми. Створення умов для промислово-технологічного розвитку національної економіки, через використання маркетингового інструментарію, стимулюватиме підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, забезпечивши економічну безпеку держави. Негативні тенденції в промисловості України, такі як: інвестиційний клімат, фінансове забезпечення, екологічний стан, зовнішньоекономічна діяльність, імпортозалежність вимагають дослідження стану забезпечення економічної безпеки, як складової національної безпеки держави. Відтак для розробки заходів щодо попередження ризиків та ліквідації загроз, що дестабілізують економіку держави загалом необхідно провести комплексне дослідження рівня інвестиційної, міжнародної та екологічної безпеки на засадах маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічної безпеки зокрема у галузі інвестиційної, міжнародної та екологічної безпеки присвячені роботи О. Власюк, А. Мокій [1], Т. Васильцев [2], В. Горбулін, В. Горлинський, О. Іляш [3; 4; 5], С. Іванюга, А. Качинський, М. Кисельов, М. Клименко, Л. Фролова [6], В. Крисаченко, Р. Лупак [2], Е. Лібанова, А. Лушик, В. Трегобчук, Є. Хлобистов, Г. Хміль, Л. Юрченко. Проте існує недостатнє висвітлення питань пов'язаних оцінкою маркетингового забезпечення промислово-технологічного розвитку національної економіки в системі економічної безпеки.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в оцінці ризиків та загроз міжнародного, інвестиційного та екологічного складника маркетингового забезпечення промислово-технологічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення інвестиційної безпеки головним чином пов'язано з індикатором залучення іноземних інвестицій, який може стати імпульсом підйому промисловості та сприятиме зміцненню економіки країни. Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні отримати певні вигоди, основними з яких є поліпшення платіжного балансу; трансфер новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання ресурсів; розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту; досягнення соціально-економічного ефекту [7]. Посилюється загроза інвестиційній безпеці України також через корупцію в судовій системі, нестачу захисту майнових прав судовою системою, вразливість судової системи перед політичним тиском, нерозвиненість ринку капіталу, неповернення кредитів, надмірна бюрократія.

Загальний обсяг надходжень прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2019 р. склав 35,8 млрд дол. США, що на 8,8% більше ніж у попередньому році. Інвестиції здійснювалися з 94 країн світу, основними інвесторами стали Кіпр з обсягом вкладень 10,3 млрд. дол., Нідерланди – 8,3 млрд. дол.,

Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії – 2 млрд. дол., Німеччина – 1,8 млрд. дол., Швейцарія – 1,7 млрд. дол., Австрія – 1,2 млрд. дол., Британські Віргінські Острови – 1 млрд. дол., що складає 74 % від загальних інвестицій. При цьому, у період 2010–2019 рр. Німеччина здійснює стабільне скорочення інвестицій з 6 млрд. дол. до 1,8 млрд. дол., що за дев'ять років в три рази [8].

На жаль, питома вага прямих іноземних інвестицій у ВВП є невагомим, але саме вони є рушійною силою залучення високих технологій та нових знань у промисловість. Так, у частці іноземних інвестицій у ВВП, за досліджуваний період, не відбулося серйозних зрушень і в середньому становив лише 2,1%, при пороговому значенні 25%. Хоча у 2019 році і спостерігається збільшення інвестиційних надходжень, але на жаль, Україна поки не є інвестиційно привабливою економікою. Очевидно, що відтік грошової маси в поточний момент пов'язаний з економічною невизначеністю, слабким захистом прав власності, складною процедурою оформлення дозволів та ліцензій, організацією податкової системи, погіршенням політичної ситуації, до цього ще додається складна ситуація в Донецькій та Луганській областях. Таким чином іноземні інвестори вважають за краще інвестувати в нові ринки, такі, як Китай, Сінгапур. Між тим з України за кордон у 2019 р. було направлено 6,3 млрд. дол.

Для того щоб іноземні інвестиції стали вагомим чинником активізації інвестиційного прогресу і технологічного розвитку приріст прямих іноземних інвестицій має бути не менше 5%. Вага індикатора (0,46 %) у 2019 р. вказує що Україна нагально потребує іноземних інвестицій. Загалом українським бізнесом було виведено коштів у 20 країн світу, проте, понад 94,6% цих коштів надійшло в офшорні зони, зокрема а на Кіпр. Також варто додати, що за даними Global Financial Integrity у період 2008–2017 рр. в Україні було здійснено на 47 млрд. дол. незаконних фінансових операцій пов'язаних з торгівлею, що складає 19,51% від загального обсягу торгівлі [9].

Співвідношення капітальних інвестицій до рівня ВВП визначає рівень інвестування країни. Так, у 2019 р. в економіку України було залучено 623,9 млрд грн капітальних інвестицій, що на 7,8% більше ніж у 2018 р.

Загалом, за останні п'ять років спостерігається позитивна динаміка, а середній приріст становить 23,5%. Але при цьому слід враховувати, що частка валових інвестицій у ВВП у 2019 р. становить лише 15,7%. Тобто обсяги інвестування не досягають допустимого рівня, достатнього для підтримки виробничих потужностей. Також додатково вказує на недостатність технологічного оновлення ступінь зносу основних засобів промисловості, що за 2018 р. становить 66,4%. Ці тенденції частково негативно позначаються й на такому індикаторі інвестиційної безпеки економіки України

як «частка інвестицій у вартості основних засобів». Так, при граничному значенні цього індикатора у 6,0%, у 2018 р. частка інвестицій у вартості основних засобів підприємств промисловості становила лише 6,3%.

Інвестиційний рейтинг оцінює здатності економіки країни відповідати вимогам потенційних інвесторів та впливає на інвестиційний імідж країни. Так за рейтингом економічної свободи (Index of Economic Freedom, IEF), який щороку укладає The Heritage Foundation Україна посідає 147 місце зі 180 країн. Лідируючі позиції у рейтингу займають Гонконг, Сінгапур, Нова Зеландія, Швейцарія, Австралія й Ірландія [10]. Удосконаленню ефективності судової системи, податкової політиці, свободі ведення бізнесу і доброчесності в діях уряду сприяло підвищення розміру індексу економічної свободи України 2019 р. на 0,8% у порівнянні з 2018 р.

Позитивна динаміка відбулася практично за всіма показниками, але Україна все ще занесена до «переважно невеликих» економік світу. Негативні тенденції відбулися у свободі торгівлі, монетарній свободі, трудовій свободі. Незмінними залишилися фінансова і інвестиційна свобода. Окрім того, не зважаючи на те що Україна за темпами поліпшення опинилася в десятці серед європейських країн, все одно залишається на найгіршому 45-ому місці. Варто зазначити, що середнє значення показника інвестиційна свобода за індикатором економічна свобода за період з 2013 р. по 2019 р. склало 24,2 при найбільшій величині у 35 бали за 2018 р. та 2019 р. та при найменшій величині у 15 балів за 2015 р.

Ініціатива уряду щодо анулювання мораторію на продаж сільськогосподарської землі та скасування імунітету від кримінального переслідування з депутатів парламенту головним чином зумовить підвищення позиції у рейтингу у наступному періоді.

Низьку інвестиційну привабливість України підтверджує і Європейська Бізнес Асоціація. Так, інтегральний індекс інвестиційної сприйнятливості бізнес-середовища у 2019 р. становив 2,95 балів, що на 4% нижче ніж у попередньому періоді. За період 2013–2019 рр. максимального значення у 3,07 балів індикатор набув у 2018 р., а мінімальне значення у 1,81 зафіксовано у 2013 р. [11]. Результати індексу демонструють несприятливий інвестиційний клімат в Україні. Ключовим чинниками зниження рівня інвестиційної привабливості є слабка судова система, високий рівень корупції, бюрократія, нестабільна політична ситуація, рівень тіньової економіки

Також варто зазначити, що індекс простоти позовів акціонерів за методикою Світового Банку (Doing business) становив лише 6 балів, при максимальному значенні 10,0, що засвідчує невисокий рівень захищеності нерезидентів, які здійснюють інвестування в Україні [12].

Питома вага прямих іноземних інвестицій у валовому внутрішньому продукті, рівень інвестування, індекс економічної свободи та інтегральний індекс інвестиційної сприйнятливості бізнес-середовища загалом по Україні за останні 7 років не зазнав значних змін (рис. 1).

Також варто зауважити, що стан інвестиційної безпеки промисловості у 2013–2019 рр. характеризується недостатнім рівнем валового нагромадження; недостатнім спрямуванням інвестицій у високотехнологічні галузі; недостатнім обсягом прямих іноземних інвестицій в Україну, а також їх темпом приросту порівняно з динамікою економічного зростання; недостатнім розвитком науково-дослідних інститутів та інфраструктури; низьким рівнем інновацій у бізнесі. Отже, перед урядом накопичився значний перелік внутрішніх загроз.

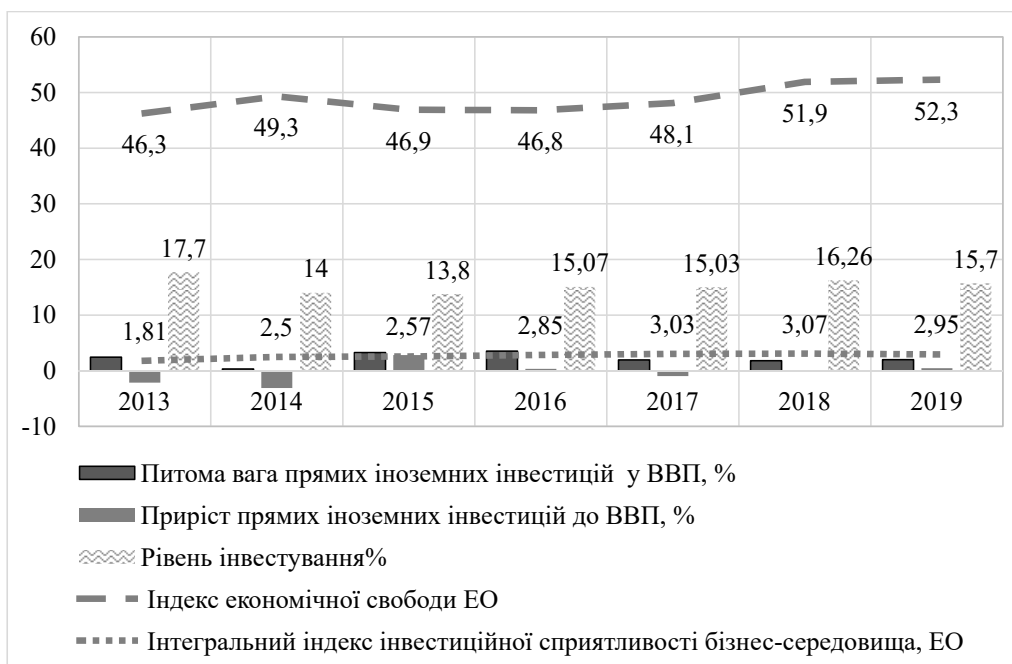


Рис. 1. Динаміка індикаторів інвестиційного складника маркетингового забезпечення промислово-технологічного розвитку у 2013–2019 рр.

Джерело: складено автором

Важливу роль у ефективності системи державного регулювання системи економічної безпеки відіграє індикатор відкритості економіки. З посиленням глобалізаційних процесів, інтернаціоналізації виробництва та міжнародного поділу праці все більшого значення набувають питання впливу рівня відкритості національних економічних систем на якісний розвиток національних ринків та ступінь загроз національній безпеці країни. Індикатор відкритості економіки характеризує порядок взаємодії між національними та глобальними макроекономічними системами. Співвідношення сукупної вартості експорту та імпорту до вартості ВВП показує значимість зовнішньоторговельних зв'язків для країни. Так у 2019 р. році коефіцієнт відкритості економіки України склав 13%, при нижньому пороговому значенні у 25%. Починаючи з 2016 р. у темпах зростання зовнішньоторговельній квоті спостерігається стабільна негативна динаміка, на 1% кожен рік. Проте у той самий період спостерігається постійне зростання ВВП. З урахуванням розміру курсових коливань гривні, ВВП України в 2019 р. зріс у 2 рази у порівнянні з 2015 р. і майже донабув найбільшого значення (178 млрд. дол. США) у 2013 р. Тобто збільшення ВВП країни зумовлює зменшення відкритості та зникає необхідність підприємствам виходити на світові ринки за наявності власного внутрішнього ринку. У відповідності з загальними тенденціями до відкритості торгівлі, руху капіталу, ресурсів, трудового капіталу національні економіки стають все більш відкритими, тим самим спричиняє посилення впливу зовнішніх факторів на рух української економіки. А обмеження відкритості можуть загрожувати країні не тільки послабленням її конкурентоспроможності на світовій арені, а і ізоляцією від передових науково-технічних розробок, технологій, інвестицій.

Сировина модель економіки, політична криза та повільна реалізація структурних реформ не дозволили забезпечити належний розмір української економіки у світі. Валовий внутрішній продукт є найважливішим макроекономічним показником виміру економічного зростання, яке є центральним змістом економічного розвитку і має тісний зв'язок. У 2019 р. обсяг світового ВВП склав 878 трлн. дол. Частка України у загально-світовому ВВП припадає лише 0,18% (154 млрд. дол.), у той час, як третину світового ВВП генерує Китай та США. З початком збройного конфлікту на Донбасі та після анексії Криму Росією у 2015 р. спостерігається різкий обвал української економіки, доля України у світі зменшилась в 2 рази у порівнянні з 2013 р., проте за останні 3 роки спостерігається позитивна динаміка. Так у 2019 р. темп зростання склав 3,3%, що майже співпадає з показником 2018 р. Для оцінки рівня економічного розвитку під час зіставлення з іншими країнами, окрім фактичного рівня ВВП розраховується обсяг реального ВВП. Валовий внутрішній продукт на душу населення у 2019 р. склав 94 570 грн. У порівнянні зі світовим ВВП на душу населення показник України в період з 2013–2019 рр. складає в середньому 72%, що свідчить про рівень життя українців нижче середнього, де 100% це середнє значення у країнах світу.

Слід зазначити, що організація розгорнутої, рівномірної і якісної структури зовнішньої торгівлі зменшує зовнішньоторговельної ризику та загрози. Розгорнення зовнішньоторговельної структури зумовлює максимі-

зувати число країн-партнерів і товарних позицій експорту та імпорту, а рівномірність розподілу експорту та імпорту по країнах і товарних групах дозволяє уникнути ситуації, коли значна частина зовнішньоторговельних потоків припадає на невелику кількість країн або товарів. Так у 2019 р. зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг склав 131,8 млрд дол., що на 9,1% більше ніж у попередньому періоді. Визначальним чинником у експорті є країна-партнер. В 2019 р. Україна здійснила експортно-імпортні операції з 170 країнами світу. Найбільшим зовнішньоторговельним партнером України за підсумками 2019р. визначено країни ЄС, питома вага яких становила 40,1%. Серед інших країн основними торговими партнерами в експорті були Китай (7,2%), Російська Федерація (6,5%), Туреччина (5,2%), Єгипет (4,5%), Індія (4%), Білорусь (3,1%), США (2%), Саудівська Аравія (1,5%) та Індонезія (1,5%). Будь-яка зміна політичних і економічних умов в основних країнах-партнерах або кон'юнктури ринку найважливіших товарів призведе до різкого скорочення зовнішньоторговельних потоків, погіршення умов торгівлі, зниженню торговельної ефективності, що, також, негативно позначиться і на економічній безпеці країни.

Важливим індикатором зовнішньоекономічної безпеки країни вважається рівень інноваційної продукції у товарному експорті. За даними Всесвітнього банку у 2018 році до десятка основних країн-експортерів високотехнологічної продукції увійшли Німеччина (209,6 млрд. дол., 15,7% від загального виробництва), Корея (192,8 млрд. дол., 36% від загального виробництва країни), США (156 млрд. дол., 18,9% від загального виробництва) Сінгапур (155,4 млрд. дол., 51% від загального виробництва), Франція (117,8 млрд. дол., 25,9% від загального виробництва). В порівнянні Україною експортовано 1,2 млрд. дол. високотехнологічної продукції, що складає 5,4% від загального виробництва промисловості [13].

Отже рівень забезпечення промислово-технологічного розвитку міжнародного складника на засадах маркетингу в період 2013–2019 рр. відображено на рис. 2.

Зношення основних фондів промисловості, недостатнє державне фінансування природоохоронних заходів, незадовільне функціонування державної системи моніторингу довкілля, нераціональне використання природних ресурсів, недосконалість механізму державного управління в галузі охорони довкілля зумовлюють необхідність формування системи екологічних індикаторів на засадах маркетингу

Забезпечення екологічної безпеки є вирішальною умовою реалізації стійкого промислово-технологічного розвитку України, що неможливо без належного рівня фінансування заходів спрямованих у сферу охорони довкілля. Так у 2019 р. капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища по відношенню до ВВП становили лише 0,04% (16,2 млрд. грн.). Так в досліджуваній період відбулися позитивні зрушення у фінансуванні природоохоронні заходів промисловості, так у 2019 р. у порівнянні з 2013 р. розмір капітальних інвестицій збільшився у 2,7 рази. Варто зазначити, що країнах Європейського союзу видатки на захист навколишнього середовища складають близько 2% валового внутрішнього продукту.

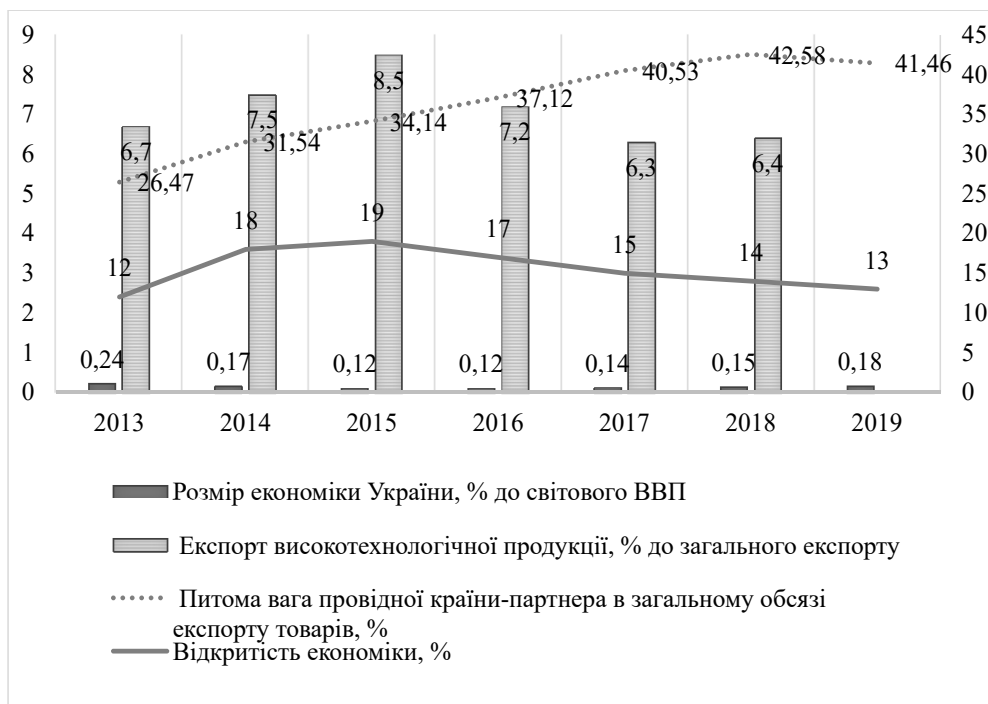


Рис. 2. Динаміка індикаторів міжнародного складника маркетингового забезпечення промислово-технологічного розвитку у 2013–2019 рр.

Джерело: складено автором

Відповідно до статистики викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря знизилися в 2018 р. порівняно з 2016 р. на 14%. При цьому дані викиди з боку стаціонарних джерел знизилися більше ніж на 18%, що свідчить про позитивну тенденцію з боку підприємств. З боку пересувних джерел зниження становило трохи більше 4%. Також варто додати, що українська промисловість є основним джерелом утворення відходів і складає 95% від загальних викидів [14].

Позитивним зрушенням є застосування нового порядку справляння та розподілу сум доходів від екологічного податку, зокрема ставку податку за викиди двоокису вуглецю в атмосферне повітря стаціонарними джерелами збільшено у 24,4 рази та впроваджено новий порядок розподілу коштів податку, де лише 45% направляється до загальному державному фонду, а залишок зараховується до спеціальних фондів міських, сільських, селищних, бюджетів та бюджетів об'єднаних територіальних громад [15].

Також з 1 січня 2020 р. було введено в дію Закон України Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року, де зазначено основні першопричини екологічних проблем України. В даному законі зазначено, що основні засади екологічної політики тепер будуть підпорядковуватися досягненню Україною Цілей Сталого Розвитку, які були затверджені на Саміті Організації Об'єднаних Націй зі сталого розвитку у 2015 році. Визначені основні показники оцінки реалізації державної екологічної політики до 2030 р., серед яких частка відновлювальних джерел енергії, водоемність валового внутрішнього продукту, енергоємність валового внутрішнього продукту, електротранспорт, індекс

екологічної ефективності та ін [16]. Варто додати, що цей закон сприятиме приведенню української екологічної політики до політики провідних світових країн.

У той же час, також серед основних недоліків залишається енергоємність промислових підприємств, що складає 32,6% від загального споживання електроенергії в Україні. Відновлювальна енергетика має вагомое значення у скороченні викидів парникових газів, забрудненні повітря і розширенню доступу до енергоресурсів, а також лежить в основі перетворень, що відбуваються в глобальній енергетичній системі. Розвиток потужностей відновлюваної електроенергії відбувається швидкими темпами і на сьогодні становлять 26% світової електроенергії. Варто додати, що за прогнозами Міжнародного енергетичного агентства альтернативна енергетика може збільшитися на 50% протягом наступних п'яти років. Також очікується, що до 2024 року вартість сонячної енергії знизиться ще на 15–35%, що стане поштовхом до подальшого зростання.

У 2019 р. експлуатаційна потужність української відновлюваної енергії досягла 12 171 МВт, що в 1,6 рази більше ніж у 2018. Хоча і частка відновлювальної енергії незначна, що складає 4,9% від загальної енергетики України, але прослідковується стабільне підвищення попиту на використання альтернативної енергетики. Також варто додати, що введення зеленого тарифу підсилює позитивну тенденцію на українському енергетичному ринку.

Рух індикаторів екологічного складника маркетингового забезпечення промислово-технологічного розвитку представлено на рис. 3.

Так, за міжнародний рейтингом за Індексом екологічної ефективності (Environmental Performance Index,

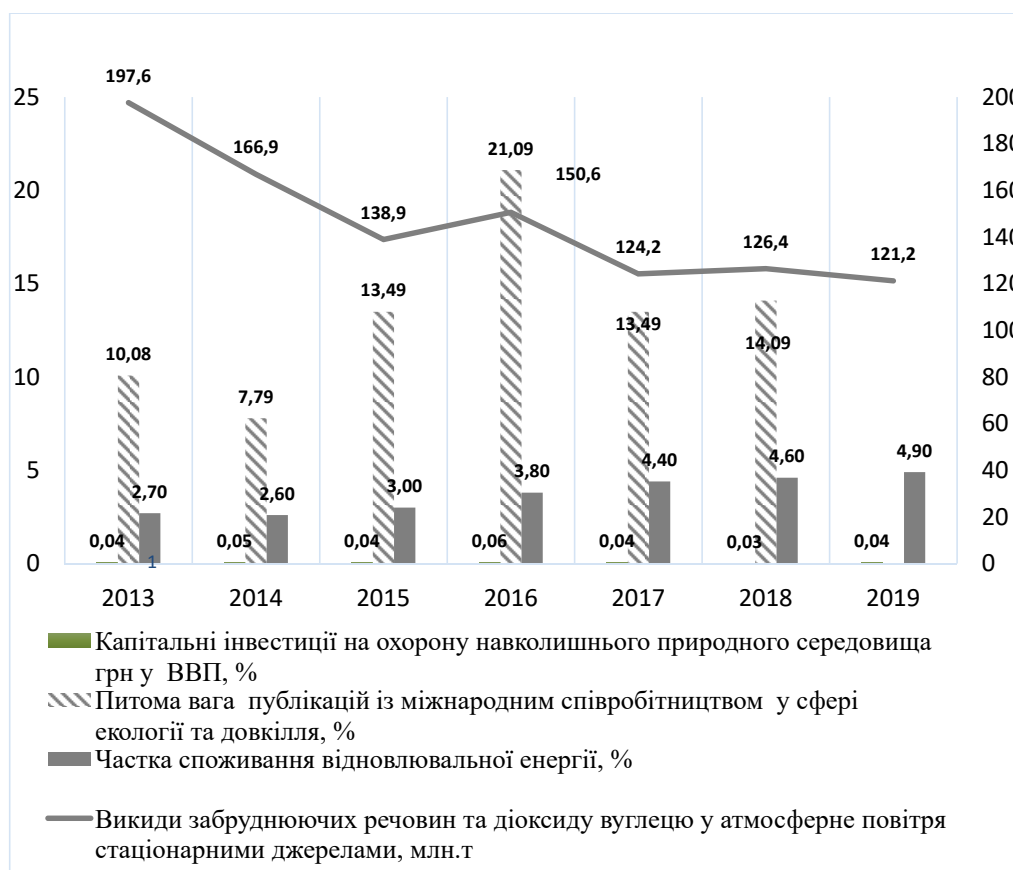


Рис. 3. Динаміка індикаторів екологічного складника маркетингового забезпечення промислово-технологічного розвитку у 2013–2019 рр.

Джерело: складено автором

EPI) у 2020 р. Україна посіла 60 місце серед 180 країн. В той час як Франція, Німеччина, Канада посіли, відповідно, 5, 10 та 20 місця, Білорусь – 49 місце [17].

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на ризики та загрози у забезпеченні промислово-технологічного розвитку України, існує об’єктивна необхідність вироблення перспективних шляхів покращення системи державного регулювання в частині міжнародного, інвестиційного та екологічного складника на засадах маркетингу, а, відтак і гарантування економічної

безпеки країни, зокрема за такими напрямками: покращення інвестиційного клімату; заохочення промисловості до збільшення фінансування на модернізацію основних фондів; організації розгорнутої, рівномірної і якісної структури зовнішньої торгівлі високотехнологічної продукції; вдосконалення системи державного регулювання у сфері охорони довкілля; стимулювання промислових підприємств до зниження енергоємності виробництва; посилення контролю за використанням природних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Anatoliy Mokiy, Olha Ilyash, Yuriy Pynda, Mariia Pikh, Vitalii Tyurin. Dynamic Characteristics of the Interconnections Urging the Construction Enterprises Development and Regions Economic Growth. *TEM Journal*. 2020. № 9(4). P. 1550–1561. DOI: 10.18421/TEM94-30.
2. Vasylytsiv T., Lupak R., Osadchuk Yu. Assessment of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine. *Economic Annals-XXI*. 2017. № 167 (9–10). P. 13–17. DOI: 10.21003/ea.V167-03
3. Ilyash O. et al. Evaluation of enterprise investment attractiveness under circumstances of economic development. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*. 2020. № 47(47). P. 95–113. DOI: 10.2478/bog-2020-0006.
4. Ilyash O. Strategic priorities of Ukraine’s social security concept development and implementation. *Economic Annals XXI*. 2015. Issue: 07–08(1). C. 20–23. URL: <https://www.cceol.com>.
5. Olha Ilyash, Iryna Dzhadan, Ostasz A. The influence of the industry’s innovation activities indices on the industrial products’ revenue of Ukraine. *Economics and Sociology*. № 11(4). P. 317–331. DOI: 10.14254/2071-789X.2018/11-4/21.
6. Frolova L., Zhadko K., Ilyash O., Yermak S., Nosova T. Model for opportunities assessment to increase the enterprise innovation activity. *Business: Theory and Practice*. 2021. № 22(1). P. 1–11. DOI: 10.3846/btp.2021.13273.
7. Беззуб І. Іноземні інвестиції в українській економіці. Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ, 2017. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2240:%20inozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-ekonomitsi&%20catid=%208&Itemid=350 (дата звернення: 12.10.2020).

8. Державна служба статистики України. 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.10.2020).
9. Trade-Related Illicit Financial Flows in 135 Developing Countries: 2008-2017. Global Financial Integrity. URL: <https://secureservercdn.net/45.40.149.159/34n.8bd.myftpupload.com/wp-content/uploads/2020/03/GFI-Trade-IFF-Report-2020-Final.pdf?time=1611244385> (дата звернення: 10.11.2020).
10. Index of Economic Freedom. The Heritage Foundation. URL: https://www.heritage.org/index/pdf/2020/book/Index_2020.pdf (дата звернення: 12.10.2020).
11. Європейська бізнес асоціація. URL: <https://eba.com.ua/> (дата звернення: 12.10.2020).
12. Doing business. The World Bank. URL: https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/ukraine#DB_pi (дата звернення: 12.10.2020).
13. The World Bank. URL: https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/ukraine#DB_pi (дата звернення: 12.10.2020).
14. Трофименко О.О., Дорошкевич Д. В., Джадан І.М. Місце України у координатах Цілей сталого розвитку (на прикладі Цілей 8, 9, 12, 17). *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2020. № 17. С. 65–75.
15. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів : Закон України від 23.11.2018 р. №2628 VIII. Офіційний вебпортал Верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws> (дата звернення: 15.11.2020).
16. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Закон України від 21 грудня 2010 року № 2818-VI. Офіційний вебпортал Верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws> (дата звернення: 15.11.2020).
17. Environmental Performance Index. URL: <https://epi.yale.edu/downloads/epi2020report20200911.pdf> (дата звернення: 30.11.2020).

References:

1. Anatoliy Mokiy, Olha Ilyash, Yuriy Pynda, Mariia Pikh, Vitalii Tyurin (2020) Dynamic Characteristics of the Interconnections Urging the Construction Enterprises Development and Regions Economic Growth. *TEM Journal*, no. 9(4), pp. 1550–1561. DOI: 10.18421/TEM94-30.
2. Vasylytsiv T., Lupak R., Osadchuk Yu. (2017) Assessment of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine. *Economic Annals-XXI*, no. 167 (9–10), pp. 13–17. DOI: 10.21003/ea.V167-03.
3. Ilyash O. et al. (2020). Evaluation of enterprise investment attractiveness under circumstances of economic development. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, no. 47(47), pp. 95–113. DOI: 10.2478/bog-2020-0006.
4. Ilyash O. (2015) Strategic priorities of Ukraine's social security concept development and implementation. *Economic Annals XXI*, issue 07–08(1), pp. 20–23. URL: <http://www.cceol.com>.
5. Olha Ilyash, Iryna Dzhadan, A. Ostasz The influence of the industry's innovation activities indices on the industrial products' revenue of Ukraine. *Economics and Sociology*, no. 11(4), pp. 317–331. DOI: 10.14254/2071-789X.2018/11-4/21.
6. Frolova L., Zhadko K., Ilyash O., Yermak S., Nosova T. (2021) Model for opportunities assessment to increase the enterprise innovation activity. *Business: Theory and Practice*, no. 22(1), pp. 1–11. DOI: 10.3846/btp.2021.13273.
7. Bezzub I. (2017) Inozemni investytsii v ukrainiskii ekonomitsi [Foreign investment in Ukrainian economy]. Tsentr doslidzhen sotsialnykh komunikatsii NBUV [Center for Social Communications Research NBUV]. Available at: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2240:%20inozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-ekonomitsi&%20catid=%208&Itemid=350 (accessed 12 October 2020)
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 21 September 2020)
9. Trade-Related Illicit Financial Flows in 135 Developing Countries: 2008-2017 (2020, May 8). Available at: <https://www.gfintegrity.org/report/trade-related-illicit-financial-flows-in-developing-countries/> (accessed 10 November 2020)
10. The Heritage Foundation (2020). Index of Economic Freedom. Available at: https://www.heritage.org/index/pdf/2020/book/Index_2020.pdf (accessed 12 October 2020).
11. European Business Association (2020). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 12 October 2020).
12. The World Bank (2020). Doing Business. Available at: https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/ukraine#DB_pi (accessed 12 October 2020).
13. The World Bank (2020). Data. Available at: https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/ukraine#DB_pi (accessed 12 October 2020).
14. Trofymenko O.O., Doroshkevych D.V., Dzhadan I.M. (2020) Mistse Ukrainy u koordynatakh Tsilei staloho rozvytku (na prykladi Tsilei 8, 9, 12, 17) [Ukraine's place in the coordinates of the sustainable development goals (on the example of goals 8, 9, 12, 17)]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»* [Economic bulletin of national technical university of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"], vol. 17, pp. 65–75.
15. Law of Ukraine About modification of the Tax code of Ukraine and some legislative acts of Ukraine concerning improvement of administration and revision of rates of separate taxes and fees № 2628 VIII. (2018, November 15). Ofitsiyniy vebportal Verkhovnoi rady Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws> (accessed 15 November 2020).
16. Law of Ukraine "On the Basic Principles (Strategy) of the State Environmental Policy of Ukraine for the period up to 2030". (2018, November 15). Ofitsiyniy vebportal Verkhovnoi rady Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws> (accessed 15 November 2020).
17. Environmental Performance Index (2020). Available at: <https://epi.yale.edu/downloads/epi2020report20200911.pdf> (accessed 30 November 2020).

УДК 334.012:338

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.6>

Заюкова М.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький гуманітарно-педагогічний коледж

НЕОБХІДНІСТЬ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

У статті теоретично обґрунтована необхідності активізації інтеграційних процесів з метою формування ефективного механізму розвитку підприємств, що повинно стати основною умовою подальшої активізації діяльності промислових підприємств. Інтеграційні процеси необхідно розглядати не лише як засіб стабілізації економічного стану регіону та окремого підприємства, але й як чинник розвитку виробничої та збутової діяльності підприємства або комплексу підприємств. Проаналізовано питання досвіду міжгосподарської інтеграції та її ролі у ринковій трансформації підприємств та обґрунтовано, що для ефективної роботи інтегрованих формувань необхідний розрахунок параметрів, які забезпечать економічно вигідну співпрацю учасників даних об'єднань та дозволяють науково обґрунтувати доцільність створення та функціонування інтегрованих структур. Всебічна інтеграція підприємств промисловості дозволить отримувати більш високі економічні результати за рахунок використання таких переваг цього процесу. Запропоновані пропозиції розвитку інтеграційних процесів на вітчизняних підприємствах як значного чинника виробничої та збутової діяльності підприємства.

Ключові слова: інтеграційні процеси, ефективність, розвиток, управління, результативність діяльності, інтеграційні системи.

THE NECESSITY OF INTENSIFICATION OF INTEGRATION PROCESSES IN DEVELOPMENT OF PROCESSING ENTERPRISES OF THE REGION

Zayukova Maryna

Vinnytsia Humanitarian and Pedagogical College

The article theoretically substantiates the need to intensify integration processes in order to form an effective mechanism for enterprise development, which should be the main condition for further intensification of industrial enterprises. Integration processes should be considered not only as a means of stabilizing the economic condition of the region and the individual enterprise, but also as a factor in the development of production and marketing activities of the enterprise or complex of enterprises. The experience of inter-economic integration and its role in the market transformation of enterprises is studied. The potential of the enterprise should be considered as the ability of the enterprise to realize the potential for statutory activities, achieve maximum positive results and ensure development. It is substantiated that for effective work of integrated formations it is necessary to calculate the parameters that will provide cost-effective cooperation of members of these associations and allow to scientifically substantiate the feasibility of creating and operating integrated structures. A significant omission in the integrated formations of Ukraine is that integration structures are often created without taking into account objective conditions, the wrong choice of parent company, low level of centralization of management functions, management skills and specialization of management work. Analysis of the problems of formation of integration processes allows us to conclude that it is necessary to use a systematic approach to strategy development in large corporate systems. The choice of vertical integration is confirmed not only by theory but also by domestic practice of creating corporate systems in the manufacturing industry. Comprehensive integration of industrial enterprises processing agricultural raw materials and agricultural enterprises promotes the development of efficient production relations, increase the production of high quality competitive food products, allows to obtain higher economic results through the use of such advantages of this process. Proposals for the development of integration processes at domestic enterprises as a significant factor in the production and marketing activities of the enterprise are proposed.

Keywords: integration processes, efficiency, development, management, performance, integrated system.

Постановка проблеми. З припиненням ефективної підтримки з боку держави виникла проблема деградації ресурсного потенціалу більшості напрямів переробної промисловості, з'явилася технологічна та економічна незбалансованість, дезінтеграція підприємств сільського господарства, переробки і торгівлі.

Основною умовою подальшої активізації діяльності підприємств переробної промисловості може стати розвиток інтеграційних процесів як найважливішого чинника стабілізації економіки. Сучасна економіка вимагає змін організації управління у своїй структурі

та форм діяльності. Внутрішня структура управління підприємств значною мірою залежить від розвитку самоуправління трудових колективів на основі функціонування колективної, корпоративної, акціонерної, підприємницької та інших форм власності і господарювання. Зокрема поширеною є тенденція до більшої господарської самостійності виробничих підрозділів на основі внутрішньогосподарського розрахунку.

Тому вважаємо, що інтеграційні процеси необхідно розглядати не лише як засіб стабілізації економічного стану регіону та окремого підприємства, але й як чин-

ник розвитку виробничої та збутової діяльності підприємства або комплексу підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування основних підходів до визначення природи інтеграційних процесів та логіки їх розвитку відображені у наукових роботах Дж. Гелберта, О.В. Гурової [4], Е. Пенроуза, Г.В. Клейнера, Д.С. Львова, А.А. Пилипенка [3] та інших. Питання відродження переробної промисловості відображені у працях П.Т. Саблука, І.Ю. Сіваченко, К.І. Константинова, А.А. Реклізона, О.І. Гончара [1], Г.Я. Левків [2].

Аналіз існуючих досліджень щодо ефективного функціонування підприємств переробної промисловості дозволяє зробити висновок, що в ринкових умовах функціонування підприємств залишаються актуальними питання пошуку чинників розвитку виробничої та збутової діяльності та як наслідок цього і фінансового результату діяльності.

У зв'язку з цим на всіх рівнях управління, і не тільки на виробничому рівні в даний час йде інтенсивний пошук ефективних заходів щодо нормалізації ситуації, усуненню названих негативних чинників, пошук головних виробництв галузі – сільськогосподарського виробництва і переробки продукції.

Необхідно вивчати зарубіжний досвід та досвід підприємств що почали активно впроваджувати інструменти інтеграційних систем у діяльності підприємств. Залишається актуальним питання виявлення та вдосконалення основних принципів створення інтеграційних систем.

Мета статті полягає у обґрунтуванні необхідності активізації інтеграційних процесів, актуалізації управління ними на сучасному етапі господарювання підприємств, виявлення то пошук чинників подолання складностей на шляху ефективного функціонування інтеграційних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз діяльності підприємств регіону вказує на те, що за ринкових умов господарювання, більшість регіональних виробничих об'єднань змушені трансформуватися у ринкові структури. Частина з них набула статусу асоціацій, акціонерних товариств та концернів. Вони інтегруються в діяльність виробничих колективів, виконуючи частину властивих їм функцій, зокрема в питаннях підтримки технологічного рівня виробництва, формування регіональних фондів державних ресурсів продукції, здійснення маркетингових операцій та прийомів, зовнішньоекономічну діяльність тощо.

Оцінюючи перспективу розвитку системи управління підприємств переробної галузі, необхідно зазначити, що адміністративні функції органів управління зведені до мінімуму, тобто відбувається порушення взаємозв'язків між керуючою і керованою системами, знизився рівень відповідальності як керівників, так і підлеглих, довів до критичної межі виконавчу дисципліну.

Інтеграційні процеси в значній мірі підвищують економічний потенціал підприємства в цілому. Погоджуємось з тим, що потенціал підприємства слід розглядати як здатність підприємства реалізувати можливості щодо здійснення статутної діяльності, досягнення максимального позитивного результату та забезпечення розвитку [1, с. 37].

Коли підприємство не має можливості за рахунок внутрішніх резервів підвищити рівень ефективності

діяльності та конкурентоспроможності, воно прагне формувати і використовувати переваги у зовнішньому середовищі. Слід зазначити, що головним засобом виявлення і формування конкурентних стратегій розвитку є системний аналіз і, на його основі, системне планування.

Для ефективної роботи інтегрованих формувань необхідний розрахунок параметрів, які забезпечать економічно вигідну співпрацю учасників даних об'єднань та дозволяють науково обґрунтувати доцільність створення та функціонування інтегрованих структур [2, с. 198].

Слід зазначити, що головним засобом виявлення і формування конкурентних стратегій розвитку є системний аналіз і, на його основі, системне планування. Його особливістю в інтеграційних процесах є виявлення і аналіз існуючих виробничих, фінансових, інформаційних та інших потоків, властивих конкретній корпорації.

Відповідно до цього, володіючи спочатку меншими можливостями при індивідуальній господарській діяльності, підприємства за рахунок один одного можуть розширити сприятливі можливості зовнішньої середовища та власні сильні сторони.

Для досягнення синергетичного ефекту інтеграції, що у багато разів перевищує ефект індивідуальної діяльності, підприємства повинні крок за кроком у процесі співпраці досягати спочатку невеликих, але спільних результатів. Розвиток цього процесу (поступове зростання результатів) об'єктивно примушує суб'єктів інтеграції зробити крок від категорії власних цілей до формування системи узгоджених цілей об'єднання.

Створення спільних підприємств у переробній галузі поступається лише підприємствам, що займаються виробництвом побутових виробів. Оскільки спільні підприємства – одна з наймобільніших форм обміну науково-технічними досягненнями, обов'язковою передумовою ефективної діяльності є тут високий технологічний розвиток кожного з них, а також галузі в цілому.

Серед основних принципів та особливостей створення інтегрованих структур в нашій країні можна відокремити:

- формування корпоративних об'єднань холдингового типу здійснюється шляхом придбання контрольного пакету акцій управлінською компанією;
- створення переробних виробництв виробниками сільгосппродукції;
- організація сільгоспвиробниками та переробними підприємствами об'єднань для спільної переробки та реалізації продукції;
- організація конкурентоздатних об'єднань національного та регіонального рівнів;
- створення агропромислових формувань підприємствами та організаціями різних галузей.

Зарубіжний досвід розвитку інтеграційних процесів підтверджується ефективністю діяльності окремих галузей господарювання. У Франції інтеграційний процес охоплює насамперед галузі, що відносяться до продовольчої системи: сільське господарство, харчову промисловість і сферу реалізації продовольства. Відмітною особливістю формування інтеграційних агропромислових зв'язків в країнах Північної Європи є переважаюча участь у цьому процесі сільськогосподарських кооперативів.

Як зазначив А.А. Пилипенко, одним з позитивних факторів розвитку інтеграційного потенціалу є активне функціонування потенційних «точок зростання» в нових інтегрованих структурах через синтез стимулюючих імпульсів зверху (з боку держави) та ініціативних процесів знизу (капітал, менеджмент, зацікавленість трудового колективу) в напрямку пошуку прийнятих та ефективних форм співробітництва фінансового та виробничого капіталу [3].

Вважаємо, що значним упущенням в інтегрованих формуваннях України є те, що інтеграційні структури найчастіше створюються без врахування об'єктивних умов, невірно обирається головне підприємство, низький рівень централізації функцій управління, кваліфікації управлінських кадрів та спеціалізації управлінської праці. Не відпрацьовані оптимальні моделі формування інтегрованих комплексів, їх організаційно-правові форми, не визначена оптимальна кількість і співвідношення учасників за видами діяльності.

Ефективність взаємодії підприємств, що входять до інтегрованої структури, полягає в оптимальній організації взаємодії окремих бізнес-одиниць на основі зіставлення їх онтологій та забезпечується станом менеджменту в інтегрованій структурі в цілому [4, с. 82].

Регіональні формування створюються шляхом добровільної централізації ряду функцій науково-технічного забезпечення, інвестиційної, фінансової і зовнішньоекономічної діяльності. Відома практика, коли на цукрових заводах галузі створено машинно-технологічні станції, які укомплектовані високопродуктивною технікою по вирощуванню і збиранню цукрових буряків, у тому числі іноземною, придбаною по лізингу. Вони надають допомогу господарствам у виконанні технологічних операцій, забезпеченні засобами захисту рослин, паливно-мастильними матеріалами тощо.

Аналіз проблем формування інтеграційних процесів дозволяє зробити висновок про необхідність використання системного підходу до розробки стратегії в великих корпоративних системах. При цьому вибір критичальної інтеграції підтверджується не лише теорією, але й вітчизняною практикою створення корпоративних систем у переробній промисловості.

Позитивний досвід міжгосподарської інтеграції також набуто сферах переробної галузі. Так, ВАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» активно працює з сільгоспвиробниками, комерційними банками по створенню холдингової компанії по виробництву, заготівлі та переробці олійних культур. В області створена експериментальна інтегрована агропромислова система по виробництву, переробці та реалізації м'яса птиці і м'ясопродуктів на базі ВАТ «Барський птахокомбінат». Більшість молокопереробних підприємств регіону мають ділові зв'язки з сільгоспвиробниками щодо надання їм допомоги в забезпеченні потреб у паливно-мастильних матеріалах, миючих, дезінфікуючих засобах, надають технічну допомогу в ремонті устаткування для первинної обробки молока, холодильної техніки та інші послуги в рахунок розрахунків за продане заводам молоко. Літінський молокозавод має широкую мережу фірмових магазинів на селі при приймальних пунктах молока у населення. Це дає можливість своєчасно розраховуватись зі здавачами молока коштами або промисловими та продовольчими товарами.

На базі Тивровського заводу продоварів створене закрите акціонерне товариство, яке поєднує в собі виробництво сільськогосподарської сировини, тваринництва, переробку, випуск продовольчих товарів та їх реалізацію. У виробничих цехах цього товариства здійснюється випуск кондитерських виробів, безалкогольних напоїв, консервів плодоовочевих, м'ясних, мінеральних вод, лікерів і настоянок, молочних продуктів, харчових концентратів, сухофруктів, 45 га зайнято під овочевими культурами, ягідниками, садом, 250 га – під зерновими культурами, цукровими і кормовими буряками. Для реалізації продукції створена фірмова торгівля – 4 магазини.

Ефективність функціонування переробної промисловості значною мірою залежить від системи економічних відносин між сільськогосподарськими, заготівельними, переробними і торговельними підприємствами. Виробництво – зберігання – переробка – реалізація – споживання є ланками одного ланцюга, тому неможливо домагатися прибутковості однієї з них при збитковості інших. Необхідна взаємовигідна співпраця, налагодження інтеграційних зв'язків. Передовий вітчизняний досвід, а також розвиток продуктивних підкомплексів у розвинутих країнах світу свідчать, що головною передумовою вирішення цієї проблеми є об'єктивні процеси розвитку виробничих відносин і реалізація обґрунтованого економічного механізму відносин між ланками підкомплексу.

Всебічна інтеграція підприємств промисловості, що переробляють сільськогосподарську сировину, і сільськогосподарських підприємств сприяє розвитку ефективних виробничих відносин, збільшенню обсягів виробництва високоякісних конкурентоспроможних продовольчих товарів, дозволяє отримувати більш високі економічні результати за рахунок використання таких переваг цього процесу.

В таблиці 1 представлені дані про належність переробних підприємств Вінниччини до різних асоціацій та концернів. Найбільш інтегрованими є хлібопереробні підприємства та олійно-жирові підприємства Вінниччини. Підприємства спиртової промисловості узагальнюють регіональне державне об'єднання.

Досвід розвитку міжгалузевих інтеграційних відносин у виробництві продовольчих товарів у розвинутих країнах свідчить, що вирішальну роль у створенні кінцевої продовольчої продукції відіграють не сільськогосподарські підприємства, частка яких у вартості кінцевої продукції досягає 80–85 %.

До їх складу входять промислові підприємства, які поставляють засоби виробництва для сільського господарства, захисту рослин і тварин, надають різноманітні послуги сільському господарству, а також підприємства, що переробляють і реалізують сільськогосподарську продукцію і вироблені з неї різні види кінцевої готової продукції.

Таким чином, побудова господарських зв'язків між харчовими і сільськогосподарськими підприємствами в нових умовах повинна відбуватись на економічній основі, організаційній незалежності і договірних відносинах. Визначення якості, кількості, асортименту сільськогосподарської сировини для харчової промисловості повинно здійснюватись на базі замовлень підприємств харчової промисловості. Необхідно створити умови, які б стимулювали сільськогосподарські під-

Таблиця 1

Належність підприємств Вінниччини до асоціацій, концернів, об'єднань

Види переробної промисловості	Назви підприємств	Інтеграційні організації
Олійно-жирова промисловість	ВАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат»	Промислова група «КМТ»
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів	ВП «Вінницяхліб» ВП «Бархліб» ВП «Могилів-Подільськхліб» ВП «Гайсинхліб» ВАТ «Козятинхліб» ВП «Гайсинський КХП»	«Концерн хлібпром»
Виробництво спирту	Барський спиртовий завод Бершадський спиртовий завод Бджільнянський спиртовий завод Браїлівський сокоморсовий завод Вінницький спиртовий завод Вінницький лікєро-горілчаний завод Гайсинський дослідний пектиновий завод Мартинівський спиртовий завод Немирівський спиртовий завод Овечацький спиртовий завод Тростянецький спиртовий завод Уладівський спиртовий завод Чечельницький спиртовий завод Юрківецький спиртовий завод	Вінницьке державне об'єднання «Поділляспирт»
Молокопереробна	АТЗТ «Бершадьмолоко» ВАТ «Хмільницький завод сухого знежиреного молока» ВАТ Літінський молокозавод ВАТ «Вапнярський молзавод»	Союз молокопереробників України
М'ясопереробна	ВАТ «Гайсинмясо» ВАТ «Івано-Франківськ-Вінницям'ясо» Орендне підприємство Тульчинський «Ветсанзавод»	Національна асоціація виробників м'яса та м'ясопродукції України

приємства в першу чергу виконувати замовлення підприємств харчової промисловості.

В умовах ринкових відносин особливе значення в розвитку міжгалузевих інтеграційних процесів у виробництві харчової продукції має наявність розвинутої мережі підприємств оптової та роздрібною торгівлі продовольчими товарами.

Сьогодні в нашій країні забезпечення продовольчими товарами в регіонах країни головним чином здійснюється по прямих зв'язках. За цих умов, виробник повинен сам вивчати попит, організувати рекламу і внаслідок цього збільшувати собівартість та ціну на товари, тоді як у економічно розвинених країнах створені системи крупної оптової торгівлі через оптові продовольчі ринки і оптовий покупець гарантує збут харчової продукції на економічно сприятливих умовах і навіть може бути інвестором виробництва. Все більший відхід виробників продовольчих товарів від виконання ними функцій з реалізації своєї продукції і передача цих функцій посередникам та агентам зумовлений тим, що в умовах збільшення виробництва продовольчих товарів виробнику є вигіднішим вкласти інвестиції у виробництво, ніж займатися реалізацією продукції.

Створення якісно нових міжгалузевих виробничих відносин у галузі перероблення сільськогосподарської продукції, об'єднання товаровиробників продукції із заготівельними, переробними та торговельними партнерами можливе за умов вертикальних інтеграційних формувань. Така схема забезпечує оптимальне використання виробничих ресурсів, підвищує ефективність та прибутковість роботи підприємств завдяки

мотивації у рамках вертикальної інтеграції, враховуючи дорогі кредитні ресурси та відсутність ліквідної застави майна.

Слід зауважити, що при раціональній організації виробництва переробної продукції, впровадженні досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду кращих підприємств товаровиробники здатні реально забезпечити значно нижчу собівартість продукції і вищу результативність діяльності. Про це свідчить досвід передових господарств, що займаються виробництвом харчової продукції.

Головним завданням формування ефективного продуктового підкомплексу є раціональне поєднання сфер виробництва сільгоспсировини, її переробки, зберігання і реалізації, що в кінцевому підсумку має стабілізувати її виробництво та споживання, дати можливість реалізувати частину товарної продукції на внутрішні і зовнішні ринки. Першочергове завдання розвитку продуктового підкомплексу в оглядовій перспективі полягає в удосконаленні і стабілізації передусім сфери виробництва, поліпшенні якості продукції як товару та дальшому розвитку сфери торгівлі й одержанні гарантованого прибутку від реалізації певних видів продукції у свіжому чи переробленому вигляді.

Висновки. Ринковий економічний механізм управління міжгалузевими інтеграційними процесами в розвитку харчової промисловості має передбачати: державне регулювання ринку стратегічних продовольчих товарів, зокрема таких з них, як цукор, олія, спирт, лікєро-горілчані вироби, сіль; створення розвинутої мережі підприємств оптової та роздрібною торгівлі продовольчими товарами; поступове витіс-

нення вертикальних зв'язків і заміну їх на горизонтальні економічні відносини між партнерами. Його використання забезпечує досягнення максимальної ефективності виробництва продовольчих товарів за рахунок таких чинників: значного скорочення витрат при транспортуванні і зберіганні сільськогосподарської сировини; раціональнішого використання вторинної сировини та відходів; формування і викорис-

тання найефективніших наскрізних технологічних процесів від поля до прилавку; створення всіх умов для становлення єдиної агропромислової системи господарювання; створення єдиної економічної заінтересованості у високих кінцевих результатах у всіх учасників інтегрованого агропромислового виробництва на основі поглиблення його спеціалізації, кооперування і комбінування

Список використаних джерел:

1. Гончар О.І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2015. 333 с.
2. Левків Г.Я., Петриняк У.Я. Формування стратегій маркетингу переробних підприємств АПК. *Збірник наукових праць таврійського агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2010. № 9. С. 197–202.
3. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : монографія. Харків : ВД «Інжек», 2008. 408 с.
4. Гурова О.В. Оцінка ефективності управління в процесі інтеграції. *Вісник Донецького національного університету. Серія Економіка і право*. 2009. Вип. 1. С. 77–84.

References:

1. Gonchar O.I. (2015) Actualization of enterprise potential management under conditions of European integration: monograph. Khmelnytsky: KhNU, 333 p. (in Ukrainian)
2. Levkiv G.Ya., Petrynyak U.Y. (2010) Formation of marketing strategies of processing enterprises of agro-industrial complex. *Collection of scientific works of Tavriya Agrotechnological University (economic sciences)*, no. 9, pp. 197–202. (in Ukrainian)
3. Pilipenko A.A. (2008) Strategic integration of enterprises: management mechanism and development modeling: monograph. Kharkiv: VD "Inzhek", 408 p. (in Ukrainian)
4. Gurova O.B. (2009) Evaluation of management efficiency in the process of integration. *Bulletin of Donetsk National University. Series Economics and Law*. Issue 1, pp. 77–84. (in Ukrainian)

E-mail: marina.zaukova@gmail.com

УДК 336.72

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.7>

Іванченко В.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Державне підприємство

«Державний дорожній науково-дослідний інститут

імені М.П. Шульгіна»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті дано основні теоретико-методологічні основи оцінки економічної складової сталого розвитку підприємства в сільському господарстві. Економічна складова є однією із основних у формуванні сталого розвитку підприємства, а діяльність підприємства характеризується саме економічними показниками. Процес аналізу розпочинається із характеристики економічних індикаторів, що включають в себе звітні та статистичні дані підприємницьких структур. Індекси, що характеризують сталий розвиток економічної складової, можливо розділити на три групи – капітал, фінанси та управління. До індексів із групи «Капітал» віднесено показники, що характеризують людський, виробничий та оборотний капітали, а також наявний земельний банк підприємницьких структур. До індексів із групи «Фінанси» – доходи, витрати та інвестиції. А до «Управління» – маркетинг, менеджмент, виробництво та ризики.

Ключові слова: сталий розвиток підприємства, економічна складова сталого розвитку, методологія аналізу економічної складової, індикатори сталого розвитку, індекси сталого розвитку.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF EVALUATION OF THE ECONOMIC COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN AGRICULTURE

Ivanchenko Vitalii

M.P. Shulgin State Road Research Institute State Enterprise

The key problems of the methodological nature of ensuring the process of sustainable development of entrepreneurship are the definition of clear indicators of sustainable development. Accordingly, the article investigates and characterizes the main theoretical and methodological foundations for assessing the economic component of sustainable development of entrepreneurship in agriculture. The economic component is one of the main in the formation of sustainable business development. All business activities are characterized by economic indicators. Therefore, to understand the sustainable development of entrepreneurship in agriculture, it is necessary to explore the main financial and economic indicators of its activities through economic assessments of economic development. The analysis process begins with the characterization of economic indicators, which include reporting and statistical data of business structures. Based on these indicators (indicators) subsequently calculated number of indices of sustainable business development. And at the last stage of the analysis, all the found indices are included in the index of the economic component of sustainable business development. Indices that characterize the sustainable development of the economic component can be divided into three groups – capital, finance and management. Indices from the group "Capital" include indicators that characterize human, production and working capital, as well as the existing land bank of business structures. The indices from the group "Finance" – income, expenses and investments. And to "Management" – marketing, management, production and risks. Characteristics of the economic component of sustainable development of entrepreneurship by human capital reflects changes in the provision of entrepreneurship with labor resources, their wages and income levels. The main characteristics depend on indicators that reflect the number of employees, their wages, the level of additional income of employees (medical package, insurance, transportation from place of residence to place of work, living in business structures, training at their expense, etc.). Capital and finance, as part of the economic component of sustainable development of entrepreneurship in agriculture, are calculated using mathematical and statistical methods. And management is an abstract indicator that is determined only by comparing the previous two.

Keywords: sustainable development of entrepreneurship, economic component of sustainable development, methodology of analysis of economic component, indicators of sustainable development, indices of sustainable development.

Постановка проблеми. Ключовими проблемами методичного характеру забезпечення процесу сталого розвитку підприємства є визначення чітких індикаторів сталого розвитку. Тому методично правильнішим є дослідження впливу сталого розвитку підприємства в сільському господарстві в залежності від складової сталого розвитку (екологічна, соціальна та економічна) аналізуючи натуральні показники діяль-

ності підприємства у відповідному проміжку часу із розрахунком на одного працюючого, один гектар сільськогосподарських угідь та одну одиницю підприємства. Найбільш інформативними показниками для аналізу сталого розвитку є характеристика економічної складової.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових колах спостерігається значна кількість досліджень

з аналізу показників сталого розвитку. Так, питанню аналізу сталого розвитку з урахуванням ризику приділяли увагу Кравченко М.О. і Прудкий В.В. [1], науковці Сава А.П., Ільїн В.Ю., Роздимаха С.М. – досліджували засади оцінки рівня збалансованого розвитку сільських територій [2], дослідники Харазішвілі Ю.М., Ляшенко В.І. характеризували систему оцінки та індекси сталого розвитку [3].

Однак, не зважаючи на численні дослідження, залишається невирішеними ряд питань, щодо методології оцінки економічної складової сталого розвитку підприємництва в сільському господарстві.

Мета статті. Головною метою цієї статті є розкрити та охарактеризувати основні моменти теоретико-методологічної оцінки економічної складової сталого розвитку підприємництва в сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу. Економічна складова є однією із основних у формуванні сталого розвитку підприємництва. Вся діяльність підприємництва характеризується саме економічними показниками. Тому, для розуміння сталого розвитку підприємництва в сільському господарстві, потрібно дослідити основні фінансово-економічні показники його діяльності шляхом економічних оцінок розвитку економіки.

Методологія дослідження економічних оцінок розвитку економіки підприємництва як економічної складової, базується на методі дедукції – від часткового до загального.

Процес аналізу розпочинається із характеристики економічних індикаторів, що включають в себе звітні та статистичні дані підприємницьких структур. На основі цих показників (індикаторів) в подальшому розраховуються ряд індексів сталого розвитку підприємництва. І на останньому етапі проведення аналізу усі знайдені індекси включаються до складу індексу економічної складової сталого розвитку підприємництва (рис. 1).

Індекси, що характеризують сталий розвиток економічної складової, можливо розділити на три групи – капітал, фінанси та управління.

До індексів із групи «Капітал» віднесено показники, що характеризують людський, виробничий та оборотний капітали, а також наявний земельний банк підприємницьких структур. До індексів із групи «Фінанси» – доходи, витрати та інвестиції. А до «Управління» – маркетинг, менеджмент, виробництво та ризики.

Характеристика економічної складової сталого розвитку підприємництва з боку людського капіталу відображає зміни в забезпеченні підприємництва трудовими ресурсами, їх заробітної плати та рівня доходу. Основна характеристика залежить від індикаторів, що відображають кількість найманих працівників, їх заробітну плату, рівень додаткового доходу працівників (медичний пакет, страхування, перевезення від місця проживання до місця роботи, проживання на території підприємницьких структур, навчання за їх рахунок, тощо).

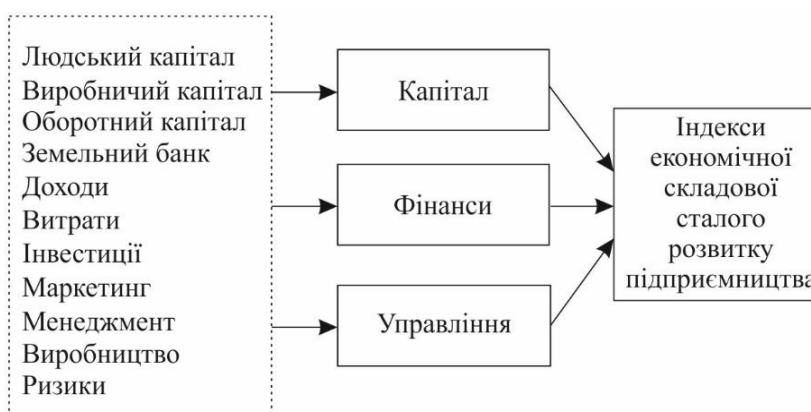


Рис. 1. Структура основних індикаторів та індексів, що досліджують економічну складову сталого розвитку підприємництва

Враховуючи показники зазначених індикаторів розраховують індекс продуктивності праці підприємництва сільського господарства. Під індексом продуктивності праці підприємництва сільського господарства ми розуміємо показник ефективності трудового процесу підприємництва, який виражається співвідношенням результатів вироблення продукції і кількістю відповідних затрат живої праці на 1 грн, або на 1 особу.

Розвиток аграрного виробництва потребує наявності та структурної збалансованості матеріально-технічної бази, яка б відповідала світовим стандартам і сучасним вимогам щодо новітніх технологій [4]. Тому характеризуючи показники виробничого капіталу до уваги беруть індикатори, що надають інформацію про основні засоби що є на балансі підприємства, або підприємств їх має – первісну та залишкову вартість, суму зносу, приріст виробничого капіталу підприємства тощо. Також критичними для характеристики сталого розвитку підприємства є фондоемність, фондомісткість та фондівдача. Під індексом фондоемності ми розуміємо вартість основних засобів підприємства сільського господарства, без вартості земельного банку, які було ним задіяно для вироблення продукції вартістю 1 грн. Цей показник розраховується як відношення середньорічної вартості основних засобів, які використовує підприємство до обсягу товарної (валової, чистої) продукції за рік в розрахунку на 1 особу чи 1 га сільськогосподарських угідь підприємства, тому що виробництво валової продукції рослинництва і тваринництва у розрахунках як на особу чи на голову, так і певну площу, а також дохід, прибуток, окупність витрат залежать від технологій та якості організації виробництва, ринків збуту, кількості та професійності персоналу [5].

Вагомим джерелом інформації є індекс оборотного капіталу підприємства сільського господарства. До складу оборотного капіталу підприємства ми відносимо запаси, грошові кошти, дебіторську заборгованість та біологічні активи.

Індекс оборотного капіталу формується на основі характеристик ряду індикаторів, що надають інформацію про кількість та вартість запасів, грошових коштів, дебіторської заборгованості та біологічних активів.

Серед основних індикаторів, що висвітлюють запаси можливо виділити обсяги закупівлі та використання пального у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь та одиницю підприємництва, обсяги закупівлі та використання посівного матеріалу, добрив та засобів захисту рослин в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь та одиницю підприємництва, а також обсяги готової продукції, що знаходиться на зберіганні. Ключовим також є аналіз індикаторів грошових коштів. Серед ряду характеристик можливо виділити індекс чистого грошового потоку, індекс поточної платоспроможності, індекс забезпечення грошовими коштами та індекс оборотності грошових коштів.

Крім основного та оборотного капіталу у виробництві сільськогосподарської продукції активну участь бере наявний земельний банк, який має підприємство. Під земельним банком ми розуміємо увесь обсяг земельних ресурсів, якими забезпечене підприємство, враховуючи власні та орендовані земельні ділянки. Для його аналізу можливо дослідити показники складу та структури ґрунтів, площі земель сільськогосподарського призначення та ріллі зокрема, частки зрошувальних та осушених земель, частки орендованих земельних ділянок тощо. Основними показниками, що характеризують економічну складову сталого розвитку є:

- частка орної землі в загальній кількості сільськогосподарських земель підприємництва в розрахунку на один господарюючий суб'єкт;
- частка багаторічних насаджень в загальній площі сільськогосподарських земель підприємництва в розрахунку на один господарюючий суб'єкт;
- частка орендованих та власних земельних площ;
- частка зрошуваних земель до загальної площі сільськогосподарських угідь в розрахунку на 1 господарюючий суб'єкт;
- структура посівних площ;

– рівень урожайності сільськогосподарських культур, що вирощуються суб'єктами підприємництва, тощо.

Інтегральний індекс групи показників «Капітал» надає інформацію про загальну характеристику всього капіталу підприємництва разом, без розподілення його на складові – людський, виробничий, оборотний капітал та земельний банк. Цей показник можливо дослідити проаналізувавши основні індикатори що перераховані вище.

До індексів із групи «Фінанси» також можливо віднести три групи показників, що характеризують доходи, витрати та інвестиції. Індeksi групи «Фінанси» надають інформацію про аналіз платоспроможності підприємництва сільського господарства, що дає можливість визначити рівень ліквідності. Також розрахунки характеризують інформацію стосовно аналізу структури доходів і витрат, та рівня рентабельності, динаміки впливу факторів на рентабельність підприємства сільського господарства шляхом аналізу структури доходів та витрат. Крім цього суттєвим є аналіз рівня інвестицій підприємництва в сільському господарстві.

Висновки і пропозиції. Отже, з метою забезпечення ефективного аналізу показників економічної складової сталого розвитку підприємництва в сільському господарстві розкрито систему побудови індексів та індикаторів що її характеризують із групуванням та розподілом їх за структурою. Такий підхід забезпечить аналіз показників економічної складової з урахуванням їх участі у виробництві: капітал, фінанси, управління.

Капітал та фінанси, як частини економічної складової сталого розвитку підприємництва в сільському господарстві розраховуються за допомогою математично-статистичних методів. А управління – це абстрактні показники, які визначаються лише порівнянням двох попередніх.

Список використаних джерел:

1. Кравченко М.О., Прудкий В.В. Модель аналізу сталого розвитку підприємства з урахуванням ризику. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2020. № 1. С. 17.
2. Сава А.П., Ільїн В.Ю., Роздимаха С.М. Методологічні та імперичні засади оцінювання рівня збалансованого розвитку сільських територій України. *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка*. 2020. № 1(32). С. 145–154.
3. Харазішвілі Ю.М., Ляшенко В.І. Проблеми оцінки та інтегральні індекси сталого розвитку промисловості України з позицій економічної безпеки. *Економіка України*. 2017. № 2. С. 3–23.
4. Захарчук О.В. Сучасний стан та перспективи розвитку основних виробничих засобів сільського господарства. *Економіка АПК*. 2019. № 11. С. 49–57.
5. Забуранна Л.В., Ярмоленко Ю.О. Потенціал провадження платформи агроцифрової кооперації для конвергенції регіонів у процесі сталого розвитку. *Економіка АПК*. 2019. № 3. С. 87–96.

References:

1. Kravchenko M.O., Prudkyy V.V. (2020) Model analizu staloho rozvytku pidpryyemstva z urakhuvannyam ryzyku [Model of analysis of sustainable development of the enterprise taking into account the risk]. *Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrayiny «Kyivivs'kyu politekhnichnyy instytut»*, vol. 1, p. 17. (in Ukrainian)
2. Sava A.P., Ilyin V.Yu., Rozdymakha S.M. (2020) Metodolohichni ta imperychni zasady otsynuvannya rivnyia zbalansovanoho rozvytku silskykh terytoriy Ukrayiny [Methodological and imperial principles of assessing the level of balanced development of rural areas of Ukraine]. *Podilskyi visnyk: silske hospodarstvo, tekhnika, ekonomika*, vol. 1(32), pp. 145–154. (in Ukrainian)
3. Kharazishvili Yu.M., Lyashenko V.I. (2017) Problemy otsinky ta intehral'ni indeksy staloho rozvytku promyslovosti Ukrayiny z pozytsiy ekonomichnoyi bezpeky [Problems of assessment and integrated indices of sustainable development of Ukrainian industry from the standpoint of economic security]. *Ekonomika Ukrayiny*, vol. 2, pp. 3–23. (in Ukrainian)

4. Zakharchuk O.V. (2019) Suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku osnovnykh vyrobnychkh zasobiv sil'skoho hospodarstva [Current state and prospects of development of fixed assets of agriculture]. *Ekonomika APK*, vol. 11, pp. 49–57. (in Ukrainian)

5. Zaburanna L.V., Yarmolenko Yu.O. (2019) Potensial provadzhennya platformy ahrotsyfrovoi kooperatsiyi dlya konverhentsiyi rehioniv u protsesi staloho rozvytku [The potential of the agro-digital cooperation platform for the convergence of regions in the process of sustainable development]. *Ekonomika APK*, vol. 3, pp. 87–96. (in Ukrainian)

E-mail: Ivanchenko_vital@ukr.net

УДК 338:631

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.8>

Кір'ян О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія

Шаровкіна М.О.

здобувач,
Українська інженерно-педагогічна академія

Шигимага О.Р.

здобувач,
Українська інженерно-педагогічна академія

ВПЛИВ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА АНТИКРИЗОВИЙ РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті розглянуто особливості сучасного місця персоналу в розвитку організації в умовах кризи середовища та визначено особливості сучасного змісту розвитку персоналу, виходячи з потреб організації та змін змісту діяльності організації, посилення впливу на діяльність активації просування організації в інтернет-просторі. Висвітлено особливості можливої реакції керівного складу на кризу в розвитку організації, прийоми прогнозування цієї реакції та сформовані превентивні пропозиції щодо розвитку керівного складу у відповідності з можливими реакціями та потребами організації. Сформовано сучасні вимоги до змісту розвитку працівників кадрової служби та можливі шляхи здійснення цих процесів. Визначено очікування від розвитку персоналу, що здійснює маркетингові функції, з урахуванням суттєвих змін в змісті їх роботи. Визначено потреби в розвитку загального кадрового складу організації щодо поведінки з інтернет-простором.

Ключові слова: кадри, розвиток персоналу, розвиток організації, кадрова служба, персонал в інтернет-просторі, керівники підрозділів, стратегія розвитку.

IMPACT OF HR DEVELOPMENT ON THE ORGANIZATION'S ANTI-CRISIS DEVELOPMENT

Kirian Olena, Sharovkina Maria, Shigimaga Olga

Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

The article considers the features of the modern place of personnel in the development of an organization in the context of an environmental crisis. The features of the modern content of Personnel Development are determined, based on the needs of the organization and changes in the content of the organization's activities, increasing the impact on the activity of activating the organization's promotion in the internet space. The article highlights the features of the possible response of the management team to the crisis in the development of the organization, methods for predicting this response, and forms preventive proposals for the development of the management team in accordance with the possible reactions and needs of the organization. Emphasis is placed on the need to assess the manager's response to the crisis; to determine the scope of the organization's activities in which the manager may not feel confident in these conditions. The significance of the development of stress resistance is determined. The necessity of independent development of analytical abilities by managers, assimilation of work with multi-factor models is noted. Modern requirements for the content of development of HR employees and possible ways to implement these processes are formed. The importance of developing personnel assessment skills as a basis for further personnel decision-making is determined. The necessity of training personnel to work with significant amounts of information, the ability to group information, and conduct voting according to specified parameters is revealed.

In addition, the need for training to choose the place of development of other personnel is revealed. The necessity of constant independent addition of education to work with documentation, with a legislative framework is determined. Expectations from the development of personnel performing marketing functions are revealed, considering significant changes in the content of their work. It is noted that the main volumes of their activities are moving to the internet space, which requires the development of work skills there. The needs for the development of the overall personnel structure of the organization for dealing with the internet space are determined.

Keywords: personnel, Personnel Development, Organization Development, HR department, personnel in the internet space, heads of departments, development strategy.

Постановка проблеми. Більшість організацій, особливо в умовах кризового стану як самої компанії, так і оточуючих її чинників середовища, переходять в режим роботи за остаточним принципом – виконують лише ті дії, які змушені робити, які вже не можна не виконувати. Це призводить до поступового стухання більшості процесів, прямо не пов'язаних з основною діяльністю. Так зменшується обсяг розробок інноваційних пропозицій, оновлення фондів, розвитку ресурсів тощо. Особливо гостро цей процес впливає на кадри організації, бо психологічно персонал в разі вповільнення темпів роботи з ним сприймає ситуацію як пряму загрозу існування компанії. Це, в свою чергу, частіш за все призводить до початку активної плинності кадрів. І першими змінюють місце роботи найкращі працівники. Результатом стає прискорення процесу вповільнення діяльності, застій та «деградація» (скорочення діяльності).

Таким чином можна прослідити залежність активної задіяності кадрів в діяльності організації, забезпечення реалізації механізму розвитку персоналу з динамікою розвитку самої організації. Одним з важливих елементів цього процесу є розвиток персоналу. Саме його наявність, витрати коштів на формування більш якісного професійно колективу доводять кожному робітнику перспективність компанії, її відносну надійність та очікувану керівництвом та власниками організації стабільність розвитку, стабільність подальшого очікуваного знаходження на ринку досить тривалий період часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про значущість процесів розвитку персоналу, про його місце в життєдіяльності кожної організації існує багато наукових досліджень. Їм присвячують увагу як метри науки, так і молоді науковці Збрицька Т., Савченко Г., Татаревська М. [1], Балабанова Л., Винничук Р. [4], Гриньова В., Гришанова О., Данюк В., Маслов В., Кібанов А., Ковальська К., Лазоренко Л. [5], Партика І., Пушкар О., Раєвнева О., Савченко В. [3] та ін. Всі вони дотримуються думки, що розвиток персоналу суттєво впливає на результативність діяльності організацій, що цей процес є обов'язковим та невід'ємним елементом життєдіяльності організацій [1–3]. Окремі автори пропонують сучасні моделі для реалізації потреб в особливому розвитку персоналу певних видів, напрямів діяльності [4; 5], але більшість зупиняється на формулюванні просто необхідності розвитку та загальних пропозиціях щодо цього. І майже ніхто з авторів не звертає увагу на швидкі зміни сучасного середовища існування організацій, яке суттєво впливає на всі процеси та, відповідно, на вимоги до процесів та змісту розвитку персоналу.

Мета статті полягає в оцінці впливу окремих категорій персоналу на результати протидії організації кризовому стану; у виборі основних напрямків розвитку

окремих категорій (груп) персоналу з метою оптимізації діяльності організації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Жоден з науковців та фахівців-практиків не сперечається з думкою, що персонал є головним ресурсом майже кожної організації. Однак, як було визначено вище, більшість робіт мають загальний характер, або розкривають зміст процесів розвитку окремої категорії персоналу. Ми пропонуємо поєднати процеси та визначитись з впливом розвитку кожної категорії, групи персоналу на результативність роботи організації, і на базі цього надати керівництву організацій бачення значущості розвитку кадрів, особливо за умов виникнення кризових ситуацій в самій організації та в зовнішньому середовищі.

Почати процеси, на нашу думку, необхідно з керівництва організації – безпосередньо директора, його заступників та керівників ведучих підрозділів. Причини є очевидними – саме ця ланка формує процес виводу організації зі стану застою, з кризового стану. Від їх здатності приймати неординарні, комплексні, стратегічні далекоглядні рішення залежить виживання та подальший розвиток організації. Саме ці робітники формують стратегію організації та першорядні тактичні рішення з її реалізації.

І одним з головних напрямків їх розвитку вважаємо формування навичок прийняття рішень в умовах кризи, формування стресостійкого мислення. Вважається, що якісний фахівець завжди може і приймає рішення відповідно до свого рівня компетентності. Однак практика доводить, що фахівець в стані стресу може приймати не об'єктивні рішення, які відображають не реалію, а його страхи. Так, якщо керівник боїться фінансової кризи, він буде спрямовувати стратегію організації на накопичення коштів і скоротить оптимізацію всіх видів ресурсів; не довіряє партнерам – не раціонально збільшить обсяги запасів сировини; не впевнений в собі – або буде приймати ризиковані не обгрунтовані рішення (доводячи собі самому здатність керувати за будь-яких умов) без залучення консультантів і без урахування сторонньої думки (доводячи собі свою є відповідність посаді), або зовсім перестане приймати стратегічні рішення (впаде в керівний ступор). Тобто, існує безліч проявів суб'єктивної реакції вищого керівництва на кризові явища, але всі її прояви несуть загрозу організації.

В якості розвитку керівного складу потрібно застосовувати, на наш погляд, двокрокові тактичні процеси. Перший буде спрямований на висвітлення керівнику його проблематики та визначення можливості її подолання без довгострокового професійного медичного впливу. Для цього існують відповідні психологічні тренінги, що розкривають глибинні джерела проблеми та можуть її усувати на початковому етапі. Ці процеси необхідно дослідити в кожного керівника, залученого до формування та реалізації стратегії організації для

визначення подальших можливостей взаємозаміни робітників в процесі формування окремих управлінських рішень в певних ситуаціях.

Другим кроком стає навчання керівництва визначитися зі змістом та умовами делегування частини повноважень іншим. Як не дивно, але цей процес також в більшості керівників може і викликає певні проблеми: одні не готові передавати жодної функції підлеглим, намагаючись здійснювати тотальний контроль за всією діяльністю. І це призводить до перевтомлення, одностороннього керівництва та подальшого виникнення кризи. Інші ж делегують майже все, що можуть, своїм підлеглим не зважаючи на їх навантаження та професіоналізм (хтось з лінощів, хтось з метою залишити собі час на творчі, глобальні завдання). І якщо гарний керівник аналізує об'єкт делегування повноважень та періодично здійснює контроль за результатами діяльності підлеглих, то керівник, що не дуже бажає працювати, відокремлюється від процесів та контролю зовсім, і в подальшому лише звинувачує підлеглих в кризі, яка виникла очікувано. Тобто, необхідно навчати керівника визначати обсяг та зміст повноважень, що необхідно делегувати; того, кому це можливо делегувати з користю для організації; механізмам контролю за результатами делегування повноважень з можливою зміною їх змісту або адресату.

Третій напрямок розвитку управлінського персоналу є довготривалим, повинен, на наш погляд, здійснюватися більшою мірою в рамках саморозвитку керівного складу – формування аналітичних здібностей, вивчення моделей дослідження динаміки розвитку показників організації під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, вивчення психології та риторики тощо. Це повинно суттєво посилити здатність керівника аналізувати ситуацію та аргументовано впливати на підлеглих.

Очікуваними результатами розвитку керівного складу будуть: виконання процесів управління тими робітниками, що здатні краще за інших приймати рішення в кризових умовах; рух повноважень в системі управління, що забезпечить можливість взаємозаміни керівного складу та збереже його дієздатність за будь яких умов; формування та реалізацію стратегії, що максимально відповідає реаліям життєдіяльності організації.

Наступною групою персоналу, яку потрібно, на наш погляд, активно розвивати, особливо за умов посилення ризиків в середовищі організації або при виникненні безпосередньо кризових явищ, є робітники (підрозділи), що зайняті маркетинговими дослідженнями та кадровим забезпеченням.

Кадрова служба (відповідальна за персонал особа в невеличких організаціях) повинні бути здатними постійно мати інформацію про стан кадрового забезпечення організації, його «вузькі місця» (проблематику з їх компетентністю, ризики звільнення ключових робітників, умови різкої зміни продуктивності праці тощо); мати чітке уявлення про здатність кожного ключового робітника до розвитку, їх реакцію на кризи, гнучкість тощо. Важливим в змісті розвитку кадрового працівника вважаємо його навчання здійснювати оцінку персоналу (розуміти – кого та як навчати, визначати оптимальні методи розвитку персоналу та знаходити оптимальне місце здійснення їх розвитку); формувати

масив інформації, який дозволить одночасно і мати уявлення про весь кадровий склад організації, і досліджувати динаміку розвитку та потреби кожного окремого працівника.

В довготривалих (постійних) процесах саморозвитку пропонуємо застосовувати до кадрових працівників вимоги до вивчення системи оцінки (прогнозування) економічної доцільності розвитку окремих груп персоналу (індивідуумів) з застосуванням тих чи інших методик; вимоги здійснення постійних досліджень ринку пропозицій щодо розвитку персоналу з формуванням порівняльної характеристики всіх наявних можливостей розвитку кожної групи працюючих в організації; вимоги здійснення постійних досліджень правового та документального забезпечення кадрової діяльності.

Очікуваними результатами розвитку працівників кадрової служби буде постійне забезпечення зростання відповідності кадрового забезпечення організації стратегії її розвитку, вибір оптимальних умов, засобів та витрат щодо розвитку персоналу, що збільшить його продуктивність та якість робіт; постійна відповідність документального забезпечення кадрової діяльності вимогам законодавства; оптимізація інформаційного забезпечення кадрової складової в прийнятті рішень, що прискорить прийняття рішень та підвищить їх якість.

Відповідальні за маркетингові дослідження робітники в сучасних умовах глобалізації економічних процесів та переміщенні більшості інформаційних процесів в інтернет-простір змушені вивчати принципово нові для багатьох з них елементи діяльності. На сьогодні більшість рекламної та пошукової діяльності здійснюється через сайти організацій, відгуки клієнтів також розміщуються не в книгах скарг та пропозицій, а у відгуках та тематичних блогах. Це формує оновлений зміст маркетингової діяльності – здатність першими знаходити вигідні пропозиції для організації та здатність формувати в інтернет-просторі сприятливий імідж організації. Для досягнення першого результату потрібно, на наш погляд, навчати маркетолога цій роботі, досліджувати його здатність та бажання працювати в інтернет-просторі. Виходячи з цього, маркетолог повинен володіти навичками розміщення та пошуку інформації, що відрізняється від виконання тих самих операцій з друкованими джерелами або «вживу». Його розвиток пропонуємо спрямувати на вивчення цих відмінностей та на розвиток здатності подати інформацію відповідно до місця розміщення (тобто, по-різному).

Для досягнення другого результату – оперативного пошуку в мережі необхідних елементів – пропонуємо забезпечити первинний розвиток за рахунок тренінгових курсів (для розуміння початкового спрямування уваги) з подальшим постійним саморозвитком. Причиною цього є впровадження постійних змін більшістю пошукових систем. Тобто, отримані поточні навички ефективного пошуку через півроку-рік застарівають та стають малоефективними. Так само і подання інформації про організацію в інтернет-просторі після кожної зміни в принципах роботи пошукової системи потребує швидкого оновлення у відповідності з новими принципами пошуку. Керівництво організації повинно розуміти, що для цього робітник змушений обробляти значні масиви інформації, в тому числі з робочого місця.

Крім того, маркетолог повинен розуміти всі потреби організації щодо ресурсів зовнішнього середовища (для більш ефективного здійснення пошуку), та розумітися на всіх особливостях та перевагах продукції та послуг самої організації (щоб мати змогу максимально вигідно представити їх для споживача).

Очікуваними результатами розвитку маркетологів повинні стати: скорочення витрат організації на отримання ресурсів, залучення оптимальних партнерів, збільшення обсягів реалізації продукції та послуг за рахунок кращого прояву організації в пошукових системах.

Розвиток інших груп персоналу є більш-менш стандартним. Однак пропонуємо додати внутрішнє навчання керівників підрозділів та провідних фахівців щодо здатності надавати інформацію іншим працівникам організації. Сучасне управління відрізняється тим, що обсяги інформаційних потоків стають більшими. Від того, наскільки швидко в потрібній формі інформація надходить до її споживача (для подальшого формування рішень, дій), настільки організація отримує результат. Тому кожен робітник повинен вміти подати своєчасно саме ту інформацію, якої потребує опонент. Тобто, в організації необхідно впроваджувати певні внутрішні стандарти систематизації інформації, форми її надання, та навчити персонал дотримуватись сформуованих вимог.

Це сформує більш аналітичне мислення в кожного працівника та допоможе йому бачити значущість своєї діяльності; забезпечить кожне рішення своєчасною інформацією; скоротить час на прийняття управлінських рішень; покращить зміст інформації, що отримує зовнішнє середовище про організацію тощо.

Додатково для організації або підрозділу, що зайнятий в сфері послуг (наданні сервісних послуг), потрібно

здійснювати розвиток персоналу на предмет спілкування з клієнтами. Якщо раніш це більшою мірою було особисте спілкування або телефонне, то на даний час його вагома частина також переходить в інтернет-простір, в переписку, в чати, блоги тощо. Крім того, провідних фахівців компаній вивчають на їх особистих сторінках соціальних мереж. Це призводить до того, що кожен робітник може випадково створити як позитивний, так і негативний імідж організації. Тому розвиток персоналу повинен на сьогодні включати і розвиток культури поведіння в інтернет-просторі всіх без винятку працівників організації (умовно можемо це назвати впровадженням дрес-коду в інтернеті).

Результатом повинна стати відсутність кризових станів організації з причини не коректного поведіння персоналу з клієнтами або з причин виникнення проблемних ситуацій, спровокованих думкою або висловлюваннями робітників.

Висновки. В разі виникнення кризового стану організації або проблемних ситуацій в її зовнішньому середовищі, особливо при дефіциті коштів та інших ресурсів, процес розвитку персоналу стає одним з можливих чинників виводу організації з кризи, чинником підтримки розвитку бізнеса. Тому організації необхідно за цих умов здійснювати парадоксальні на погляд окремих керівників дії – посилити активність процесів розвитку персоналу, особливо звертаючи увагу на потрібні категорії (групи працівників).

Найбільш важливим в цих умовах стає розвиток керівного персоналу організації, кадрової та маркетингової служби та розвиток навичок всього персоналу взаємодії з інтернет-простором. Результатом такого розвитку очікувано стане швидка реакція на кризові явища, суттєве їх скорочення та вихід організації на ведучі ролі на ринку.

Список використаних джерел:

1. Збрицька Т.П., Савченко Г.О., Татаревська М.С. Управління розвитком персоналу : Навчальний посібник. За заг. ред. М.С. Татаревської. Одеса : Атлант, 2013. 427 с.
2. Марк А. Оцінка персоналу : Навчальний посібник. Київ : Вільямс, 2007. 432 с.
3. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : Навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2002. 351 с.
4. Винничук Р.О. Особливості розвитку персоналу в організаціях індустрії туризму. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2013. N769: *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. С. 19–26.
5. Лазоренко Л.В. Особливості розвитку персоналу підприємств в галузі зв'язку. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 3. С. 62–68.

References:

1. Zbricka T.P., Savchenko G.O., Tatarevska M.S. (2013) *Upravlinnya rozvitkom personalu: navchal'nij posibnik* [Personnel Development Management: a training manual]. Za zag. red. M.S. Tatarevs'koi. Atlant, Odesa. 427 p.
2. Mark A. (2007) *Ocinka personalu: navchal'nij posibnik* [Personnel assessment : a training manual]. Vilyams, Kyiv. 432 p.
3. Savchenko V.A. (2002) *Upravlinnya rozvitkom personalu: navchal'nij posibnik* [Personnel Development Management: a training manual]. KNEU, Kyiv. 351 p.
4. Vinnichuk R.O. (2013) *Osoblivosti rozvitku personalu v organizacijah industrii turizmu* [Peculiarities of personnel in organizations of tourism]. *Visnik Nacional'nogo universitetu «L'vivs'ka politekhnika»*, no. 769, pp. 19–26.
5. Lazorenko L.V. (2016) *Osoblivosti rozvitku personalu pidpriemstv v galuzi zvyazku* [Features of development of personnel in enterprises of connection]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, no. 3, pp. 62–68.

E-mail: 3zk@ukr.net

УДК 330.48

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.9>

Коротун О.П.

старший викладач кафедри маркетингу,
Національний університет водного господарства
та природокористування

ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ КРАЇНИ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті на основі чинних стратегічних документів розвитку туристичної галузі країни, запропоновано підхід щодо оцінювання стратегічних орієнтирів розвитку туристичної галузі країни в період економічної невизначеності, який включає реальну ситуацію галузі в конкретний період, вплив зовнішніх факторів на неї, виявлення можливих проблеми та шляхи їх подолання у конкретний період. Такий підхід дозволив визначити розбіжності між задекларованими завданнями у стратегічних документах і реальною потребою в період непередбачуваності та запропонувати обґрунтовані зміни. Доведено, що туристична галузь країни перебуває у кризовому стані, спричиненому попередніми кризами (структурною, борговою, фінансовою, геополітичною), а коронавірусна криза стала додатковим каталізатором невизначеності. Завдяки такому підходу стає можливим не лише оцінити стан розвитку туристичної галузі на певному етапі, а й сформувати базу даних для прогнозу можливих змін, скоротити терміни протікання економічних циклів і розробити ефективну стратегію розвитку туристичної галузі країни.

Ключові слова: стратегія, орієнтири, туризм, туристична галузь, розвиток, економічна політика, криза, невизначеність.

ASSESSMENT OF STRATEGIC GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S TOURISM INDUSTRY DURING THE PERIOD OF ECONOMIC INSTABILITY

Korotun Olha

National University of Water and Environmental Engineering

Today, it is extremely difficult for government entities, scientists, tourism experts and other stakeholders to assess the real state of the tourism industry in Ukraine. Such difficulties in conducting the assessment are related to the economic and political crises in the Ukrainian economy since independence and to this day. The article, based on the current strategic documents for the development of the tourism industry, offers an approach to assessing the strategic goals of the tourism industry in the period of economic uncertainty, which includes the real situation in the industry, the impact of external factors, identifying possible problems and ways to overcome them in specific period. The purpose of the study is to summarize the strategic documents for the development of the country's tourism industry, assess its real potential and determine strategic guidelines for tourism development. Research methods – in the process of research, the following methods were used: generalization, tabular, graphical, comparison. In Ukraine, due to the crisis, we have the following situation: the lack of an effective system of public administration in the industry; lack of effective management and specialists in the public tourism sector; imperfect legal framework, namely: non-compliance with modern requirements of the Law "On Tourism", imperfection of the provisions of the Tax Code; lack of an effective mechanism for attracting investment in the country's tourism industry; lack of an integrated approach to the development of the tourism industry, in particular: the lack of a comprehensive approach that would meet the current external challenges of the industry development strategy. Today, important strategic documents in Ukraine are the following: Strategy for the development of tourism and resorts for the period up to 2026; "Roadmap for competitive development of tourism in Ukraine"; "COVID-19 pandemic and its consequences in the field of tourism in Ukraine". Substantiation of problems according to strategic documents proves that the situation is extremely difficult, and external challenges are fast-changing and unpredictable, as in three years we had to change twice the approved strategy for tourism and resorts for the period up to 2026. We believe that today's crisis is an opportunity for the Ukrainian tourism industry to develop new approaches to the tourism policy of the state and the management of the tourism industry. The rationale for this is the following arguments: 1) the implementation of significant innovative breakthroughs with the help of foreign partners; 2) implementation of large financial support (investments) in the tourism industry of the country. Due to the constant partnership support, the terms of economic cycles are being shortened. This phenomenon is called market instability, ie an environment of aggression, unpredictability and chaos. The presented work can be used as a theoretical basis for further research on the formation of a strategy for the development of the tourism industry.

Keywords: strategy, benchmarks, tourism, tourism industry, development, economic policy, crisis, uncertainty.

Постановка проблеми. Сьогодні суб'єктам управління, науковцям, експертам у сфері туризму та іншим зацікавленим сторонам надзвичайно складно оцінити реальний стан туристичної галузі в Україні. Такі труднощі у проведенні оцінювання пов'язані із економічними і політичними кризами в українській економіці періоду незалежності і по цей час. Як відомо, починаючи з 1991 року і дотепер національна економіка зазнала чотири суттєвих кризи: структурну, боргову, вплив світової фінансової кризи і геополітичну. Згідно з офіційною статистикою, частка туризму в загальній економіці України становить приблизно 3–4% ВВП. Це мізерний показник відносно міжнародного середнього, який становить 10%. Через такий низький внесок у ВВП країни туризм не бере участі у формуванні економічної політики на національному рівні. За аналізований період на туристичну галузь країни припала геополітична криза, пов'язана з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей. Наслідки цієї кризи суттєво вплинули на розвиток туризму в країні, зокрема: зменшення в'їзного туристичного потоку, негативно вплинули на структуру туризму та реалізацію туристичних можливостей країни на внутрішньому і зовнішньому туристичному ринку; вдвічі зменшилася кількість іноземних туристів; Україна втратила популярність як туристичний напрям, оскільки у потенційних туристів є пересторога приїздити в країну де триває війна. Глобальна криза, спричинена пандемією коронавірусу COVID-19. Наслідки такої кризи відчувають усі світові економіки, але туристична індустрія потерпає найбільше. Криза, спричинена пандемією коронавірусу COVID-19 докорінно змінила туристичну галузь у всьому світі [3].

Всесвітня туристична організація ООН, ЮНВТО провели власні розрахунки з допомогою внутрішніх експертів, які визначили, що частка туризму в загальній економіці України знаходиться на рівні близько 9% ВВП України [3]. Отже, зазначене дає підстави стверджувати, що туристична галузь країни має суттєве значення для національної економіки, а туризм має бути включений до формування економічної політики на національному рівні, як пріоритетна галузь. У такому разі потрібно на державному рівні провести якісні трансформації у вигляді стратегії розвитку туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем функціонування і розвитку туристичної галузі країни займалися багато українських вчених, проте, серед напрацювань науковців є недостатньо обґрунтованими заходи щодо розвитку туризму в Україні з огляду на кризові процеси, які пов'язані з коронавірусною кризою. Тому, дане дослідження ґрунтується на чинних стратегічних документах, рекомендаціях зарубіжних і вітчизняних експертів та інших зацікавлених сторін у сфері туризму.

Постановка завдання: на основі стратегічних документів розвитку туристичної галузі країни оцінити її реальні можливості і визначити стратегічні орієнтири розвитку туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи ситуацію, що склалась в Україні через кризи маємо таку ситуацію: відсутність дієвої системи органів державного управління галуззю; відсутність ефективного менеджменту та фахівців в державному

туристичному секторі; недосконалу нормативно-правову базу, а саме: невідповідність сучасним вимогам ЗУ «Про туризм», недосконалість положень Податкового кодексу; відсутність ефективного механізму залучення інвестицій в туристичну галузь країни; відсутність комплексного підходу до розвитку туристичної галузі, зокрема: відсутність комплексної стратегії розвитку галузі яка б відповідала сучасним зовнішнім викликам.

На основі існуючих проблем, які потребують нагального вирішення в туристичній галузі та офіційної інформації щодо стратегічних пріоритетів в туристичній галузі країни [1–3] подамо характеристику інституційних, законодавчих і стратегічних завдань.

Щодо інституційних, то згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 4 грудня 2019 р. № 995 виключено виключити такі позиції як «Мінкультури» і «Мінмолодьспорт» і доповнено такими пропозиціями: Державне агентство з питань мистецтв, Державне агентство з питань мистецької освіти, Державне агентство розвитку молоді та громадянського суспільства, Державне агентство спорту, Державне агентство розвитку туризму, Державна інспекція культурної спадщини, Державна служба охорони культурної спадщини [4].

Експертна рада з питань туризму при профільному Комітеті ВР України створена згідно наказу ДАРТ «Про утворення Експертної ради з питань розвитку туризму і курортів в Україні при ДАРТ» [5].

Блок законодавчої складової на сьогодні не виконано у повному обсязі, а стратегічна – схвалено лише Стратегію розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [1]. Згідно діючої стратегії означає, що загальна конкурентоспроможність сектора туризму в Україні має досягати рівнів, аналогічних показникам сусідніх країн, тобто впродовж 5–7 років Україна має посісти 40-е місце у світі.

Показним моментом в стратегії є те, що при розрахунку контрольних показників – за вихідні дані взято показники 2015 року. Проте станом на 2019 рік ситуація докорінно змінилась, тому очікувані результати, задекларовані у стратегії не можливо реалізувати. Постає питання: як діяти у такій ситуації?

На сьогодні важливими стратегічними документами в Україні є такі: Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [1]; «Дорожня карта конкурентоспроможного розвитку сфери туризму в Україні» [2]; «Пандемія COVID-19 і її наслідки у сфері туризму в Україні» [3].

На основі ситуації в туристичній галузі країни і експертних даних (стратегічні документи), здійснимо оцінку поточних тенденцій за період з 2017 р. (затвердження стратегії) до 2020 р. (внесення змін і коректив, розроблених аналітично-дослідницькою організацією Hotel & Destination Consulting (HDC) за підтримки ЄБРР і EU Business) з метою побудови сценаріїв подальшого розвитку подій у сфері туризму.

Обґрунтування проблем згідно стратегічних документів [1–3] доводять, що ситуація є вкрай важкою, а зовнішні виклики – швидкозмінними і непередбачуваними, оскільки за три роки доводилось два раз змінювати затверджену стратегію розвитку туризму та курортів на період до 2026 року.

Проте, незважаючи на кризу, суб'єкти управління у сфері туризму разом із зацікавленими у розвитку

туризму сторонами, зуміли створити план для подолання розбіжностей між поточною ситуацією та стратегічними цілями країни і здійснювати способи розкриття туристичного потенціалу країни, а також у 2020 році оновити його для забезпечення їх актуальності в часи поширення пандемії COVID-19.

На основі проведеного дослідження [1–3] стає можливим виокремити стратегічні рамки розвитку туризму в Україні. Відмітимо, що такі рамки передбачають впровадження передових міжнародних практик для певних операцій в туристичних організаціях, а загальна стратегія розвитку адаптована відповідно до специфіки українського туристичного продукту та теперішнього стану туристичної галузі країни. Але стратегічні рамки повинні включати чинники зовнішнього середовища, тому важливо використовувати достовірну інформацію і правильність припущень щодо зовнішніх умов, на яких базуються ці стратегічні рамки (рис. 1).

Стратегічні рамки розвитку туризму в Україні, згідно з дорожньою картою, включають чотири великих етапи (рис. 2).

Отже, згідно із запропонованою стратегією, довгострокові процеси здійснюються на етапах 2, 3 і 4 розвитку туристичної галузі України. На початку таких процесів передбачається, що [2]: основні інституційні рамки встановлено та налаштовано для потреб процесів подальшого розвитку; первинна маркетингова кампанія підвищила рівень обізнаності на ринку та значною мірою покращила імідж української туристичної галузі; перший набір пакетів туристичних продуктів України рекламуються на вибраних ринках.

Зазначені вище заходи дозволяють досягти таких результатів [2]: зміцнення управлінського потенціалу української туристичної галузі; підвищення інтересу підприємців в роботі в туристичній галузі; підвищення потенціалу прямих іноземних інвестицій в українському туризмі; розширення зацікавленості та обговорення позиції для фінансової підтримки від міжнародних донорських організацій.

Таким чином, дорожня карта розвитку туризму в Україні мала на меті визначити перспективні ринки та конкурентоспроможні туристичні продукти і також забезпечити реалізацію цільового плану дій строком на 3 роки.

Криза яка суттєво гальмує усі задекларовані етапи у дорожній карті розвитку туризму – це пандемія COVID-19. Тому до цільового плану дій сфері розвитку туризму необхідно внести такі корективи [6]: створити систему захисту прав споживачів туристичних послуг у разі невиконання туроператором взятих на себе договірних зобов'язань, зокрема під час настання епідемії та/або запровадження карантинів в окремих країнах та їх регіонах; мати пакет заходів підтримки суб'єктів туристичної діяльності, що надають послуги на туристичне обслуговування, спрямовані на захист від банкрутств та стабілізацію роботи у разі настання форс-мажорних обставин; створити систему забезпечення безпеки туристів в Україні; створити єдиний туристичний портал України; здійснити оцінку туристичного потенціалу регіонів України.

Враховуючи таку ситуацію, є гостра потреба в перегляді ключових положень Дорожньої карти задля забезпечення їх актуальності в кризовий період панде-

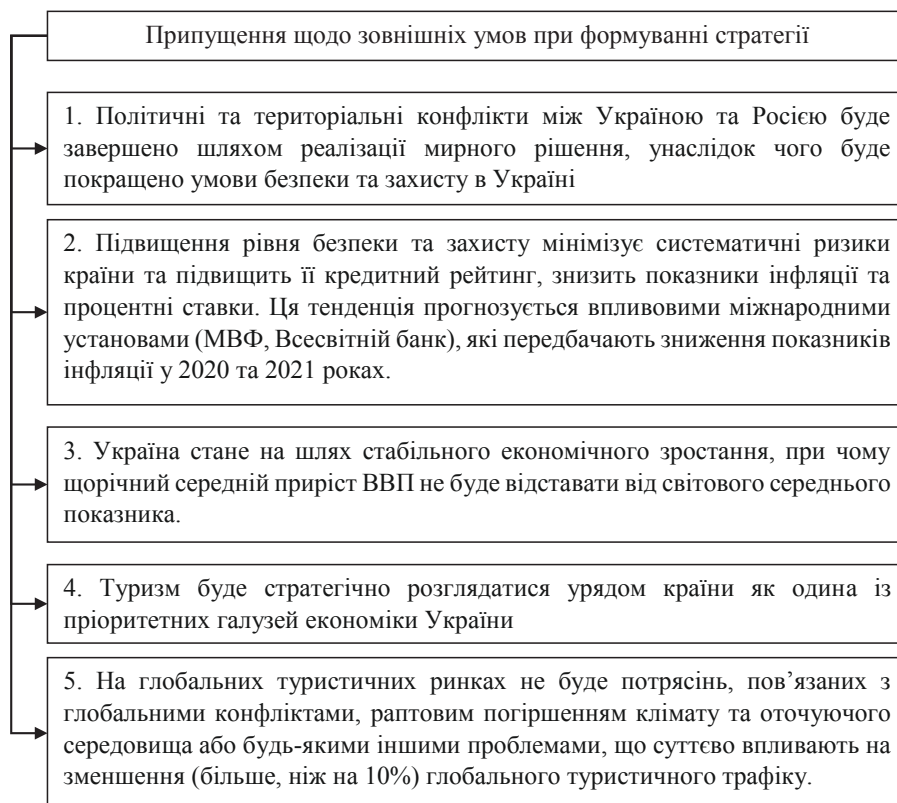


Рис. 1. Врахування зовнішніх умов при формуванні стратегії

Джерело: розроблено автором на основі [2]

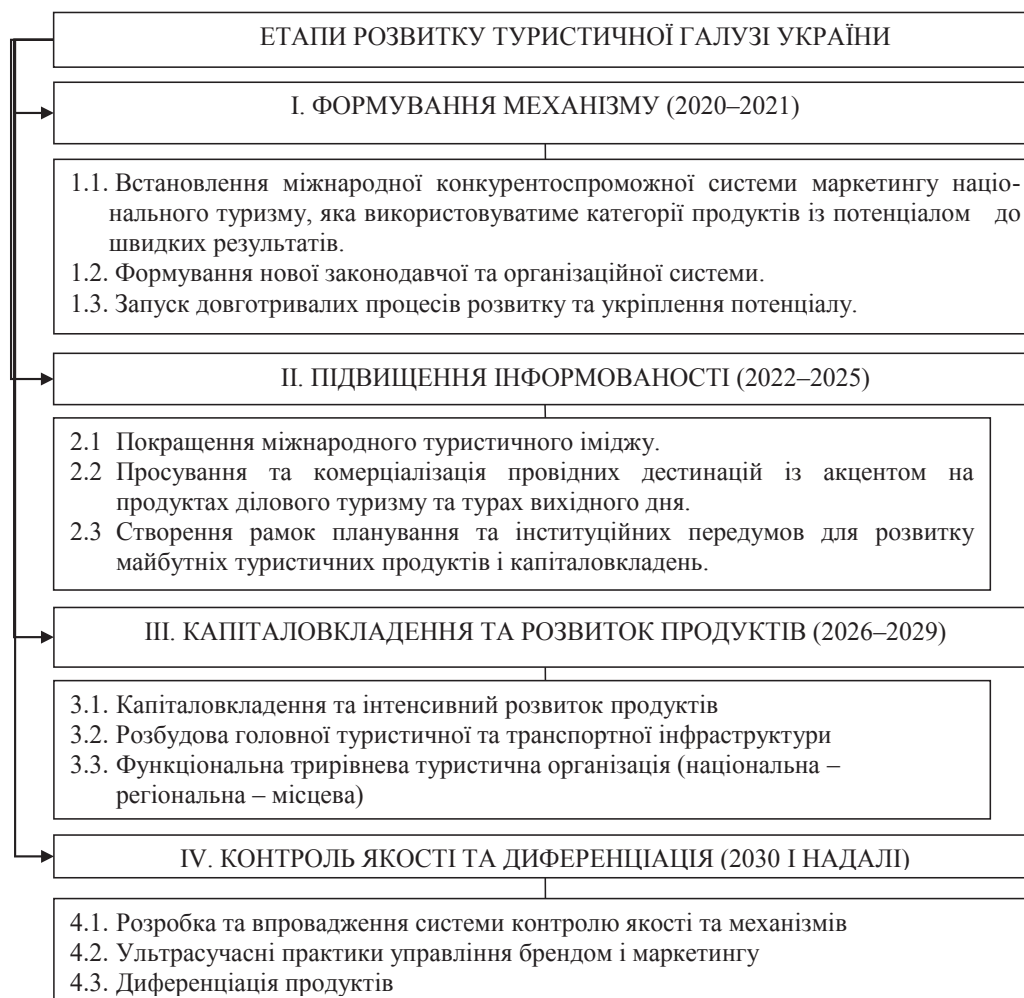


Рис. 2. Дорожня карта розвитку туризму в Україні

Джерело: розроблено автором на основі даних [2]

мії COVID-19. Треба додати, що Дорожня карта розвитку туризму розроблялася за умов стабільного економічного та соціального зростання у світі і найвищого зростання міжнародного туризму в історії – 2013 року. Тому, за сприяння міжнародних організацій і ЄБРР в рамках ініціативи Європейського Союзу профінансовано зміни до дорожньої карти розвитку туризму в Україні. Враховуючи зазначені обставини і дестабілізацію у світі, зовнішні наслідки докорінно змінилися і потребують реорганізації передбачених у вищевказаній Дорожній карті етапів і заходів.

Зміни стосуються двох позицій елементів дорожньої карти: етапів розвитку туризму, оскільки етап може тривати до врегулювання кризи шляхом винаходу, вироблення та розповсюдження вакцини, що за прогнозами має здійснитися у 2021 р.; порядку їх реалізації.

Нові етапи розвитку туризму в Україні подано на рис. 3.

На основі змінених позицій у Дорожній карті бачимо, що ключова увага у 2020 році приділена мінімізації наслідків пандемії COVID-19 у сфері туризму.

З приведеної порівняльної характеристики «Дорожньої карти конкурентоспроможного розвитку сфери туризму в Україні» затвердженої у 2019 році і вне-

сеними до неї змінами у 2020 році, можна сказати, що: пріоритет України в даній ситуації – збереження внутрішнього туризму і вхідного пасажиропотоку на такому ж рівні, шляхом переорієнтації вагової частини вихідного трафіку на дестинації в межах України; пріоритет країни після завершення кризи, пов’язаної з пандемією COVID-19 – підвищення туристичного попиту України на міжнародній арені, але з незначним відставанням у термінах реалізації; суттєві відмінності в Дорожній карті (2021–2023 рр.) стосуються етапу підвищення інформованості. Цифрова трансформація й онлайн-присутність будуть забезпечувати необхідність надання інформації споживачам; організація туризму буде базуватися на організації віртуальних рішень і дистанційної роботи, а також на проведенні освітніх програм; часові проміжки реалізації етапів Дорожньої карти надають органам влади України у сфері туризму час для ухвалення рішень упродовж наступних двох років.

Отже, як в Україні, так і в усьому світі головними завданнями суб’єктів управління туристичною галуззю та інших стейкхолдерів у ситуації коронавірусної кризи є: визнати туристичну галузь пріоритетною, довівши реальний економічний внесок туризму в національну економіку, а також можливі наслідки неналеж-

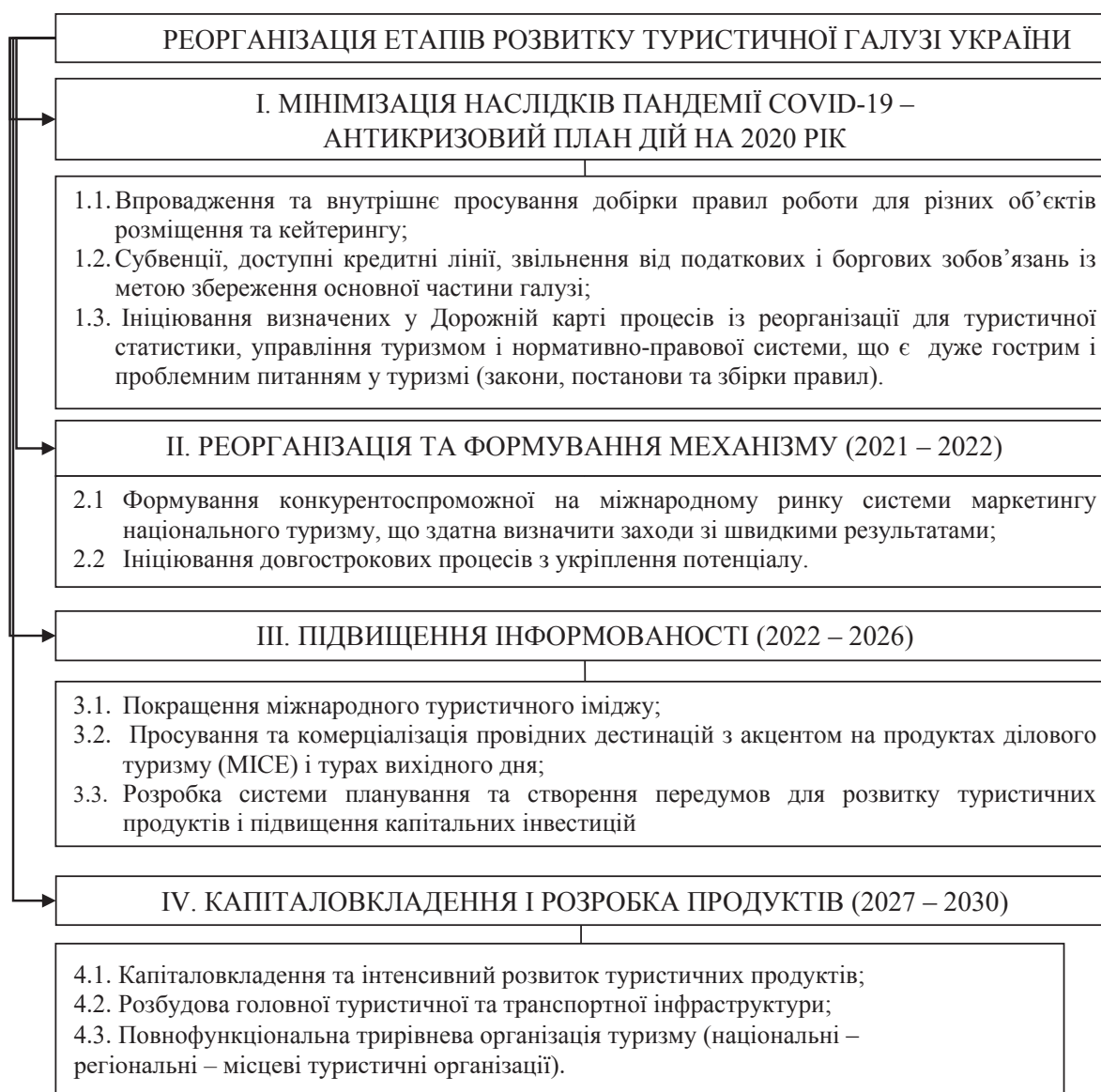


Рис. 3. Зміна позицій елементів Дорожньої карти за етапами і порядком їх реалізації

Джерело: розроблено автором на основі джерел [3]

ного вирішення цієї ситуації; оцінити масштаби кризових процесів і визначити потребу у наданні підтримки туристичній галузі протягом другого кварталу 2020 р. (експертами зазначено, що галузь має продемонструвати свій потенціал внутрішнього попиту на туризм і свою здатність до відновлення – це й слугуватиме каталізатором її здатності залишитися конкурентною в майбутньому, а в такому разі вона варта збереження); надання підтримки у вигляді відтермінування сплати податкових і боргових зобов'язань у межах максимальних можливостей України з урахуванням об'єктивних обмежень бюджету та відповідно до доступності кредитного потенціалу країни; через швидкозмінну динаміку у ситуації з COVID-19, розробити шаблон інформаційної інфраструктури та заходів з адресного поширення даних серед підприємств у туристичній галузі, а також рекламних пропозицій на ринку; створити Координаційну раду донорських організацій у сфері туризму України. До її складу включити осно-

вних гравців на туристичному ринку, а саме: Представництво ЄС в Україні та ініціатива EU4Business, міжнародні фінансові установи, двосторонні донорські організації, програми надання технічної допомоги, програма USAID «Конкурентна економіка України», програми DOBRE, DAI-СХІД, GIZ, посольства іноземних держав, Український культурний фонд тощо.

З огляду на вищевикладене бачимо, що криза демонструє готовність до консолідації представників бізнесу, яка сприяє кращій самоорганізації туристичної галузі. Це дозволить сформувати єдину позицію на відстоювання права отримати від Уряду України розширену підтримку.

Отже, кризові явища в економіці відбуваються циклічно і є неминучими і завданням суб'єктів державного регулювання стоїть зменшити їх глибину і скоротити строки. Згідно з класичною економічною теорією економічний цикл поділяється на чотири фази: криза, депресія, поживлення та піднесення

(пік) [7, с. 12]. У випадку з ситуацією в українському туризмі і коронавірусною кризою – це депресія економічного циклу. Також, економісти поділяють ці цикли за тривалістю на малі, великі і середні. Проблемою є визначення тривалості будь-якої з фаз кризи, оскільки вона триває. Повною мірою оцінити її можна буде по закінченню.

Ми вважаємо, що сьогоднішня криза – це можливість для української туристичної галузі виробити нові підходи щодо туристичної політики держави і управління туристичною галуззю. Обґрунтуванням сказаного є такі аргументи: 1) здійснення значних інноваційних проривів за допомогою зарубіжних партнерів; 2) здійснення великої фінансової підтримки (інвестицій) в туристичну галузь країни. Через постійну партнерську підтримку відслідковується скорочення термінів протікання економічних циклів. Таке явище називається ринковою нестабільністю, тобто середовищем агресивності, непередбачуваності і хаотичності.

Якщо говорити тільки про нову коронавірусну кризу для українського туризму, то вона розгортається на фоні «старих» криз – структурної, боргової, фінан-

сової, геополітичної. Отже, туристична галузь країни перебуває у кризовому стані, спричиненому попередніми кризами, а коронавірусна – стала додатковим катализатором невизначеності.

Висновок. Виходячи із оцінки, завдань і стратегічних орієнтирів розвитку туристичної галузі країни зроблених суб'єктами управління галузі за підтримки зарубіжних експертів і партнерів з розвитку бізнесу у світі, запропоновано підхід щодо оцінювання стратегічних орієнтирів розвитку туристичної галузі країни в період економічної невизначеності. Даний підхід ґрунтується на оцінці стратегічних документів і визначенні впливу зовнішніх факторів на реалізацію кожного з них у конкретний період. Це дало змогу визначити розбіжності між задекларованими завданнями і сформулювати заходи щодо реальних потреб в період непередбачуваності. Завдяки такому підходу стає можливим не лише оцінити стан розвитку туристичної галузі на певному етапі, а й сформулювати базу даних для прогнозу можливих змін, скоротити терміни протікання економічних циклів і розробити ефективну стратегію розвитку туристичної галузі країни.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: Розпорядження КМУ № 168-р від 16 березня 2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80#Text>. (дата звернення: 09.09.2020).
2. Дорожня карта конкурентоспроможного розвитку сфери туризму в Україні. URL: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-Ukraine-Report-UKR.pdf> (дата звернення: 11.09.2020).
3. Спеціальний звіт «Пандемія COVID-19 і її наслідки у сфері туризму в Україні». URL: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>. (дата звернення: 15.10.2020).
4. Питання утворення деяких центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 4 грудня 2019 р. № 995. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995-2019-%D0%BF#Text>. (дата звернення: 29.10.2020).
5. Наказ ДАРТ «Про утворення Експертної ради з питань розвитку туризму і курортів в Україні при ДАРТ». URL: <https://mkip.gov.ua/files/pdf/doc02686820200821064113.pdf>. (дата звернення: 29.10.2020).
6. Добровільний національний огляд щодо Цілей сталого розвитку в Україні. URL: <https://mof.gov.ua/storage/files.pdf>. (дата звернення: 29.10.2020).
7. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису. *Вопросы экономики*. 2009. № 2. С. 4–23.
8. Коротун О.П. Міжнародні критерії ефективності туристичної діяльності. *Міжнародне та державне регулювання туристичної діяльності. Інформаційна культура в сучасному світі* : матер. наук. семінару / за ред. проф. Гуткевич С.О. Київ, 2015. С. 114–116.
9. Коротун О.П. Стратегія економічного розвитку ринку туристичних послуг. *Стратегія розвитку: інвестиційний вимір* : матер. наук. семінару. Київ : НУХТ, 2016. Вип. 11. Ч. 1. С. 91–94.
10. Коротун С.І., Коротун О.П. Стратегічне управління та стратегія розвитку туризму в регіоні. *Забутий континент. Штетлі Волині. Історія, культура, особистості, перспективи розвитку туризму* : матер. міжнар. наук.-практ. конф., м. Рівне, 20 березня 2015 р. Рівне, 2015. С. 39–43.

References:

1. Pro skhvalennya Stratehiiy rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku: Rozporyadzhennya KМУ № 168-r vid 16 bereznya 2017 r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80#Text> (accessed 09 September 2020).
2. Dorozhnyya karta konkurentospromozhnoho rozvytku sfery turyzmu v Ukrayini. Available at: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-Ukraine-Report-UKR.pdf> (accessed 11 September 2020).
3. Spetsial'nyy zvit «Pandemiya COVID-19 i jj naslidky u sferi turyzmu v Ukrayini». Available at: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>. (accessed 15 October 2020).
4. Pytannya utvorennya deyakykh tsentral'nykh orhaniv vykonavchoyi vlady : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 4 hrudnya 2019 r. № 995. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995-2019-%D0%BF#Text> (accessed 29 October 2020).
5. Nakaz DART «Pro utvorennya Ekspertnoyi rady z pytan' rozvytku turyzmu i kurortiv v Ukrayini pry DART». Available at: <https://mkip.gov.ua/files/pdf/doc02686820200821064113.pdf>. (accessed 29 October 2020).
6. Dobrovil'nyy natsional'nyy ohlyad shchodo tsiley staloho rozvytku v Ukrayini. Available at: <https://mof.gov.ua/storage/files.pdf> (accessed 29 October 2020).

7. Mau V. (2009) Drama 2008 hoda: ot ekonomycheskoho chuda k ekonomycheskomu kryzysu. *Voprosy ekonomyky*, no. 2, pp. 4–23.
8. Korotun O.P. (2015) Mizhnarodni kryteriyi efektyvnosti turystychnoyi diyalnosti. Mizhnarodne ta derzhavne rehulyuvannya turystychnoyi diyalnosti. *Informatsiyna kultura v suchasnomu sviti: mater. nauk. seminaru / za red. prof. Gutkevych S.O.* Kyiv. Pp. 114–116.
9. Korotun O.P. (2016) Stratehiya ekonomichnoho rozvytku rynku turystychnykh posluh. *Stratehiya rozvytku: investytsiynuu vymir: mater. nauk. seminaru.* Kyiv: NUKHT, vyp.11. Ch. 1, pp. 91–94.
10. Korotun S.I., Korotun O.P. (2015) Stratehichne upravlinnya ta stratehiya rozvytku turyzmu v rehioni. *Zabutyy kontynent. Shtetli Volyni. Istoriya, kultura, osobystosti, perspektyvy rozvytku turyzmu: mater. mizhnar. nauk.-prakt. konf., m. Rivne, 20 bereznya 2015 r.* Rivne, pp. 39–43.

E-mail: o.p.korotun@mivm.edu.ua

УДК 339.13.339.378

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.10>

Круглова О.А.

кандидат економічних наук,
професор кафедри економіки та управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Кетова Т.Б.

аспірантка,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ВЛАСНИХ ТОРГОВИХ МАРОК ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

У статті подано результати дослідження зовнішніх загроз і можливостей розвитку власних торгових марок. Для оцінювання перспектив розробки і впровадження власних торгових марок у практику діяльності підприємств торгівлі застосовано методіку PEST-аналізу. У ході аналізу використано показники, що відображають політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники. Для визначення характеру впливу макросередовища на розвиток власних торгових марок використано показники легкості ведення бізнесу, захищеності власних торгових марок, динаміки інфляції, доходів населення, змін у структурі витрат населення, ставлення до власних торгових марок, активності населення щодо користування інтернетом та впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах торгівлі. У результаті проведеного дослідження зроблено висновок про сприятливість зовнішнього середовища для впровадження у практику діяльності підприємств торгівлі власних торгових марок.

Ключові слова: власна торгова марка, торгівля, підприємство, зовнішні чинники, PEST-аналіз.

EXTERNAL FACTORS OF TRADE ENTERPRISE PRIVATE LABELS DEVELOPMENT

Kruhlova Olena, Ketova Tetiana

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

Formation and development of private labels of trade enterprises requires research of external environment factors and determination of peculiarities of their influence for management decisions for their long-term development. The purpose of the article is to investigate the factors of the external environment and evaluate the preconditions for the development of private labels of trade enterprises. To achieve the goal, the existing approaches to grouping factors of influence on the activity of the enterprise are given, indicators are substantiated and the research of opportunities and threats of the external environment regarding the development of private labels is carried out. To evaluate the preconditions for the development of private labels, the PEST analysis methodology is observed, according to which the factors of influence are represented by a set of political, economic, social and technological factors of influence. To establish indicators that reflect the factors of influence, the method of content analysis was used, according to the results of which the indicators of ease of doing business and protection of private labels were used to investigate the impact of political factors; economic factors – the dynamics of inflation and incomes of the population; social factors – changes in the structure of expenditures of the population, attitude to their private labels; technological – activity of the population regarding the use of the Internet and the introduction of information and communication technologies at trade enterprises. The study of the nature of the influence of macro-industry allowed to

conclude that political, economic, social and technological factors will mostly contribute to the development of their private labels, which is confirmed by measures of deregulation of the consumer goods market, protection of rights to its own brand and its use, inflation processes and low incomes of the population, a significant share of consumer spending as part of the total expenditures of the population, the introduction of information and communication technologies in the practice of enterprises. Further research in this area is related to the diagnosis of the level of readiness of trade enterprises to implement the strategy of their private labels in the practice of activity.

Keywords: private label, trade, enterprise, external factors, PEST Analysis.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування і довгостроковий розвиток торговельного підприємства визначаються його здатністю своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, умінням швидко адаптуватися до них. Усвідомлення цих обставин обумовлює окреме дослідження чинників зовнішнього середовища, що впливають на функціонування та розвиток власних торгових марок (ВТМ), які впроваджують підприємства торгівлі. Оскільки зовнішнє середовище впливає на рішення щодо ВТМ на всіх етапах управління ними, важливо визначити характер і ступінь впливу вагомих чинників, урахування яких має суттєве значення для прийняття управлінських рішень щодо розвитку власних торгових марок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика дослідження впливу чинників зовнішнього середовища підприємства є широкою. У наукових працях розглянуто питання сутності, класифікації й деталізації чинників впливу (М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [1], Ф. Котлер [2], Д. Джоббер [3], Д.Р. Леманн, Р.С. Вінер [4], А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова [5], М. Леві [6]), чинники, які дозволяють роздільним мережам успішно розвивати ВТМ у протистоянні торговельним маркам виробників (М. Леві [6], С.О. Старов [7]). Проте питання визначення чинників, що впливають на розвиток власних торгових марок, розглянуто в науковій літературі неповною мірою, що доводить актуальність досліджень у цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження чинників зовнішнього середовища та оцінювання передумов розвитку власних торгових марок підприємств торгівлі. Для досягнення мети вирішено такі завдання: охарактеризовано існуючі підходи до групування чинників впливу на діяльність підприємства, досліджено можливості й загрози зовнішнього середовища щодо розвитку власних торгових марок.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій економічній літературі зовнішнє середовище розглядається як складна багаторівнева система елементів, які перебувають за межами підприємства та по-різному впливають на його діяльність [1; 3]. Ф. Емері та Е. Тріст [8], будучи одними з перших, хто досліджували невизначеність зовнішнього середовища підприємства, визначили такі його типи: спокійне зовнішнє середовище, що не потребує помітних змін у діяльності організації; спокійне, але сконцентроване середовище, яке потребує зосередженості організації на визначенні змін і розробці адекватних стратегічних дій; динамічне, сконцентроване середовище, в якому організація має досліджувати конкурентні зусилля суперників і точно та швидко діяти на випередження; турбулентне середовище, що характеризується складністю численних взаємозв'язків, які не піддаються прогнозуванню. Р. Дункан [9, с. 45] розглядав два типи зовнішнього середовища, що визначаються кількістю чинників середовища та схожістю їх

впливу: просте середовище характеризується невеликою кількістю подібних чинників; складне середовище утворюють багато різноманітних чинників. Особливістю цих підходів є врахування якісних ознак, згідно з якими характер зовнішнього середовища визначається на основі експертної оцінки, яка має значний рівень суб'єктивізму. Д.Р. Леманн і Р.С. Вінер чинниками, що впливають на товар, визнали розвиток інтернет-технологій та технологій обробки інформації, підвищення рейтингу торгових марок, зміни балансу сил у каналах розподілу між виробничими та торговими компаніями на користь останніх, зростання важливості програм з утримання споживачів, посилення конкуренції у глобальному масштабі [4, с. 39–41].

Незважаючи на різні погляди щодо рівнів та видів зовнішнього середовища загальноприйнятим вважається розподіл на середовища прямого й непрямого впливу, а отже, всіх видів впливу – на прямі й непрямі (віддалені), що по-різному діють на підприємство. Середовище прямого впливу (мікросередовище, проміжне середовище, ділове середовище, середовище безпосереднього впливу, безпосереднє оточення, мікрооточення, ближнє зовнішнє середовище) складається з елементів, з якими підприємство безпосередньо взаємодіє (постачальники ресурсів, посередники, споживачі, конкуренти). Середовище непрямого впливу (макросередовище, макрорівень, макрооточення, чинники непрямого впливу, далеке зовнішнє середовище) утворюють чинники, які формують умови ведення бізнесу (економічні, політичні, соціальні та технологічні) [3, с. 113].

Зовнішнє середовище підприємства в окремих галузях має свою специфіку, отже, на особливу увагу заслуговують дослідження науковців, які виокремлюють чинники в розрізі галузевої специфіки роздільної торгівлі та наводять деталізацію цих чинників. Так, А.А. Мазаракі й Н.М. Ушакова виділяли такі чинники: етап життєвого циклу підприємства, рівень кон'юнктури в економіці загалом, рівень інфляції, купівельна спроможність населення, господарське (особливо податкове) законодавство, стан фінансового і валютного ринків, посилення конкуренції в галузі, посилення монополізму на ринку [5, с. 115]. В.В. Герасименко й А.М. Хижина до зазначених вище чинників додали зміну рівня доходів населення, появу на ринку нових товарів і брендів, економічну кризу [10, с. 44]. М. Леві та Б.А. Вейтц, розмірковуючи про чинники змін торгового середовища, відзначали такі: демографічні, зміни вікової структури населення, етнічне різноманіття, зміни у структурі доходів і ціннісних пріоритетів споживачів [6, с. 66–75].

Дослідження зовнішніх чинників дає розуміння загроз і можливостей для розвитку власних торгових марок, що дозволяє прогнозувати тенденції та напрями їх розвитку. Для оцінювання передумов розвитку власних торгових марок застосовано методику PEST-

аналізу, відповідно до якої чинники впливу представлені сукупністю політичних, економічних, соціальних і технологічних чинників. Для визначення показників, що відображають чинники впливу, застосовано метод контент-аналізу, за результатами якого для дослідження впливу політичних чинників використано показники легкості ведення бізнесу та захищеності власних торгових марок; для економічних чинників – динаміки інфляції та доходів населення; для соціальних чинників – зміни у структурі витрат населення, ставлення до власних торгових марок; для технологічних – активність населення щодо користування інтернетом та впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах торгівлі. Відзначимо основні результати дослідження загроз і можливостей розвитку власних торгових марок, ураховуючи політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники впливу.

Політичні чинники. Розвиток ринку товарів власних торгових марок визначається політичними чинниками. Вони охоплюють усі дії уряду, які впливають на діяльність торговельного підприємства за допомогою чинного законодавства. Так, скасування державного контролю над націнками в 1960-х рр. XX ст. у країнах Європи та Східної Америки прискорило розвиток товарів ВТМ. Позбувшись патерналістських функцій держави, роздрібні підприємства отримали можливість реалізувати власну цінову політику, яка не залежала від рекомендацій, наданих постачальниками. Отже, роздрібні мережі почали застосовувати гнучке ціноутворення щодо ВТМ, що привело до їх поширення.

Для оцінювання впливу політичних чинників на розвиток власних торгових марок ураховано такі характеристики, як легкість ведення бізнесу та захищеність власних торгових марок. Щодо легкості ведення бізнесу, то, згідно зі звітами Doing Business, упродовж 2015–2020 рр. Україна піднялась у рейтингу з 96-ї до 64-ї позиції, що є показником значного покращення ділового клімату (табл. 1).

Незважаючи на проблеми з відкриттям бізнесу (61-ша позиція), забезпеченням виконання контрактів (63-тя позиція), урегулюванням банкрутства (146-та позиція), високі позиції за показниками одержання дозволів на будівництво (20-та позиція), захисту міноритарних інвесторів (45-та позиція) та позитивна

динаміка індексу сприятливості ділового середовища загалом свідчать про можливості й перспективи розвитку власних торгових марок.

Підтвердженням можливостей для розвитку власних торгових марок є дерегуляція ринку в частині скасування державного регулювання цін на продовольчі товари й послуги. Так, наприклад, стимулом до впровадження і розвитку власного виробництва в торговельних мережах (власної кулінарії, кондитерських, виробництва хліба та хлібобулочних виробів тощо) є відміна граничних рівнів рентабельності виробництва певних продуктів (борошна та хліба соціальних сортів) та пакування (фасування) продовольчих товарів, що передбачено Постановою КМУ № 394 від 7 червня 2017 р.

Питання щодо прав на власну торгову марку та її використання регулюються в Україні Цивільним кодексом, Законом «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» Мадридською угодою про міжнародну реєстрацію знаків, що свідчить про захищеність власних торгових марок на законодавчому рівні. Водночас слід зазначити про необхідність її реєстрації у встановленому порядку. В іншому випадку захист прав на торгову марку ускладнюється.

Економічні чинники. Важливим чинником, що впливає на розвиток ринку товарів власних торгових марок торговельного підприємства, є економічна ситуація в країні як індикатор рівня купівельної спроможності населення. На базі емпіричних досліджень встановлено зв'язок перспектив розвитку власних торгових марок з економічними циклами відтворення. Так, Дж. Квелч та Д. Хартинг стверджували, що ринкова частка ВТМ ритейлерів значно зростає під час спаду економіки та зменшується в період її підйому [12]. Дослідження показників інфляції та доходів домогосподарств свідчать про затребуваність товарів власних торгових марок у населення (рис. 1).

На фоні зниження загального індексу споживчих цін упродовж 2015–2020 рр. (102,7% у 2020 р. проти 148,7% у 2015 р.), індекс споживчих цін за всіма категоріями товарів і послуг, за продовольчими товарами та продуктами харчування впродовж 2020 р. зростає, що доводить стійкість інфляційних процесів на ринку споживчих товарів (табл. 2).

Таблиця 1

Рейтинг України в Doing Business

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Загальний показник легкості ведення бізнесу	96	83	80	76	71	64
Відкриття бізнесу	76	30	20	52	56	61
Одержання дозволів на будівництво	70	140	140	35	30	20
Підключення до енергомереж	185	137	130	128	135	128
Реєстрація власності	59	61	63	64	63	61
Одержання кредитів	17	19	20	29	32	37
Захист міноритарних інвесторів	109	88	70	81	72	45
Сплата податків	108	107	84	43	54	65
Міжнародна торгівля	154	109	115	119	78	74
Забезпечення виконання контрактів	43	98	81	82	57	63
Врегулювання банкрутства	142	141	150	149	145	146

Джерело: складено за даними [11]

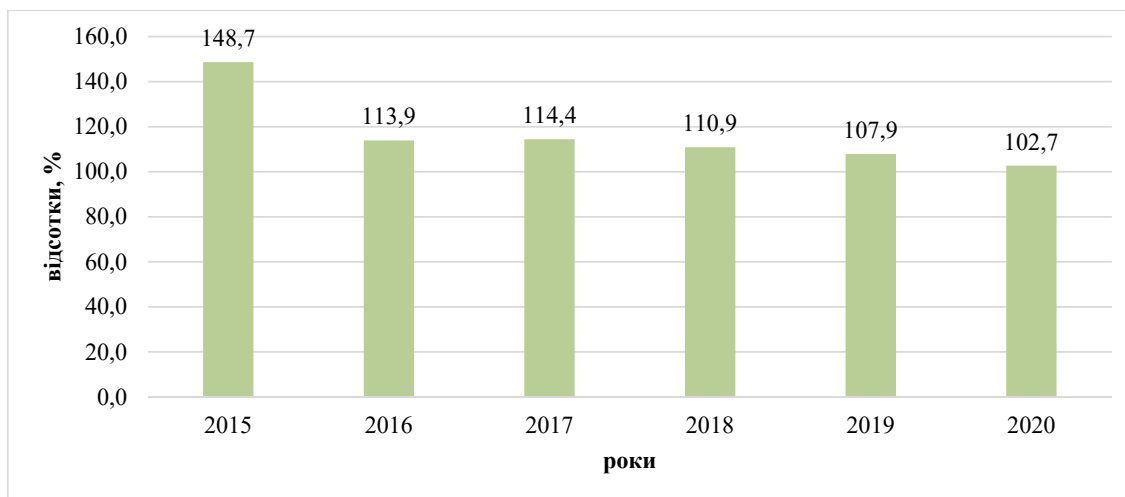


Рис. 1. Індеси споживчих цін на товари та послуги у 2015–2020 роках відносно попереднього року, у відсотках

Джерело: складено за даними [13]

Таблиця 2
Індеси споживчих цін на товари та послуги у 2020 році відносно відповідного місяця попереднього року, відсотків

Період	Індекс споживчих цін та безалкогольні напої	Продукти харчування	Продукти харчування
Січень	103,2	103,1	103,1
Лютий	102,4	101,8	101,8
Березень	102,3	101,8	101,8
Квітень	102,1	102,5	102,5
Травень	101,7	102,7	102,8
Червень	102,4	104,2	104,5
Липень	102,4	103,5	103,6
Серпень	102,5	102,3	102,5
Вересень	102,3	101,3	101,4
Жовтень	102,6	101,6	101,6
Листопад	103,8	103,2	103,4
Грудень	105,0	104,9	105,2

Джерело: складено за даними [13]

Незважаючи на зростання середньомісячного загального доходу одного домогосподарства (від 8013 грн у 2016 р. до 11851 грн у 2019 р. [17]), частка населення

із середньодушовим еквівалентним загальним доходом за місяць, що менше фактичного прожиткового мінімуму, є значною – 27,6–23,1% за 2018–2019 рр. (табл. 3).

Невисокі доходи населення є передумовою придбання дешевших товарів, які позиціонують власні торгові марки. Інфляція та невисока платоспроможність населення призводять до того, що споживачі починають заощаджувати і споживати більш дешеві товари. Товари ВТМ зазвичай на 25–30% дешевші, ніж аналогічні товари під брендами виробників [14], отже, вони стають більш привабливими для споживання.

Соціальні чинники. Ретельного дослідження потребує вплив соціокультурних чинників на розвиток власних торгових марок торговельних мереж. До них належать чинники, що визначаються цінностями і поведінковими установками людей, такими як традиції; релігійні переконання; зміни потреб, смаків, звичок і стилю життя; споживчі звички; орієнтація споживача на вітчизняного виробника; підвищення освітнього рівня споживачів. Проведений аналіз засвідчив відносну стабілізацію структури витрат домогосподарств. Упродовж 2015–2019 рр. у складі сукупних витрат більшу частину становили споживчі витрати (91,3–93,2%) та продукти харчування у їх складі (46,6–53,1%) (табл. 4).

Таблиця 3

Диференціація життєвого рівня населення

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Чисельність населення із середньодушовим еквівалентним загальним доходом на місяць, що менше законодавчо встановленого прожиткового мінімуму, млн осіб	2,5	1,5	0,9	0,5	0,4
у відсотках до загальної чисельності населення	6,4	3,8	2,4	1,3	1,1
Чисельність населення із середньодушовим еквівалентним загальним доходом на місяць, що менше фактичного прожиткового мінімуму, млн. осіб	20,2	19,8	13,5	10,6	8,9
у відсотках до загальної чисельності населення	51,9	51,1	34,9	27,6	23,1
Довідка: середньорічний розмір законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу на місяць, грн)	1227,3	1388,1	1603,7	1744,8	1902,1
середньорічний розмір фактичного прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу на місяць, грн)	2257,0	2642,4	2941,5	3262,7	3660,9

Джерело: складено за даними [13]

Таблиця 4

Структура сукупних витрат

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Сукупні витрати в середньому на місяць із розрахунку на одне домогосподарство, грн	4952,0	5720,4	7139,4	8308,6	9670,2
Структура сукупних витрат домогосподарств, відсотків: споживчі сукупні витрати	92,9	93,2	92,9	92,0	91,3
у т.ч.					
- продукти харчування та безалкогольні напої	53,1	49,8	47,9	47,7	46,6
- алкогольні напої, тютюнові вироби	3,3	2,9	3,1	3,4	3,2
- непродовольчі товари та послуги	36,5	40,5	41,9	40,9	41,5
Неспоживчі сукупні витрати	7,1	6,8	7,1	8,0	8,7

Джерело: складено за даними [13]

Незважаючи на певні зміни у структурі витрат, більша їх частина припадає на продукти харчування, що відповідає сучасним тенденціям щодо розвитку ринку власних торгових марок в Україні. За опублікованими даними [15], серед товарів, що реалізуються ВТМ, українські споживачі віддають перевагу товарам продовольчої групи (бакалія, молочні, консервовані й упаковані продукти). Ця тенденція, урахувавши структуру витрат домогосподарств, буде тривати й надалі.

Просування ВТМ є успішним у разі сприйняття населенням таких товарів. Із метою визначення ставлення споживачів до власних торгових марок роздільних торговельних мереж у січні–березні 2020 р. авторами цієї роботи було проведене анкетне опитування серед мешканців м. Харкова. Під час розробки питань анкети передбачалося, що для відповіді респонденту має вистачати його власних знань і досвіду, без залучення додаткової звітної інформації. Опитування 699 респондентів різного віку і статку показали, що 95% покупців знають про існування товарів власних торгових марок і лише 5% визнали, що не знайомі з цим поняттям. Товари ВТМ усвідомлено купують 84,8% опитаних, зовсім не купують 4,2% та лише 11% респондентів не звертають уваги на те, чи відносяться придбані товари до власних торгових марок. Найбільш популярними товарними категоріями серед споживачів ВТМ є продукти харчування (86,2%), товари для дому (44,9%), одяг і взуття (16,7%), косметика, парфумерія (15,8%), побутова техніка та електроніка (11,7%), дитячі товари (4,6%). Переважна більшість респондентів визначили своє сприйняття ВТМ, як товарів із досить низькою ціною (73,4%), з оптимальним співвідношенням ціна/якість (21,9%). При цьому 37,1% опитаних вважають, що якість това-

рів ВТМ не відрізняється від якості товарів відомих брендів, а порівняно низька ціна досягається завдяки оптимізації витрат на виробництво і реалізацію торговельною мережею. Загалом, розвиток ВТМ повністю підтримують 22,5% опитаних, не підтримують лише 3,4%. Не визначились із відповіддю 17,5% респондентів, 56,6% відповідають невпевнено. Отже, результати дослідження підтвердили, що більшість споживачів ставляться до власних торгових марок позитивно, що свідчить про значні перспективи цього напрямку діяльності.

Технологічні чинники. Сучасні засоби інформаційних технологій дають можливість ефективно керувати товарами ВТМ із застосуванням сучасних засобів отримання, опрацювання, розподілу та зберігання інформації. Упровадження технологічних інновацій для просування власних торгових марок сприяє зростання рівня інформатизації населення і готовність його до використання таких технологій. Динамічно зростає чисельність споживачів, які користуються послугами інтернету, використовують його для замовлення й купівлі товарів, отримання інформації про них (табл. 5).

Розвиток телекомунікаційних сервісів і послуг, активне їх упровадження підприємствами у практику діяльності забезпечують високий рівень доступності товарів ВТМ і посилюють комунікаційну складову в системі їх просування на ринку. Серед інформаційних технологій, що використовуються підприємствами торгівлі, можна відзначити такі: інформаційні мережі (призначені для обробки, зберігання та передачі даних), телекомунікаційна інфраструктура (включаючи call-центри, корпоративний портал, доступ до інтернету), послуги або підтримка послуг електронної торгівлі та ін. (табл. 6).

Таблиця 5

Розподіл населення за доступом до інтернету за 2018–2019 рр.

Показник	2018	2019
Чисельність населення, яке протягом минулих 12 місяців користувалося послугами інтернету, тис. осіб	24114,1	26921,7
у тому числі у % до загальної кількості	62,6	70,1
Частка населення, яке користувалося послугами інтернету не менше ніж раз на день, у % до населення, яке користувалося послугами інтернету	75,1	77,7
Частка населення, яке користувалося послугами інтернету для замовлення (купівля) товарів і послуг, у % до населення, яке користувалося послугами інтернету	17,5	16,7
Частка населення, яке користувалося послугами інтернету для отримання інформації щодо товарів і послуг, у % до населення, яке користувалося послугами інтернету	21,6	18

Джерело: складено за даними [13]

Таблиця 6

Показники використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах торгівлі у 2017–2019 рр.

Показник	2017	2018	2019
Кількість підприємств, що використовували комп'ютери, одиниць	10011	10912	10889
у % до загальної кількості підприємств	97,0	89,3	87,3
Кількість підприємств, що мали доступ до інтернету	9876	10759	10742
у % до загальної кількості підприємств	98,7	88,1	86,1
Із них кількість підприємств, що використовували інтернет для отримання інформації про товари та послуги, одиниць	8943	9846	9910
у % до загальної кількості підприємств	90,6	80,6	79,4
Кількість підприємств, що мають вебсайт, одиниць	4257	4609	4692
у % до загальної кількості підприємств	43,1	37,7	37,6
У тому числі підприємства, вебсайт яких забезпечував можливість замовлення товарів і послуг у режимі онлайн, одиниць	1428	1670	1724
у % до загальної кількості підприємств	14,5	13,7	13,8

Джерело: складено за даними [13]

Показники використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах торгівлі у 2017–2019 рр. [17] свідчать про значну кількість підприємств, які мають доступ до інтернету, проте обмежено використовують його можливості для обслуговування покупців. Якщо кількість підприємств, що мали доступ до інтернету, дорівнювала 86,1–98,7% за періодами часу, частка тих, які забезпечували можливість замовлення товарів і послуг у режимі онлайн, становила тільки 13,7–14,5%.

Висновки з проведеного дослідження. Залежність результатів діяльності з формування та розвитку власних торгових марок від низки чинників, що впливають на них, зумовлює необхідність їх дослідження. У цій роботі загрози та можливості розвитку власних торгових марок досліджено з урахуванням зовнішніх чин-

ників впливу, представлених сукупністю політичних, економічних, соціальних і технологічних показників. Результати дослідження свідчать про сприятливість зовнішнього середовища для розвитку власних торгових марок, що підтверджується заходами з дерегулювання ринку споживчих товарів, захистом прав на власну торгову марку та її використання, інфляційними процесами та невисокими доходами населення, значною часткою споживчих витрат у складі сукупних витрат населення, упровадженням інформаційно-комунікаційних технологій у практику діяльності підприємств торгівлі. Подальші дослідження в цьому напрямі пов'язані з діагностуванням рівня готовності підприємств торгівлі до впровадження стратегії власних торгових марок у практику діяльності.

Список використаних джерел:

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва : Вильямс, 2006. 672 с.
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Санкт-Петербург : Питер, 2012. 816 с.
3. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга : учеб. пособие. Москва : Вильямс, 2000. 688 с.
4. Леманн Д.Р., Винер С.Р. Управление товаром. Москва : Вильямс, 2004. 624 с.
5. Мазаракі А.А., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства : підруч. для вузів. Київ : Хрещатик, 1999. 800 с.
6. Леви М., Вейтц Б. Основы розничной торговли / пер. с англ. под. ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 448 с.
7. Старов С.А. Управление собственными торговыми марками розничных сетей. Санкт-Петербург : Высшая школа менеджмента, 2013. 492 с.
8. Emery F.E., Trist E.L. The causal texture of organizational environments. *Human Relations*. 1965. No. 18. P. 21–32.
9. Duncan R.B. Characteristics of Organizational Environments and Perceived Environmental Uncertainty. *Administrative Science Quarterly*. 1972. No. 17 (2). P. 313–327.
10. Герасименко В., Хижина А. Потребительское поведение в посткризисный период на российских FMCG рынках. *Маркетинг*. 2012. № 3(124). С. 43–52.
11. Doing Business. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business>.
12. Quelch John A., Harding D. Brands Versus Private Labels: Fight to Win. *Harvard Business Review*. 1996. No. 1 (January–February). P. 99–109.
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Кумар Н., Стенкамп Я.-Б. Private labels: Новые конкуренты традиционных брендов. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2008. 256 с.
15. Як українські торгові мережі нарощують частку власних торгових марок. *RAU* : веб-сайт. URL: <https://rau.ua/novyni/chastka-vlasnih-torgovih-marok>.

References:

1. Meskon M., Al'bert M., Khedouri F. (2006) *Osnovy menedzhmenta* [Management Fundamentals]. Moskva: Vil'yams. (in Russian)

2. Kotler F., Keller K.L. (2012) *Marketing menedzhment* [Marketing Management]. Sankt-Peterburg: Piter. (in Russian)
3. Dzhobber D. (2000) *Principy i praktika marketinga* [Principles and practices of marketing]. Moskva: Vil'yams. (in Russian)
4. Lemann D.R., Viner S.R. (2004) *Upravlenie tovarom* [Product management]. Moskva: Vil'yams. (in Russian)
5. Mazaraki A.A., Ushakova N.M. (1999) *Ekonomika torhovel'noho pidpriemstva* [Trading enterprise economics]. Kyiv: Khreschatyk. (in Ukrainian)
6. Levi M., Veytts B. (2004) *Osnovy roznichnoy torgovli* [Retail Basics]. (Yu.N. Kapturevskiy). Sankt-Peterburg: Piter. (in Russian)
7. Starov S.A. (2013) *Upravlenie sobstvennymi torgovymi markami roznichnykh setey* [Management of private label of trading network]. Sankt-Peterburg : Vysshaya shkola menedzhmenta. (in Russian)
8. Emery F.E., Trist E.L. (1965) The causal texture of organizational environments. *Human Relations*, vol. 18, pp. 21–32.
9. Duncan R.B. (1972) Characteristics of Organizational Environments and Perceived Environmental Uncertainty. *Administrative Science Quarterly*, vol. 17 (2), pp. 313–327.
10. Gerasimenko V., Khizhina A. (2012) Potrebitel'skoe povedenie v postkrisisnyy period na rossiyskikh FMCG rynkakh [Consumer behavior in the post-crisis period in the Russian FMCG markets]. *Marketing*, vol. 3(124), pp. 43–52. (in Russian)
11. Doing Business (2021). Available at: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business>.
12. Quelch John A., Harding D. (1996) Brands Versus Private Labels: Fight to Win. *Harvard Business Review*, vol. 1 (January–February), pp. 99–109.
13. Official website of the State Statistics Service of Ukraine (2021). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Kumar N., Stenkamp Ya.-B. (2008) *Private labels: Noye konkurenty traditsionnykh brendov* [Private Label: New competitors of traditional brands]. Moskva : Al'pina Biznes Buks. (in Russian)
15. Yak ukrains'ki torhovi merezhi naroschuiut' chastku vlasnykh torhovykh marok [How Ukrainian trading network are increasing the share of private label] (2018). Available at: <https://rau.ua/novyni/chastka-vlasnih-torgovih-marok>.

E-mail: olenakruhlova@gmail.com

УДК 330.133.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.11>

Мілінчук О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Державний університет «Житомирська політехніка»

ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто актуальні питання розвитку концепції вартісно-орієнтованого підходу до управління підприємством, підкреслено роль вартісно-орієнтованих показників як стратегічних, що дозволяють узгодити всі цілі діяльності компанії шляхом концентрації зусиль на ключових чинниках створення вартості та проаналізовано еволюцію підходів до визначення вартісно-орієнтованих показників, зміни в методиці їх розрахунку. Розкрито модель залишкового прибутку (RIM) шляхом представлення методики обчислення залишкового чистого (RE) та залишкового операційного прибутку (ReOI), а також модель залишкового прибутку на основі ринкової вартості (RIMV) у версії Г. Арнольда. Представлено особливості розрахунку доданої економічної вартості (EVA) з врахування коригувань за версією Б. Стюарта. Визначено поняття та формування показника доданої ринкової вартості (MVA). Проаналізовано показник доданої грошової вартості (CVA) у версії Boston Consulting Group. Узагальнено особливості використання вартісно-орієнтованих показників з врахуванням в методиці розрахунку фінансових очікувань, можливості створення системи драйверів та рівня складності у впровадженні в управлінську роботу. Підкреслено універсальність використання досліджуваних вартісно-орієнтованих показників, незалежно від галузевої приналежності підприємства.

Ключові слова: вартісно-орієнтоване управління, ринкова вартість, акціонерна вартість, додана вартість, дисконтована грошова потоки.

EVOLUTION OF INDICATORS FOR VALUE-BASED MANAGEMENT NEEDS

Milinchuk Olga

Zhytomyr State Polytechnic University

The article is devoted to topical issues of development of the concept of value-based approach to the enterprise management. The role of value-based indicators as strategic ones, which allow reconciling all goals of the company by concentrating efforts on key factors of value creation, is emphasized. The evolution of views on the set of value-based indicators, changes in the methods of their calculation are analyzed. Methodologically indicators are based on financial statements data as well as forecast cash flow statements with a number of adjusted indexes depends on model. The model of residual income (RIM) by presenting the method of calculating residual net income (RE) and residual operating income (ReOI), as well as the model of residual income based on market values (RIMV) in the version of G. Arnold are described. The procedure of calculating the added economic value (EVA) with taking into account the adjustments according to B. Stewart version is presented. The concept and formation of the market value added (MVA) is defined. Such value-based indicator as cash value added (CVA) in the version of Boston Consulting Group was analyzed. The essence of A. Rappaport's «shareholder value added» indicator (SVA) is described. The overview of the key value-based indicators and the peculiarities of their use by taking into account the possibility of calculating financial expectations within each methodology, the needs of creating a system of drivers and the level of complexity in the implementation for management are determined. The universality of the use of the described value-based indicators regardless of the branch affiliation of the enterprise is emphasized. The article will be interesting for the top-managers which are responsible to implement the principles of value-based management, to measure its effectiveness by value-based indicators integrated in strategic balanced scorecard. A promising scientific task is to review the role of hired managers within value-based management concept which is to create and increase the value of the enterprise in the interests of owners and other stakeholders.

Keywords: value-based management, market value, shareholder value, added value, discounted cash flows.

Постановка проблеми. Концепція вартісно-орієнтованого управління з'явилась у США у 1980-х рр. як відповідь на потребу змінювати підходи до класичного управління внаслідок динамічного розвитку фондових ринків. Це трансформаційний момент розвитку менеджменту, коли результативність стала вимірюватись не лише фінансовими критеріями, а й показниками, що характеризують зміну вартості бізнесу. Таким чином, вартісно-орієнтоване управління виникло як необхідність формуванням нового способу мислення

топ-менеджменту компаній в умовах зростання конкуренції. Вибір показника вартості як основного стратегічного орієнтира розвитку підприємства дозволив узгодити всі цілі діяльності компанії шляхом концентрації зусиль на ключових чинниках створення вартості, а також встановити залежність між стратегією та вартістю підприємства на ринку капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні положення вартісно-орієнтованого управління викладені в наукових працях Г. Арнольда [4], Т. Кол-

лера, Т. Коупленда, Дж. Мурріна, Б. Мадден, А. Раппарта [7], Б. Стюарта [8], Дж. Стерна, Т. Л'юїса та ін. Серед вітчизняних науковців значний внесок у розвиток методології та практики вирішення зазначених проблем зробили такі вчені: О.В. Ареф'єва, О.І. Давидов, Т.О. Завалій, О.О. Захаркін, І.В. Красюк, І.В. Колос, С.В. Леонов, І.В. Новикова, О.Г. Мендрул, Т.В. Момот, Г.Й. Островська, О.М. Сохацька, І.В. Серединська, Г.М. Тарасюк, Ю.Г. Шишова та ін. Незважаючи на глибоке теоретичне обґрунтування питань впровадження та використання вартісно-орієнтованого підходу до управління, в практиці українських компаній вартісні показники як стратегічні орієнтири ефективності діяльності впроваджуються переважно експертами міжнародних консалтингових компаній, які працюють на вітчизняному ринку («McKinsey», «BCG», «PwC», «Deloitte», «EY» (Ernst & Young), «KPMG» та інші). При цьому методичні аспекти формування показників, визначення факторів впливу на кожний та особливості їх формування для потреб управлінської роботи залишаються актуальним напрямком досліджень.

Формулювання цілей статті. Досліджуючи сутність вартісно-орієнтованого підходу до управління підприємством, необхідно виокремити такі складові, як вимірювання вартості та процес управління, орієнтований на позитивну динаміку зміни вартості. Важливим етапом є конкретизація цільового вартісно-орієнтованого показника та вибір методики оцінки вартості. В процесі еволюції вартісної концепції управління було сформовано ряд вартісних показників, розкриття методики розрахунку яких є цілком написанням даної статті.

Виклад основного матеріалу. В даному дослідженні зупинимося на показниках для потреб вартісно-орієнтованого управління (англ. *value-based management, VBM*), які є характерними для формування довгострокових перспектив з врахуванням рівня капіталізації бізнесу. Варто наголосити, що головна відмінність вартісних від традиційних показників регламентованої фінансової звітності в тому, що їхньою метою є необхідність сигналізувати про зміну вартості капіталу для його власників та інших стейкхолдерів. Відповідно базують дані для розрахунку вартісних або VBM-показників є дані управлінської звітності або сукупні дані бухгалтерської та прогнозної звітності щодо грошових потоків [2, с. 87].

Центральним VBM-показником відповідно до бухгалтерської бази оцінки є поняття залишкового прибутку (Residual Income, RI). Залишковий прибуток також називають економічним (Economic Profit, EP) [1, с. 7].

В основі моделі економічного прибутку акцент робиться на інтерпретації даного показника, а не на його розрахунку. Економічний прибуток визначає створювану за звітний період вартість. В концепції формування вартісного мислення (англ. *value thinking*) в компанії визначаються ключові фактори, які впливають безпосередньо на процес створення вартості, в тому числі впровадження системи цілепокладання та мотивації, системи ключових показників діяльності, адаптації організаційної культури (англ. *value mindset*). Особливістю даної концепції є розширене розуміння показника «залучений капітал», який передбачає оцінку не лише матеріальних, але і нематеріальних активів, в тому числі невідображених в балансі.

Відповідно до моделі економічного чи, іншими словами, залишкового прибутку (Residual Income Model, RIM) фундаментальна вартість власного капіталу підприємства, яка складається з двох основних елементів – балансової вартості власного капіталу на момент оцінки та дисконтованого потоку залишкових прибутків, що забезпечує приріст фундаментальної вартості над балансовою вартістю власного капіталу. В загальному вигляді величину залишкового прибутку можна визначити:

$$RI_j = NOPAT_j - k \times IC_{j-1}, \quad (1)$$

де RI_j – залишковий прибуток звітного j -го періоду; $NOPAT_j$ – прибуток звітного періоду після сплати податків та до сплати відсотків; k – необхідна доходність інвестованого капіталу; IC_{j-1} – сума інвестованого капіталу.

У процесі еволюції вартісно-орієнтованої концепції управління сформовано два основних варіанти показника залишкового прибутку: залишковий операційний прибуток та залишковий чистий прибуток.

Залишковий чистий прибуток (Residual Earnings, RE) є чистим прибутком за мінусом витрат на власний капітал. Даний варіант показника залишкового прибутку широко використовується в академічних колах, а також популяризується консалтинговою компанією Marakon Associates. Аналіз моделі залишкового чистого прибутку був розвинений С. Пінменом [6].

Залишковий операційний прибуток (Residual Operating Income, ReOI) – це операційний прибуток підприємства за мінусом витрат на інвестований капітал. Даний показник був обґрунтований С. Пінменом в праці [6, с. 424] і є аналогічними до показника економічного прибутку (EP) у версії консалтингової компанії McKinsey&Co [2, с. 89].

В інтерпретації ReOI під інвестиціями розуміють балансову вартість чистих активів (Net Assets, NA), яка визначається як різниця між загальною вартістю активів та поточними зобов'язаннями (в англійській літературі даний показник називають *total capital, capital employed, invested capital*). Слід відзначити, що чисті активи в даному визначенні є активами підприємства, що фінансуються за рахунок платних джерел (власного та залученого капіталу), а отже, показником прибутку в даній ситуації є прибуток до виплати процентів, але після оподаткування – EBI (Earnings before Interest):

$$EBI = NI + i(1-t), \quad (2)$$

де NI (Net Income) – чистий прибуток; i (Interest Expense) – процентні витрати; t (Tax Rate) – ставка податку на прибуток [2, с. 89].

Відповідно необхідна норма доходності визначається як середньозважена вартість капіталу – Weighted Average Cost of Capital, WACC або k_w . Отже, формула розрахунку залишкового операційного прибутку має наступний вигляд:

$$ReOI_j = EBI_j - k_w \times NA_{j-1}. \quad (3)$$

Додана економічна вартість (EVA) є модифікованим показником залишкового операційного прибутку. На відміну від попередньоописаних показників, VBM-показник доданої економічної вартості (EVA), розроблений компанією Stern Stewart&Co та описаний в працях Б. Стюарта [8] і Дж. Гранта [5], завоював справжню світову популярність. Велика кількість під-

приємств використовує даний показник з метою оцінки результатів діяльності, в тому числі The Bank of America, Coca-Cola, Hewlett-Packard, AT&T, IBM тощо. В основі даного підходу є спроба сформувавши інформаційну систему показників виміру успішності підприємства, яка взаємоузгоджується з ринковими методами оцінки вартості (англ. *economic model of value*) шляхом конверсії облікових показників (англ. *accounting model*).

В центрі концепції знаходиться показник економічної доданої вартості (EVA), який розраховується як різниця між виробничим результатом (операційним прибутком) до виплати процентів та після виплати податків (NOPAT) і затратами на залучення капіталу. Особливістю показника NOPAT є те, що він визначається на основі фінансової звітності з подальшим коригуванням з метою усунення фінансових, податкових та технічних викривлень. Ринкова додана вартість (MVA) характеризує у якості міри очікуваного успіху діяльності підприємства додатково створену вартість або вартість власного капіталу. З фінансової точки зору розраховується як приведена вартість суми майбутніх потоків економічної доданої вартості ($MVA = \text{present value of all future EVA}$) [8].

Відповідно до даного підходу керівництво підприємства повинно прагнути максимізації MVA і використовувати EVA як критерій успішності діяльності за певний період.

Варто акцентувати увагу на іншому підході щодо визначення «залишкового прибутку», який обґрунтований Г. Арнольдом [4]. Вчений вносить ряд суттєвих змін при розрахунку як економічних ефектів, так і витрат на капітал, використовуючи не балансові, а ринкові вартості на основі моделі дисконтованих вільних грошових потоків (Free Cash Flows, FCF) [4].

Залишковий прибуток, визначений на ринкових (фундаментальних) вартостях (Residual Income Based on Market Values – RI^{MV}) у версії Г. Арнольда – це економічний дохід підприємства за мінусом витрат на капітал відповідно в ринковому вимірі:

$$RI_j^{MV} = EI_j^{MV} - k_w \times NA_{j-1}^{MV} \quad (4)$$

де EI_j^{MV} – економічний дохід, оснований на ринковій вартості;

NA_{j-1}^{MV} – ринкова (фундаментальна) вартість чистих активів;

k_w – ставка середньозважених витрат на капітал (WACC);

j – звітний період.

Економічний дохід (Economic Income – EI_j^{MV}) підприємства як потік отриманих за звітний період економічних вигод у відповідності до даного підходу є вільний грошовий потік (FCF) плюс економічна амортизація, що базується на зміні ринкової (фундаментальної) вартості (ED_j^{MV}):

$$EI_j^{MV} = FCF_j + ED_j^{MV} \quad (5)$$

При цьому економічна амортизація визначається як приріст ринкової (фундаментальної) вартості чистих активів:

$$ED_j^{MV} = NA_j^{MV} - NA_{j-1}^{MV} \quad (6)$$

Об'єднавши формули (5) та (6), отримаємо формулу залишкового прибутку за Г. Арнольдом:

$$RI_j^{MV} = FCF_j + (NA_j^{MV} - NA_{j-1}^{MV}) - k_w \times NA_{j-1}^{MV} \quad (7)$$

Показник доданої акціонерної вартості (Shareholder Value Added, SVA), запропонований А. Раппапортом використовує метод дисконтування грошового потоку (Discounted Cash Flow, DCF) та розглядає зміни в інвестиційній вартості компанії на основі критичних точок рентабельності (Threshold Margin, TSM). Розраховується з врахуванням бар'єрної доходності капіталу (hurdle rate) та індексу приросту вартості (Index of Shareholder's Value, ISHV). Модель передбачає ув'язку критичної рентабельності з кількістю періодів, протягом яких управлінській команді вдається досягати позитивного спреду рентабельності, тобто перевищення фактичної рентабельності продажів над критичною (TSM). Позитивний спред рентабельності продажів стає індикатором зростання інвестиційної вартості, оскільки означає, що в компанії створений потік грошових коштів, достатній для розв'язання поточних операційних завдань (покриття операційних витрат), перспективних інвестиційних задач, а також для покриття витрат на капітал, а отже, компенсації вимог інвесторів щодо доходності капіталу [7].

Теоретично обґрунтований VBM-показник – SVA (Shareholder's Value Added) – став основою для методики управління вартістю, яку успішно понад 30 років використовує в роботі створена в 1989 р. консалтингова компанія The LEC/ALCAR CONSULTING GROUP, Inc (Massachusetts, US) [7].

Відповідно акціонерна вартість (Shareholders Value – SV) є сумою дисконтованих грошових потоків за певний період прогнозування і дисконтованої грошової вартості, що створюється по закінченню періоду прогнозування [7]:

$$SV_n = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+WACC)^i} + \frac{RV_n}{(1+WACC)^n} \quad (8)$$

Показник доданої грошової вартості (Cash Value Added, CVA) визначає результативні грошові потоки, часто даний показник називають залишковий грошовий потік (Residual Cash Flow, RCF). Найвідомішою є версія показника CVA, використовувана Boston Consulting Group. Додана грошова вартість у версії BCG – це чисті грошові потоки за мінусом витрат на капітал:

$$CVA_j = CBI_j - NA_0 \times WACC \quad (9)$$

де CBI – Cash Flow before Interest – чистий грошовий потік до відсоткових платежів; NA_0 – чисті активи (первісна вартість) [2, с. 93].

Розглянувши методику розрахунку основних показників, що використовуються в практичній діяльності підприємств з вартісно-орієнтованою концепцією управління, варто провести їх порівняння з метою обґрунтованого їх використання. Пропонуємо наступні порівняльні ознаки:

- 1) врахування очікувань майбутніх змін як через ставку дисконтування, так і через капітальну базу;
- 2) рівень складності показника. Перевага надається показникам, які є більш доступним у сприйнятті менеджерами функціональних підрозділів;
- 3) можливість формування на основі показника системи факторів, які можуть бути використані як цільові вартісні показники в роботі кожного підрозділу підприємства. Дана ознака є особливо важливою в практиці використання вартісно-орієнтованого підходу до управління (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння показників вартісно-орієнтованої концепції управління

Показники	Параметри порівняння		
	Врахування очікувань	Рівень складності показника	Можливість створення системи драйверів (факторів)
Залишковий чистий прибуток (RE)	Не включені	Низький. Простий для розрахунку та розуміння на всіх рівнях менеджменту	Висока. Просто розкладається на систему драйверів, яка може бути використана на всіх рівнях управління
Залишковий операційний прибуток (ReOI)	Включені частково через визначення очікуваної структури капіталу і, відповідно, ставки k_w	Низький. Простий для розрахунку та розуміння на всіх рівнях менеджменту	Висока. Просто розкладається на систему драйверів для всіх рівнів управління
Додана економічна вартість (EVA)	Включені частково через визначення очікуваної структури капіталу і, відповідно, ставки k_w	Середній. Коригування на «капітальні еквіваленти» значно ускладнюють показник	Висока. Просто розкладається на систему драйверів, яка може бути використана на всіх рівнях управління
Додана акціонерна вартість (SVA)	Враховані	Висока. Складний як для розрахунку, так і для розуміння	Висока. Система драйверів формується просто та може бути доведена до всіх рівнів управління
Додана грошова вартість (CVA)	Включені частково через механізм економічної амортизації	Середня. Складність привносить правильне розуміння економічної амортизації	Висока. Система «драйверів» формується просто та може бути доведена до всіх рівнів управління

Джерело: узагальнено автором на основі [1, с. 31; 3, с. 70-71]

Слід зазначити, що кожен із розглянутих показників має ряд переваг і недоліків, але орієнтація при прийнятті рішень на абсолютну величину одного дозволяє маніпулювати ним шляхом штучного завищення або заниження. Таким чином, при формуванні вартісного підходу до системи управління доцільно використовувати набір показників. Більшість показників повинні знаходитись у взаємозв'язку, а ефективність управлінських рішень рекомендовано оцінювати за впливом на зміну еталонного балансового стану набору показників. Актуальним науковим завданням є застосування вартісного підходу та перегляд основної ролі найманих менеджерів в нових економічних умовах, яка полягає в створенні та у зростанні вартості підприємства в інтересах власників та інших стейкхолдерів. Визнання даного положення як стратегічного означає необхідність перегляду інструментарію оцінки ефективності використання обмежених ресурсів, що знаходяться в розпорядженні менеджменту підприємства.

Висновки. Вартісно-орієнтований підхід є універсальним і може бути застосований як до виробничих підприємств, так і до торговельних, фінансових уста-

нов, що дає можливість використання даного підходу на будь-якому об'єкті управління. Як показало проведене дослідження еволюції формування показників для потреб вартісно-орієнтованого управління підприємством, на сьогодні існують різні методики розрахунку вартісних показників – залишковий чистий прибуток (RE), залишковий операційний прибуток (ReOI), додана економічна вартість (EVA), додана акціонерна вартість (SVA), додана грошова вартість (CVA), тощо. Це дозволяє підприємствам обирати ті цільові критерії вартості, які найбільш повно узгоджуються з галузевими особливостями господарської діяльності.

Використання вартісно-орієнтованого управління та використання вартісно-орієнтованих показників як стратегічних на сьогодні набуває більшого поширення в практиці підприємств та дозволяє досягти ряду переваг, у тому числі стосовно забезпечення відповідності інтересам власників та можливостями залучення додаткових інвестиційних ресурсів; підвищення якості та ефективності управлінських рішень; зручності у використанні для оцінювання ефективності менеджменту підприємства.

Список використаних джерел:

1. Волков Д.Л. Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью предприятия. *Российский журнал менеджмента*. 2005. Т. 3. № 2. С. 3–42.
2. Мілінчук О.В. Ефективність вартісно-орієнтованого управління: ключові показники. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. № 1. С. 86–96.
3. Мілінчук О.В. Вартісно-орієнтоване бюджетування як підхід до управління підприємствами харчової промисловості : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2011. 220 с.
4. Arnold G. Value Based Management: Context and Application. UK: John Wiley and Sons, 2000. 388 p.
5. Grant J. Foundations of Economic Value Added. New Hope, PA: Frank J. Fabozzi Associates, 1997. 324 p.
6. Penman S. Financial Statement Analysis and Security Valuation. N.Y. : McGraw-Hill, 2001. 740 p.
7. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. N.Y. : Free Press, 1986. 270 p.
8. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. N.Y. : Harper Business, 1999. 800 p.

References:

1. Volkov D.L. (2005) Pokazately rezultatov deyatelnosti: yspolzovanye v upravlenyyu stoymostyu predpryyatyua [Performance Indicators: Use in Enterprise Value Management]. *Russian Management Journal*, vol. 3, no. 2, pp. 3–42.
2. Milinchuk O.V. (2016) Efektyvnist vartisno-oriyentovanogo upravlinnya: klyuchovi pokaznyky [The Efficiency of the Value-based Management: Key Indicators]. *Herald of Zhytomyr State Technological University. Economics Studies*, no. 1, pp. 86–96.
3. Milinchuk O.V. (2011) Vartisno-oriyentovane byudzhetuvannya yak pidxid do upravlinnya pidpry`yemstvamy` xarchovoyi promy`slovosti [Value-based Budgeting as an Approach to Food Enterprises Management]: PhD Thesis: 08.00.04. Kyiv: National University of Food Technologies. 220 p.
4. Arnold G. (2000) Value Based Management: Context and Application. UK: John Wiley and Sons, 388 p.
5. Grant J. (1997) Foundations of Economic Value Added. New Hope, PA: Frank J. Fabozzi Assosiyates, 324 p.
6. Penman S. (2001) Financial Statement Analysis and Security Valuation. N.Y.: McGraw-Hill, 740 p.
7. Rappaport A. (1986) Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. N.Y.: Free Press, 270 p.
8. Stewart B. (1999) The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. N.Y.: Harper Business, 800 p.

E-mail: olgamilinchuk@gmail.com

УДК 330.16.22(11)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.12>

Нестеренко С.С.

*кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів та обліку,
директор Інституту економіки та менеджменту,
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ З МЕТОЮ ЗРОСТАННЯ РІВНЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті було обґрунтовано і змістовно розкрито логічну схему розробки науково обґрунтованих стратегічних цілей комплексного соціально-економічного розвитку регіону. Запропонована схема, дозволяє розглядати поняття мети як сукупність якісних і кількісних характеристик об'єкта цілепокладання; враховує складну структуру об'єкта цілепокладання – регіональної соціально-економічної системи, що базується на наукових принципах, які враховують обґрунтований науковий підхід до формування стратегічних цілей регіонального розвитку, а також специфіку об'єкта цілепокладання. Були розроблені методичні пропозиції щодо формування системи стратегічних цільових установок (СЦУ) комплексного соціально-економічного розвитку регіону як ключового етапу формування стратегічних цілей регіонального розвитку та зростання конкурентоспроможності, в тому числі: запропонована принципова схема розробки СЦУ розвитку регіону, що базується на логіці стратегічного територіального планування.

Ключові слова: стратегічні цільові установки, регіон, розвиток регіону, конкурентоспроможність, показники розвитку, етапи формування цілей.

FORMATION OF STRATEGIC GOALS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION WITH THE PURPOSE OF GROWING THE LEVEL OF ITS COMPETITIVENESS

Nesterenko Svitlana

Open International University of Human Development «Ukraine»

The article substantiates the internal and external attributes of the process of forming and implementing the strategic goals of the socio-economic development of the region, which determine the structure, content and logic of the process of forming and implementing the strategic goals of regional development. The noted attributes are considered as requirements that must be met by scientifically grounded goals of the socio-economic development of the region. The application of a systematic approach to goal-setting at the regional level is due to the need to describe the region as a complex, open, hierarchically structured and purposefully developing system with heterogeneous elements of living conditions. The logical

scheme for the development of scientifically grounded strategic goals of the integrated socio-economic development of the region was substantiated and substantively revealed. The proposed scheme allows us to consider the concept of a goal as a set of qualitative and quantitative characteristics of the goal-setting object; takes into account the complex structure of the goal setting object – the regional socio-economic system; is based on scientific principles that take into account a sound scientific approach to the formation of strategic goals for regional development, as well as the specifics of the goal-setting object. Methodological proposals were developed for the formation of a system of strategic target settings (STS) for the integrated socio-economic development of the region as a key stage in the formation of strategic goals for regional development, including: proposed a conceptual scheme for the development of STS for the development of the region, based on the logic of strategic territorial planning; substantiated the requirements for the information support of the process of forming the STS in the context of the main stages of their development; the structure of the tree of strategic targets is proposed, which takes into account the specifics of the regional socio-economic system and allows to form a system of strategic targets for the integrated socio-economic development of the region.

Keywords: *strategic goals of the installation, region, development of the region, competitiveness, indicators of development, stage of formulation of goals.*

Постановка проблеми. Управління територією передбачає вирішення питань про напрямки її розвитку, які визначаються системою відповідних цілей. Як відомо, якісно організована система управління буде ефективно виконувати свої функції тільки за умови чіткого розуміння цілей розвитку, здатних мотивувати діяльність системи і формувати її конкурентоспроможність. Це положення застосовується і до управління такою складною соціально-економічною системою як регіон. Відсутність чітко виражених стратегічних цілей розвитку регіону призводить до негативних наслідків – від неефективного використання наявних ресурсів, зниження рівня добробуту населення до ситуації, коли напрямки розвитку регіону повністю диктують зовнішні суб'єкти впливу, зацікавлені у використанні його потенціалу в своїх інтересах. Відповідно соціально-економічний розвиток регіону багато в чому залежить від того, наскільки чітко визначені стратегічні цілі цього розвитку, правильно поставлені і структуровані завдання, наскільки раціонально використовуються ресурси для їх вирішення. Саме тому проблеми, пов'язані з науковим забезпеченням формування стратегічних цілей розвитку регіону для підвищення його майбутнього рівня конкурентоспроможності, є принципово важливими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання становлення теоретичних і практичних основ цілепокладання в межах стратегічного розвитку регіонів широко викладені в наукових роботах таких авторів як: В. Геєць [1], І. Грищенко [4], Я. Жаліло [9], О. Жихор [6], О. Качний [2], Б. Кліяненко [5], В. Кравців, Н. Манн [3].

В той же час, потребують вдосконалення методичні підходи щодо формування стратегічних цілей соціально-економічного розвитку регіонів.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка методичного підходу щодо формування цілей і етапів регіонального розвитку в межах довготермінової стратегії зростання загального рівня конкурентоспроможності регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Очевидним є той факт, що формування цілей регіонального розвитку – це досить складне завдання, що вимагає глибоких знань у багатьох областях науки. Як зазначає Геєць В.М. [1, с. 45], процес формування цілей (власне цілепокладання) являє собою логічну процедуру, яку можна тільки систематизувати, але не формалізувати. Спираючись на вимоги до наукового цілепокладання, нами запропонована логічна схема формування стратегічних цілей комплексного соціально-економічного

розвитку регіону (рис. 1), що включає наступну послідовність етапів.

I Етап. Аналіз і прогноз соціально-економічного розвитку регіону. Що стосується завданням аналізу і прогнозу соціально-економічного розвитку регіону з метою зростання конкурентоспроможності, на наш погляд, необхідно керуватися такими основними вимогами:

- комплексність оцінки, що забезпечує врахування всіх найважливіших аспектів соціально-економічного становища регіону;

- системність оцінки, що передбачає аналіз кожної проблеми у всій її повноті і у всіх її взаємозв'язках;

- забезпечення максимальної репрезентативності показників для оцінки різних аспектів соціально-економічного становища регіону;

- адаптація системи використовуваних показників до можливостей існуючої статистичної звітності з пріоритетною орієнтацією на методи автоматизованої обробки вихідних даних;

- максимальна відповідність системи показників завданням прогнозування соціального і економічного розвитку регіону;

- забезпечення максимальної інформативності вихідних результатів оцінки соціально-економічного становища регіону з позицій прийняття адекватних рішень на регіональному рівні щодо формування конкурентоспроможності.

Як показав аналіз практики постановки цілей соціально-економічного розвитку регіону, аналіз його соціально-економічного розвитку має проводитись за наступними напрямками:

- аналіз показників соціально-економічного розвитку регіону і виявлення проблем;

- аналіз внутрішніх закономірностей розвитку регіону;

- аналіз впливу зовнішніх факторів, що визначають розвиток регіону, що включає: оцінку регіональної політики в бюджетно-податкової, грошово-кредитної, інвестиційної, зовнішньоекономічної сферах;

- аналіз стану і проблем єдиного правового і організаційно-економічного простору країни; аналіз стану національної економіки в цілому (по зростанню ВВП, темпів інфляції, рівня зайнятості тощо);

- оцінку рівня стабільності політичної ситуації в країні;

- аналіз соціально-економічного потенціалу регіону, що включає оцінку внутрішніх ресурсних можливостей і обмежень, що існують в регіоні, в тому числі

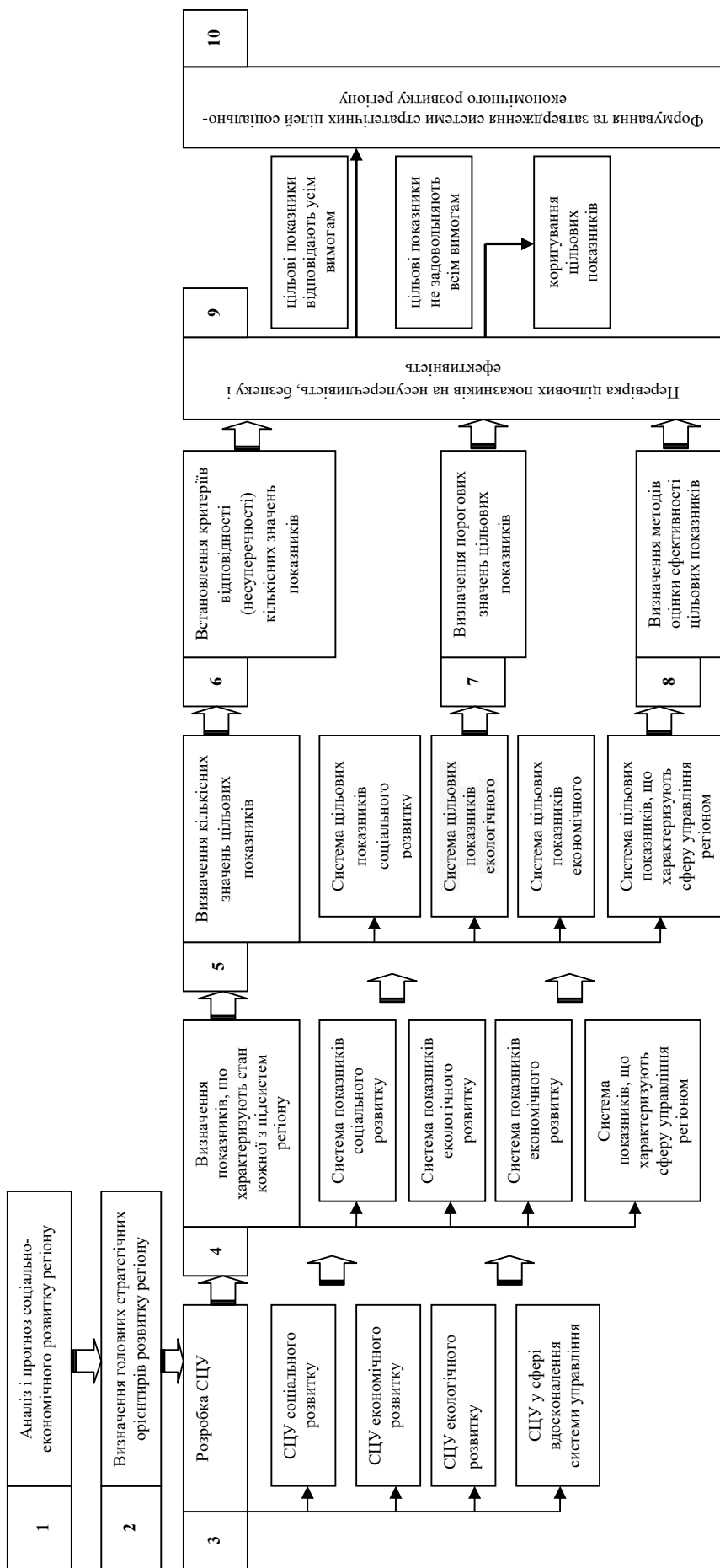


Рис. 1. Структурно-логічна схема формування стратегічних цілей соціально-економічного розвитку регіону

природно-ресурсного потенціалу, розмірів капіталу і стану виробничої інфраструктури, розмірів трудового потенціалу, стану фінансової системи регіону, його науково-технічного потенціалу, а також можливостей залучення необхідних ресурсів ззовні;

– інтегральна оцінка соціально-економічної ситуації в регіоні [2; 3].

II Етап. Формування основних стратегічних орієнтирів розвитку регіону. На наш погляд, стратегічні орієнтири розвитку регіону повинні відповідати таким вимогам:

– стратегічні орієнтири розвитку регіону не повинні повністю залежати від поточного функціонування регіональної системи, а повинні бути орієнтовані в майбутнє, визначати основу для розробки стратегії розвитку;

– стратегічні орієнтири розвитку регіону повинні забезпечувати основу для визначення ключових цілей по всіх підсистем регіону (соціальної, екологічної, економічної, підсистеми управління);

– стратегічні орієнтири повинні характеризувати необхідний стан розвитку регіону на певні моменти часу [4].

III Етап. Формування системи стратегічних цільових установок соціально-економічного розвитку регіону. Зміст третього етапу полягає в розробці та обґрунтуванні системи стратегічних цільових установок соціально-економічного розвитку регіону і виявлення найбільш важливих, пріоритетних проблем, включаючи їх класифікацію, узагальнення і ранжування. Таким чином, на вербальному рівні формуються цільові установки в розрізі підсистем регіону, тобто цільові установки соціального, екологічного, економічного розвитку, а також цільові установки сфери управління.

IV Етап. Визначення показників, що характеризують стан кожної з підсистем регіону. На даному етапі визначається система показників для повної кількісної характеристики цільових установок. При виборі показників розвитку слід враховувати, що окремі показники повинні бути логічно пов'язані між собою, тобто слід говорити не про набір, а про систему показників.

У загальному випадку система показників повинна давати узагальнюючу оцінку соціальних параметрів регіону (включаючи демографічні параметри, що відображають умови життя, праці і побуту населення регіону); характеризувати в цілому об'єктивні економічні (виробничі) умови регіону, а також відображати соціальні характеристики позавиробничої сфери, залежні від розвитку виробництва. Слід зазначити, що при виборі системи показників, що описують досягнення соціально значущої мети – підвищення якості життя – важливо враховувати інтегрований характер поняття «якість життя» і пов'язувати в єдину систему, як показники рівня соціального розвитку, так і параметри економічного характеру [5].

Якість життя населення пропонується оцінювати за допомогою єдиного інтегрального показника, що включає весь комплекс потреб і інтересів людини. Найбільш повний перелік показників для оцінки якості життя населення міститься, на наш погляд, в роботі [6, с. 23–24]. Відповідно до даного підходу ми можемо виділити чотири базових індикатора, що визначають якість життя:

I. Демографічна ситуація: народжуваність і смертність, число шлюбів і розлучень, очікувана тривалість життя.

II. Добробут населення: показники рівня життя людини, що відображають ступінь задоволення його матеріальних і духовних потреб (заробітна плата, реальні доходи, їх диференціація, рівень споживання благ і послуг тощо).

III. Якість умов життєдіяльності населення: рівень умов праці, соціального захисту, фізичної і майнової безпеки члена суспільства, криміногенний та соціально-політичного здоров'я самого суспільства, рівень охорони здоров'я, культури тощо.

IV. Якість навколишнього середовища: дані про забруднення повітряного простору, ґрунтів і води.

Кожен з чотирьох базових індикаторів відображає умови, в рамках яких виникають процеси задоволення як біологічних, так і соціальних потреб членів суспільства. Індикатори складаються з показників, які узгоджуються зі статистичними даними. Серед них: очікувана тривалість життя при народженні, природний приріст населення, частка фахівців з вищою освітою, валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення, індекс споживчих цін, розмір середньомісячної заробітної плати, індекс концентрації доходів (коефіцієнт Джині), частка витрат на харчування в споживчих витратах населення, забезпеченість житлом [7]. З позиції вирішення проблеми формування системи цільових стратегічного соціально-економічного розвитку регіону конструктивної представляється угруповання показників на цільові (або цільоформуючі) і забезпечуючі.

V Етап. Визначення кількісних значень показників. Даний етап передбачає визначення кількісних значень показників (цільових нормативів), що характеризують перспективний стан кожної з підсистем регіону (економічної, соціальної, екологічної та сфери управління). Кількісне значення цільового показника показує рівень, до досягнення якого за поточної ситуації слід прагнути [8]. Логічна схема проведення аналітичних робіт з визначення кількісних значень показників представлена на рис. 2.

На першому етапі (блок 1) встановлюється динаміка змін показників по роках періоду, що передує прогнозованому. При цьому необхідно вибрати аналізований період, який буде мати з прогнозованим періодом щодо загальний вектор розвитку.

На другому етапі (блок 2) в межах проведення інерційного прогнозу показників виконується екстраполяція часового ряду. Мета інерційного прогнозу – отримати оцінки значення показника в прогнозованому періоді, якщо не буде вноситися будь-які додаткові дії, що управляють в процес, тобто без виявлення резервів, розробки програмних заходів, їх реалізації. Можливо, що отримані значення показника будуть задовольняти вимогу необхідності, потрібного їм рівню. Проте в переважній більшості випадків цей рівень виявляється недостатнім і тим самим виявляється завдання його підвищення програмним методом як індикатора рішення економічної або соціальної проблеми.

На третьому етапі (блок 3) здійснюється інвестиційно-активний (цільової) прогноз. Цей прогноз заснований на сценарному методі визначення необхідного рівня показника виходячи з необхідності досягнення

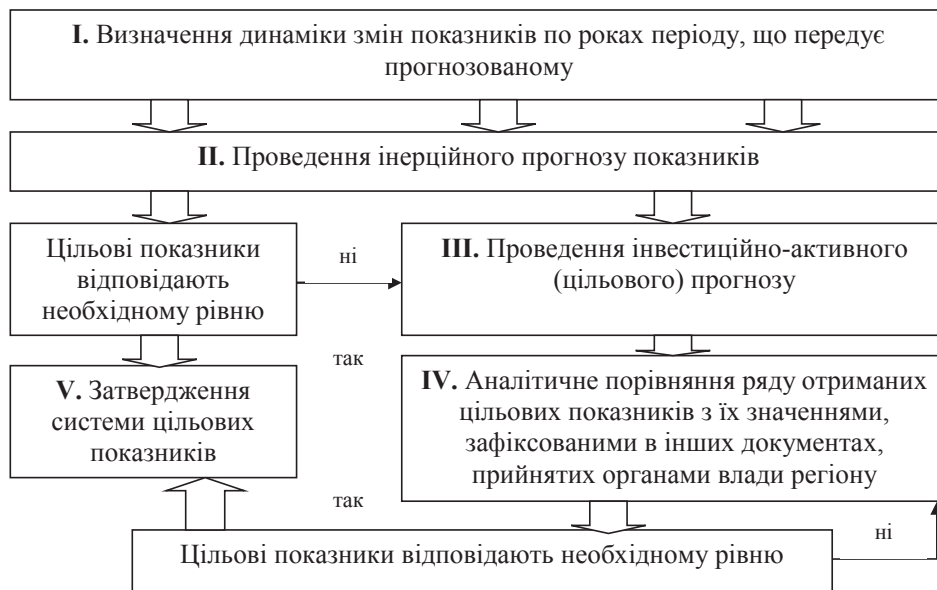


Рис. 2. Логічна схема визначення кількісних значень показників в рамках розробки програми соціально-економічного розвитку регіону

довгострокової мети, позначеної в концепції або стратегії розвитку регіону; аналізі чинників поліпшення показника і резервів використання в прогнозованому періоді; пропозицій складу програмних заходів по реалізації резервів з оцінкою необхідних інвестицій і їх джерел.

На четвертому етапі (блок 4) проводиться аналітичне порівняння ряду отриманих цільових показників з їх значеннями, зафіксованими в інших документах, прийнятих органами влади регіону. У разі, якщо отримані значення показника будуть задовольняти необхідному рівню, цільові показники затверджуються (блок 5).

VI Етап. Встановлення критеріїв відповідності (несуперечності) кількісних значень показників. В якості можливих прикладів суперечливих показників можна навести такі співвідношення:

- збільшення темпів економічного зростання і поліпшення соціальних показників (збільшення реальних грошових доходів населення, реальної середньомісячної заробітної плати);
- збільшення темпів зростання ВРП, індексу промислового виробництва і збільшення темпів зростання інвестицій;
- збільшення масштабів матеріального виробництва і поліпшення екологічної ситуації в регіоні, збільшення обсягів матеріального виробництва та підвищення рівня розвитку фінансово-кредитної інфраструктури [9].

Таким чином, в основу розробки системи критеріїв відповідності (несуперечності) показників, на нашу думку, повинен бути покладений відтворювальний підхід. Визначаючи кількісні значення показників, необхідно з'ясувати, який вплив вони будуть чинити на відтворення тих чи інших видів ресурсів регіону. Рішення даної задачі можливе на основі визначення пропорцій регіонального відтворювального процесу. Залежно від характеру між різними елементами відтворювального процесу ми виділяємо шість груп пропорцій (рис. 3).

VII Етап. Визначення порогових значень кількісних показників розвитку регіону. З уявлення про безпеку як про один з найважливіших умов життєдіяльності слід, що життєво важливі інтереси особистості, суспільства і держави повинні бути відповідним чином захищені. Таким чином, визначення критеріїв безпеки (в тому числі і в економічній сфері) представляється можливим на основі виявлення фактів наявності чи відсутності стану захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави. Представимо авторську послідовність виконання завдання з розробки системи порогових значень факторів, перевищення яких критично для безпечного розвитку регіону (рис. 4).

VIII Етап. Вибір і затвердження методів оцінки ефективності цільових показників. Сутність даного етапу полягає у виборі конкретного методу (методів) оцінки ефективності намічених цільових показників в розрізі основних підсистем регіону (соціальної, екологічної, економічної). Відомо, що «ефективність» – це відносна величина, яка відображає ставлення кінцевого результату процесу (програми, проєкти) до витрат (ціни) по досягненню кінцевого результату.

IX Етап. передбачає проведення аналітичних робіт з перевірки кількісних значень показників на несуперечливість, безпеку і ефективність. У разі якщо показники не відповідають зазначеним вимогам, слід здійснити їх коригування.

X Етап. Формування та затвердження системи цілей соціально-економічного розвитку регіону. На даному етапі остаточно формується система стратегічних цілей соціально-економічного розвитку регіону, описаних в якісному і кількісному вираженні.

Висновки з проведеного дослідження. Ключовим етапом формування цілей регіонального розвитку є розробка системи стратегічних цільових установок соціально-економічного розвитку регіону. Принципове значення має, на думку автора, визначення вихідних даних (інформаційного забезпечення) для формування цільових установок соціального, екологічного,

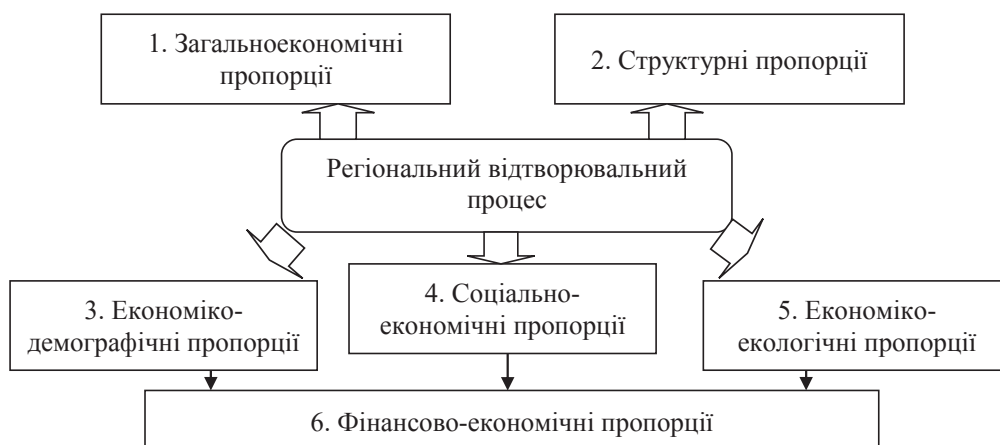


Рис. 3. Класифікація пропорцій регіонального відтворювального процесу в аспекті конкурентоспроможного розвитку

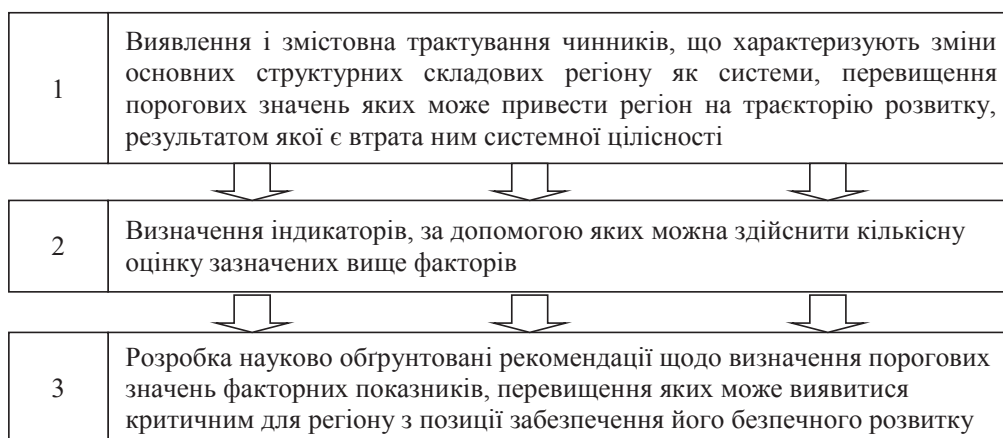


Рис. 4. Послідовність виконання завдання з розробки системи порогових значень факторів, перевищення яких критично для безпечного конкурентоспроможного розвитку регіону

економічного розвитку і цільових установок системи управління.

В статті були обґрунтовані вимоги до структури інформаційного забезпечення процесу формування стратегічних цільових установок розвитку регіону в розрізі основних етапів їх розробки. З нашої точки зору, сутність механізму реалізації стратегічних цілей розвитку регіону полягає в цілеспрямованому комплексній дії регіональних органів влади та управління спільно з іншими зацікавленими суб'єктами управ-

ління і господарювання на всі підсистеми регіону (соціально, екологічну та економічну) для досягнення наміченого результату, а саме якісно нового стану регіональної соціально-економічної системи. Визначено, що структура механізму реалізації стратегічних цілей регіонального розвитку являє собою сукупність принципів, методів і інструментів управлінського впливу, що застосовуються регіональними органами влади і управління для реалізації намічених стратегічних цілей регіонального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Геєць В.М. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія. Київ : Ін-т економіки та прогнозув., 2011. 696 с.
2. Качний О.С. Зарубіжний досвід формування механізмів державного управління соціально-економічним розвитком регіонів. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2017. № 2. С. 170–174.
3. Манн Н.В. Ключова спрямованість розвитку регіонального менеджменту – процеси соціалізації. *ДонДУУ: Менеджер*. 2014. № 1 (67). С. 143–149.
4. Грищенко І.М. Зарубіжний досвід управління регіональним розвитком. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. №5. URL: http://www.dy.nauka.com.ua/pdf/5_2018/5.pdf.
5. Кліяненко Б.Т., Осика О.П. Соціально-економічний розвиток господарського комплексу регіону: методика і практика аналізу. Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2008. 227 с.

6. Жихор О.Б., Кузьминчук Н.В. Модель державного регулювання розвитку регіону: стратегічні, тактичні та операційні напрями. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 1(16). С. 21–25.
7. Територіальний розвиток і регіональна політика в Україні: виклики та пріоритети сталого ендogenous зростання регіонів України в умовах сучасних реформ / наук. ред. В.С. Кравців. Львів, 2018. 157 с.
8. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385. *Офіційний вісник України*. 2014. № 70. С. 23.
9. Нова регіональна політика для нової України: аналіт. доп. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. Київ : Ін-т сусп.-екон. дослідж., 2017. 76 с.

References:

1. Geets V.M. (2011) *Strukturalni zminy ta ekonomichnyy rozvytok Ukrainy* [Structural changes and economic development of Ukraine: monograph]. Kyiv: Institute of Economics and Forecasting, 696 p. (in Ukrainian)
2. Kachnyi O.S. (2017) *Zarubizhnyi dosvid formuvannya mekhanizmiv derzhavnoho upravlinnia sotsialno-ekonomichnym rozvytkom rehioniv* [Foreign experience in forming mechanisms of state management of socio-economic development of regions]. *Publichne upravlinnia ta mytne administruvannya*, no. 2, pp. 170–174. (in Ukrainian)
3. Mann N.W. (2014) *Klyuchova spryamovanist' rozvytku rehional'noho menedzhmentu – protsesy sotsializatsii* [The key direction of regional management development is the processes of socialization]. *DonSU: Manager*, no. 1(67), pp. 143–149.
4. Hryshchenko I.M. (2018) *Zarubizhnyi dosvid upravlinnia rehionalnym rozvytkom* [Foreign experience in regional development management]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, no. 5. Available at: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/5.pdf (in Ukrainian)
5. Klianenko B.T., Osyka O.P. (2013) *Sotsial'no-ekonomichnyy rozvytok hospodars'koho kompleksu rehionu: metodyka i praktyka analizu* [Socio-economic development of the economic complex of the region: methods and practice of analysis]. Luhansk: SNU Publishing House. V. Dalya, 227 p. (in Ukrainian)
6. Zhikhor O.B., Kuzminchuk N.V. (2013) *Model' derzhavnoho rehulyuvannya rozvytku rehionu: stratehichni, taktychni ta operatsiyni napryamy* [Model of state regulation of regional development: strategic, tactical and operational areas]. *Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, no. 1(16), pp. 21–25. (in Ukrainian)
7. Kravtsiv V.S. (2018) *Terytorialnyi rozvytok i rehionalna polityka v Ukraini: vyklyky ta priorytety staloho endogenous zrostannia rehioniv Ukrainy v umovakh suchasnykh reform* [Territorial development and regional policy in Ukraine: challenges and priorities of sustainable endogenous growth of the regions of Ukraine in the context of modern reforms]. Lviv, 157 p. (in Ukrainian)
8. *Pro zatverdzhennia Derzhavnoi stratehii rehionalnoho rozvytku na period do 2020 roku*. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 6 serpnia 2014 r. № 385. *Ofitsiyniy visnyk Ukrainy*. 2014. No. 70. P. 23.
9. Zhalilo Ya.A. (2017) *Nova rehionalna polityka dlia novoï Ukrainy: analit. dop.* [New regional policy for the new Ukraine: an analyt. ext.]. Kyiv: In-t susp.-ekon. doslidzh., 76 p. (in Ukrainian)

E-mail: amper2000@ukr.net

УДК 656.078

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.13>

Осипова Є.Л.

старший викладач кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування,
Державний університет інфраструктури та технологій

МЕХАНІЗМ АДАПТИВНОГО РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано вплив зовнішнього середовища на функціонування транспортних підприємств, показана необхідність пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності транспортних підприємств за умов постійних змін зовнішнього середовища. Доведена доцільність використання трансформаційних процесів адаптації при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів транспортних підприємств. Запропоновано застосування терміну «адаптивний реінжиніринг» який описує особливості кластеризації з акцентуванням на спільні бізнес-процеси. Описані спільні бізнес-процеси транспортних підприємств. Запропоновано механізм адаптивного реінжинірингу на основі спільних бізнес-процесів та визначено формулу сукупного синергетичного ефекту від впровадження механізму. Показана можливість створення логістично-аутсорсингової платформи в якості ядра транспортно-логістичного кластера і визначені можливі ефекти від впровадження механізму адаптивного реінжинірингу.

Ключові слова: зовнішнє середовище, синергетичний ефект, адаптивний реінжиніринг, бізнес-процес, транспортно-логістичний кластер.

MECHANISM OF ADAPTIVE REENGINEERING BUSINESS PROCESSES OF TRANSPORT ENTERPRISES

Osypova Yevheniia

State University of Infrastructure and Technology

In the context of constant changes in the external environment, adaptation is an effective tool to ensure that the impact of its factors on the activities of the enterprise is taken into account. The relevance of introducing modern methods of enterprise management based on the process-oriented approach is due to the search for radical advance measures, which include the reengineering of business processes. Economic transformation has driven the search for new forms of management of transport enterprises operating under the influence of the external environment, where there is an increased use of information and knowledge. The analysis of the evolutionary change in the management structure of transport enterprises from function-oriented to process-oriented proves the feasibility of applying new management methods, which is the process-oriented approach. Business process reengineering can be classified as a modern management concept, displacing other approaches. This is due to the fact that the concept is recognised by the relevant industry experts as the most appropriate in crisis conditions, when it is necessary to quickly and significantly improve the company's operations, but is also used in periods of enterprise development, to achieve a competitive advantage in terms of the level of controllability of resources. The creation of cluster alliances will help enterprises, as open stationary systems, to adapt more effectively to changes in the external environment, taking into account the potential of the enterprise, its strengths and weaknesses, market opportunities and existing risks. The author proposes the use of the term "adaptive re-engineering", which describes the features of clustering with a focus on shared business processes and the formation of a specific cluster core in the form of a logistics-outsourcing platform. The application of adaptive re-engineering is aimed at improving the efficiency of joint business processes based on innovation, which will maximise the synergy effect at the operational stage of the transport and logistics cluster. Since the synergistic effect of implementing adaptive reengineering of business processes of transport enterprises is a complex indicator, the value of which will depend on the influence of internal and external environment factors, it is necessary to apply planning to determine the development strategy of enterprises included in the cluster, which would allow to consider the possibility of implementing different trends in the economic environment.

Keywords: external environment, synergy effect, adaptive business process re-engineering, transport and logistics cluster.

Постановка проблеми. Необхідність пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності транспортних підприємств зумовлена інноваційними процесами економіки, світовими економічними тенденціями, глобалізацією та кластеризацією виробничих структур.

За умов постійних змін зовнішнього середовища ефективним інструментом забезпечення врахування

впливу його чинників на діяльність підприємства виступає адаптація. Актуальність впровадження сучасних методів управління підприємств на основі процесно-орієнтованого підходу обумовлена пошуком випереджувальних заходів радикального характеру, до яких належить реінжиніринг бізнес-процесів. Трансформаційні процеси адаптації доцільно використовувати при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів

транспортних підприємств, що забезпечить функціонування й розвиток відкритої стаціонарної системи під впливом зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі пропонуються різноманітні напрями та пропозиції щодо застосування систем адаптації підприємства до умов мінливого зовнішнього середовища з використанням реінжинірингового підходу. Серед зарубіжних дослідників варто відмітити М. Портера, П. Аллена, Т. Веблена, Т. Давенпорта, Р. Акоффа, Е. Зіндера, К. Есселінга, Й. Шумпетера, Ф. Уллаха, М. Хаммера. До вітчизняних науковців відносяться М. Данько, Т. Маселко, С. Співаковський, І. Токмакова, Г. Ханалієв, Є. Чиженькова, Д. Чуйко, К. Кривобок, Л. Таранюк, Л. Таранюк [1], О. Полінкевич [3], А Міщенко [4], О. Онищенко [5], О. Карпенко, Є. Осипова [6].

Постановка завдання. Метою статті є розробка механізму адаптивного реінжинірингу бізнес-процесів транспортних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність економіки, значною мірою, залежить від можливостей транспортної системи ефективно забезпечувати просування матеріальних потоків у макрологістичних ланцюгах. Ефективність використання транспорту залежить не тільки від технічного стану рухомого складу (автомобілів та причепів до них, локомотивів та вантажних і пасажирських вагонів, суден для транспортування вантажів та пасажирів), але й транспортної інфраструктури (зокрема, автомобільних і залізничних шляхів, трубопроводів та компресорних систем), які потребують суттєвих інвестицій у їх оновлення з метою забезпечення конкурентоспроможності на світових і вітчизняних ринках транспортних послуг.

Економічні трансформації виступили рушійною силою для пошуку нових форм управління транспортними підприємствами, які функціонують під впливом зовнішнього середовища, де відбувається посилене використання інформації і знань. Аналіз еволюційної зміни структури управління на транспортних підприємствах від функціонально-орієнтованої до процесно-орієнтованої доводить доцільність застосування нових методів управління, яким є процесно-орієнтований підхід.

Доведено, що функціонально-орієнтована система належить до структурно-функціональних підсистем управління і містить функціональне забезпечення діяльності підрозділів підприємства по вертикальній ієрархії управління виробничою системою, ґрунтуючись на побудові функціональних зв'язків між підрозділами підприємства. Процесно-орієнтована система управління передбачає горизонтальну ієрархію управління виробництвом і охоплює групування підфункцій і функцій різних підрозділів підприємства в один бізнес-процес з делегування управління ним власником бізнес-процесу чи процесним менеджером. При цьому функціональні зв'язки між підрозділами підприємства побудовані по горизонтальній системі, тобто генерація і виконання рішень ведеться самими учасниками бізнес-процесу під контролем власників та процесних менеджерів бізнес-процесу [1, с. 80].

Реінжиніринг бізнес-процесів можна віднести до сучасних концепцій управління, який витісняє інші підходи. Це відбувається завдяки тому, що концепція

визнається відповідними спеціалістами галузі найбільш доцільною в кризових умовах, коли необхідно швидко і в значній мірі покращити діяльність підприємства, але також використовується у періоди розвитку підприємства, для досягнення конкурентних переваг щодо рівня контрольованості ресурсами. Так, Міжнародна Організація по Стандартам (ISO – International Organization for Standardization) рекомендує у своїх стандартах серії 9000 переходити на процесне управління [2]. При застосуванні даного підходу передбачається формалізація діяльності транспортного підприємства у вигляді мережі взаємопов'язаних бізнес-процесів.

Перед транспортним підприємством, що функціонує на ринку, виникає безліч факторів впливу зовнішнього середовища на його бізнес-процеси. Цей вплив може бути позитивним, нейтральним чи негативним. Завданням менеджменту підприємства є вчасне реагування на зміни [3, с. 35].

На даний час відсутня дієва теорія трансформаційних змін, яка ґрунтується на процесному підході, немає на сьогодні і єдиної класифікації реінжинірингу. Необхідно зазначити, що сьогодні існує багато різних поглядів на дефініцію «реінжиніринг бізнес-процесів», які представлені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Так, у сучасній науковій літературі реінжиніринг бізнес-процесів охоплює декілька напрямів, що визначають відповідно два принципово різних методологічних підходи щодо його проведення, але відсутні дослідження процесу реінжинірингу стосовно трансформації бізнес-процесів при формуванні кластерів.

Оскільки кластер можна віднести до однієї з організаційних форм здійснення інноваційної діяльності, то відповідно постає проблема ефективного управління процесом формування транспортно-логістичних кластерів для забезпечення максимальних конкурентних переваг транспортних підприємств та транспортної системи держави в цілому. Створення кластерних об'єднань допоможе підприємствам, як відкритим стаціонарним системам, ефективніше адаптуватись до змін зовнішнього середовища, враховуючи потенціал підприємства, його сильні та слабкі сторони, можливості ринку та існуючі ризики.

Кластери, як об'єднання малого та середнього бізнесу, можуть стати самодостатніми та важливими суб'єктами економічної діяльності галузевого та регіонального рівня з високим адаптивним потенціалом до негативних змін зовнішнього середовища.

Доцільно розглядати співпрацю підприємств у складі кластерів в контексті функціонування спільних бізнес-процесів. Акцент на підвищенні ефективності спільних бізнес-процесів дозволить досягти максимального ефекту синергії від співпраці.

Автор пропонує застосування терміну «адаптивний реінжиніринг» який описує особливості кластеризації з акцентуванням на спільні бізнес-процеси та формуванням специфічного ядра кластера у формі логістично-аутсорсингової платформи.

Адаптивний реінжиніринг – інструмент кластеризації підприємств на основі перебудови спільних основних та допоміжних бізнес-процесів, який охоплює фінансову, виробничу, маркетингову, логістичну, ресурсну, управлінську, кадрову, інформаційну та соціальну складові діяльності підприємств.

Застосування адаптивного реінжинірингу передбачає детальне моделювання бізнес-процесів всіх транспортних підприємств, які у перспективі планується включити у транспортно-логістичний кластер. До критеріїв відбору спільних бізнес-процесів відносяться:

- наявність на всіх підприємствах;
- ступінь важливості для забезпечення функціонування підприємства;
- адаптивність до змін;
- час реалізації бізнес-процесу;
- готовність персоналу до змін;
- наявність ресурсів для забезпечення бізнес-процесу.

Застосування адаптивного реінжинірингу направлено на підвищення ефективності спільних бізнес-про-

цесів на основі інноваційної діяльності, що дозволить досягти максимального ефекту синергії на стадії функціонування транспортно-логістичного кластера.

Запропонований механізм реінжинірингу бізнес-процесів транспортних підприємств дозволить створити функціонуючий кластер з високим рівнем адаптованості до змін зовнішнього середовища (рис. 1).

Головною метою застосування даного механізму є стійкий розвиток транспортних підприємств, який є основою функціонування ефективної економіки.

Імітаційне моделювання бізнес-процесів на підприємстві здійснюється з використанням даних про його внутрішнє середовище отриманих в результаті моніторингу. Зовнішнє середовище бізнес-процесів транспортних підприємств оцінюється за допомогою

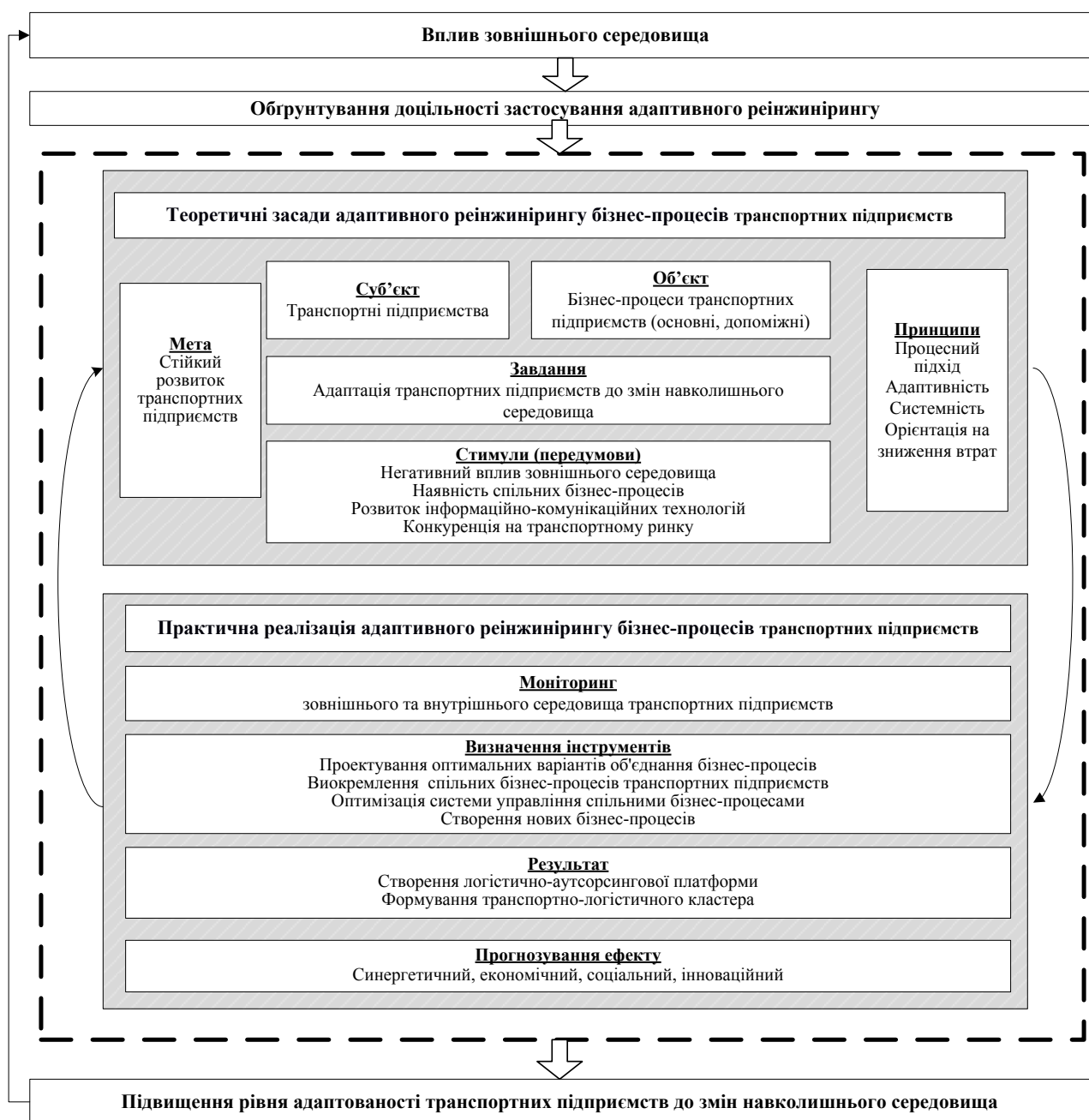


Рис. 1.

Джерело: розроблено автором

методів «5x5», матриці Дж.Х. Вільсона, SWOT- та STEEP-аналізу [4]. Найбільш значимі фактори зовнішнього середовища, які впливають на бізнес-процеси транспортних підприємств:

- динаміка валового внутрішнього продукту;
- рівень економічної активності населення;
- динаміка змін кількості підприємств, які впроваджують та займаються інноваціями;
- зростання витрат на інноваційну діяльність;
- міграційні тенденції;
- купівельна спроможність населення;
- стан законодавства, яке регулює господарську діяльність;
- темпи технологічних змін.

Найбільш небезпечними факторами для транспортних підприємств є зменшення частки середньомісячної зарплати у відсотках до прожиткового мінімуму для працездатної особи; зростання індексу споживчих цін, зменшення витрат на науково-технічні роботи на 1 000 суб'єктів господарювання; зростання криміногенної ситуації; криза у паливно-енергетичному секторі; екологічні катастрофи. До факторів, які стримують інноваційний розвиток бізнес-процесів, входять: зростання індексу споживчих цін, політична нестабільність у країні, недостатньо кваліфікований персонал, зменшення середньорічної чисельності населення, сповільнення зростання виробництва, низька частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промисловості [3, с. 81].

На думку автора найбільш доцільно до спільних бізнес-процесів транспортно-логістичного кластера віднести:

- перевезення;
- експедирування;
- складські послуги;
- юридичні послуги;
- інформаційно-комп'ютерна підтримка;
- координування;
- контроль;
- аналіз;
- бізнес-планування;
- оцінка технологічних інновацій;
- моніторинг процесів та систем.

Ефектами адаптивного реінжинірингу спільних бізнес-процесів виступають:

- скорочення витрат на управлінську структуру, що координує співпрацю між господарюючими суб'єктами;
- скорочення кількості працівників через більш ефективний розподіл відповідальності і уникнення дублювання функцій;
- швидший трансфер інновацій і нових технологій;
- кращий доступ до ринку кінцевого споживача;
- оптимізація бізнес-планування;
- раціоналізація горизонтальних зв'язків;
- підвищення ефективності кластера;
- збереження позитивних моментів централізації управління;
- мінімізація узгодження в ході виконання процесу шляхом скорочення зовнішніх контактів;
- вдосконалення організаційної структури учасників кластера.

Синергетичний ефект також передбачає нові можливості при створенні нових бізнес-процесів, орієн-

тованих на споживачів. Об'єднання зусиль учасників кластера дає можливість більш швидко реагувати на зміну купівельної спроможності та потреб кінцевих споживачів транспортних послуг. При цьому слід розглядати різні джерела виникнення синергетичного ефекту при впровадженні адаптивного реінжинірингу бізнес-процесів транспортних підприємств.

Тоді можна виділити 2 агрегованих джерела синергетичного ефекту, а саме (1) ефект від адаптації транспортних підприємств, що входять до кластера; (2) ефект від взаємодії підприємств у межах кластера. Тоді сукупний синергетичний ефект від впровадження адаптивного реінжинірингу бізнес-процесів буде визначатися за формулою:

$$E_{syn}(t) = E_{syn1}(t) + E_{syn2}(t), \quad (1)$$

де $E_{syn1}(t)$, $E_{syn2}(t)$ – синергетичний ефект джерела 1 та 2 відповідно; t – момент виникнення (оцінки) синергетичного ефекту.

Особливу увагу при аналізі формування синергетичного ефекту слід приділяти ефекту від взаємодії транспортних підприємств в межах кластера, оскільки він є складним і включає: (а) оперативний синергізм (підвищення керованості бізнес-процесів у транспортних підприємствах, спільне використання результатів науково-технічних досліджень, підвищення кваліфікації персоналу, тощо); (б) виробничий синергізм (управління транспортним виробництвом з єдиного центру, розробка раціональних маршрутів мультимодальних і інтермодальних перевезень); (в) інвестиційний синергізм (пріоритетне спрямування інвестицій на реалізацію проектів, які сприятимуть зростанню виробничої та фінансово-економічної ефективності всіх або більшості підприємств, що входять до кластера).

Оскільки синергетичний ефект від впровадження адаптивного реінжинірингу бізнес-процесів транспортних підприємств є складним показником, величина якого буде залежати від впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, то для визначення стратегії розвитку підприємств, що входять до кластера необхідно застосовувати планування, яке б дозволило враховувати можливість реалізації різних тенденцій розвитку економічного середовища. Таким плануванням є сценарне, яке дозволить проводити аналіз поведінки транспортних підприємств при реалізації різних варіантів розвитку середовища. Крім того, за допомогою сценаріїв можна бути оцінити «вузькі» місця функціонування підприємств у майбутньому і своєчасно виробити комплекс заходів для запобігання зниження очікуваного сукупного синергетичного ефекту від функціонування кластера.

Результатом виділення спільних бізнес-процесів є формування логістично-аутсорсингової платформи, яка виступає у якості ядра транспортно-логістичного кластера. Головною складовою транспортно-логістичних кластерів є транспортно-логістичні підприємства, розташовані у найважливіших центрах перетину і зародження вантажів та товаропотоків, безпосередньо залучені до процесу надання послуг [5, с. 145]. Логістично-аутсорсингова платформа, утворена з цих підприємств шляхом виділення спільних бізнес-процесів, стане ядром транспортно-логістичного кластера, який буде включати в себе комплекс інфраструктури і компаній, які спеціалізуються на зберіганні, супрово-

дженні й доставці вантажів та пасажирів; обслуговуванні об'єктів інфраструктури.

Функціонування логістично-аутсорсингової платформи передбачає [6, с. 23–24]:

- електронну паспортизацію інфраструктури транспортно-логістичного кластера;
 - планування розвитку інфраструктури;
 - інтеграцію учасників транспортного процесу в єдиний кластерний інформаційний простір;
 - порівняння та вибір раціональних логістичних рішень;
 - координацію виробничої, транспортної та термінальної діяльності (управління транспортуванням і вантажопереробкою);
 - удосконалення управління взаємозв'язків зі споживачами завдяки більш швидкому та точному встановленню їхніх потреб;
 - управління ланцюгами поставок;
 - сервісну координацію з учасниками транспортно-логістичного кластера;
 - об'єднання і поділ інформаційних потоків у структурі логістичної інформаційної системи;
 - управлінський контроль – оцінку результатів функціонування транспортно-логістичних потоків;
 - обробку інформації, отриманої в режимі реального часу, необхідної для вирішення завдань автоматизації вантажних і комерційних операцій відстеження і розшуку вантажів;
 - спрощення процедур оформлення митних, перевізних та інших документів;

- забезпечення та вдосконалення внутрішнього і зовнішнього документообігу та електронного документообігу між членами транспортно-логістичного кластера;

- створення і підтримку інформаційних ресурсів, які супроводжують функціонування транспортно-логістичного кластера.

За наявності логістично-аутсорсингової платформи усі процеси, пов'язані з управлінням, обслуговуванням, оптимізацією потоків різних видів, відбуватимуться в значно коротші терміни, на високому якісному рівні.

Висновки з проведеного дослідження. Адаптивний реінжиніринг спільних бізнес-процесів дасть змогу транспортним підприємствам більш ефективно адаптуватись до змін зовнішнього середовища, інтегруватись в транспортно-логістичний кластер з врахуванням можливого синергетичного ефекту. Створення логістично-аутсорсингової платформи у якості ядра кластера дозволить ефективно реалізувати такі функціональні модулі: моніторинг; електронний документообіг; ситуаційно-аналітичне управління ланцюгами поставок; управління фінансово-страховими операціями; взаємодія з державними контролюючими органами. Отримання максимального синергетичного ефекту від застосування механізму адаптивного реінжинірингу можливе за умови ґрунтовного аналізу бізнес-середовища транспортних підприємств та створення раціональної системи управління внутрішніми і зовнішніми комунікаціями, що в комплексі дозволить підвищити якість надання транспортно-логістичних послуг до рівня світових стандартів.

Список використаних джерел:

1. Таранюк Л.М. Реінжиніринг бізнес-процесів промислових підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Суми : ВПП «Мрія-1», 2014. 440 с.
2. Офіційний сайт організації ISO. URL: <http://www.iso.org>.
3. Полінкевич О.М. Механізми адаптації бізнес-процесів промислових підприємств до нової економіки : монографія. Луцьк : РВВ Луцьк. НТУ, 2014. 448 с.
4. Міщенко А.П. Стратегічне управління : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2004. 336 с.
5. Онищенко О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера. *Бізнес Інформ*. 2013. № 1. С. 144–150.
6. Карпенко О.О., Осипова Є.Л. Механізм управління реінжинірингом бізнес-процесів підприємств транспортно-логістичного кластера. *Збірник наукових праць Державного університету інфраструктури та технологій. Серія «Економіка і управління»*. 2018. № 2. С. 17–31.

References:

1. Taranyuk L.M. (2014) Reinzhiniring biznes-protsesiv promislovih pidpriemstv: teoriya, metodologiya, praktika: monografiya [Reengineering business processes in industrial enterprises: theory, methodology, practice: monograph]. Sumi: VPP «Mriya-1», 440 p. (in Ukrainian)
2. Ofitsiyiny sayt organizatsiyi ISO [ISO official website]. URL: <http://www.iso.org>. (in Ukrainian)
3. Polinkevich O.M. (2014) Mehanizmi adaptatsiyi biznes-protsesiv promislovih pidpriemstv do novoyi ekonomiki: monografiya [Mechanisms for adapting business processes of industrial enterprises to the new economy: a monograph]. Lutsk: RVV Lutsk. NTU, 448 p. (in Ukrainian)
4. Mischenko A.P. (2004). Strategichne upravlinnya: navch. posib. [strategic management]. Kyiv: TsUL, 336 p. (in Ukrainian)
5. Onischenko O.V. (2013) Reinzhiniring biznes-protsesiv aviapidriemstv transportno-logistichnogo klastera. [Reengineering the business processes of aviation enterprises in the transport and logistics cluster]. *Biznes Inform*, no. 1, pp. 144–150. (in Ukrainian)
6. Karpenko O.O., Osipova E.L. (2018) Mehanizm upravlinnya reinzhiniringom biznes-protsesiv pidpriemstv transportno-logistichnogo klastera [Management mechanism for reengineering business processes of transport and logistics cluster enterprises]. *Zbirnik naukovih prats Derzhavnogo universitetu Infrastrukturi ta tehnologiy. Seriya «Ekonomika i upravlinnya»*, no. 2, pp. 17–31. (in Ukrainian)

E-mail: layretta@ukr.net

УДК 331.101

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.14>

Пахота Н.В.

старший викладач кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування,
Державний університет інфраструктури і технологій

МЕХАНІЗМ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті дано економічну сутність адаптації та адаптивного управління в економічному середовищі. Проаналізовано основні способи адаптації підприємства до впливу факторів зовнішнього середовища та їх напрями та розглянуто основні напрями прояву адаптивної діяльності підприємства в залежності від форм їх прояву. Визначено, що без проведення адаптаційних заходів підприємство не може вчасно реагувати на зміни середовища, внаслідок чого запропоновано схему введення в дію механізму адаптивного управління організаційною культурою підприємства, яка надасть можливість зменшити дисбаланс між функціонуванням підприємства та впливом зовнішнього середовища. Проаналізовано необхідність формування організаційної культури щодо забезпечення адаптації підприємства до змін економічного середовища та запропоновано інтегральний коефіцієнт адаптивності організаційної культури на підприємстві з метою визначення раціонального напрямку адаптації та оцінки ефективності роботи підприємства.

Ключові слова: організаційна культура, адаптивність, адаптивне управління, інтегральний коефіцієнт адаптивності, економічне середовище.

ADAPTIVE MANAGEMENT MECHANISM OF THE ENTERPRISE ORGANIZATIONAL CULTURE

Pakhota Nataliia

State University of Infrastructure and Technologies

The expansion of enterprises, complexity and Europeanization, increasing the speed of obtaining information and new knowledge necessitate the development of new methods and tools of management that will ensure economic growth, increase the competitiveness of enterprises in Ukraine and in world markets. The most important resource that can create a flexible, adaptive and effective socio-economic system is the adaptive management of organizational culture of the enterprise. Adaptive management is a separate type of management, namely flexible, innovative management of the enterprise, which is able to adapt to a new situation, such as during the exit of the enterprise from crisis or innovation, or in case of organizational change with new management tools and methods. The main elements of adaptive management are: organizational culture of the enterprise, adaptive organizational structure of the management staff, implementation of innovations, focus on change and training, attracting customers to increase the competitiveness of the enterprise and socio-economic monitoring. To ensure the flexibility and adaptability of the management subsystem requires an adaptive organizational culture of the enterprise, characterized by the absence of bureaucratic regulation of management bodies, the minimum number of management levels, decentralization, delegation of responsibility to each employee for overall performance. In turn, adaptive management of organizational culture is a set of elements and functions of the management of the enterprise and their relationship, ensuring the preservation of the stability of the enterprise in the long run in changing conditions. In contrast to traditional management systems, in the adaptive management of organizational culture, the efficiency of the enterprise is ensured by timely response to market changes, rather than by economies of scale and the search for inefficient resources. In traditional situations, the assessment of investment is based on the efficiency of processes, ie minimizing the cost per unit of output. Adaptive management is based on criteria of adaptability to conditions that cannot be predicted in advance. Thus, the purpose of adaptive management is to find the most effective options for making and implementing a balanced management decision aimed at creating a mechanism for adapting the development of enterprises in a competitive environment.

Keywords: organizational culture, enterprise development management, evaluation, adaptive management, economic environment, mechanism.

Постановка проблеми. Розширення масштабів діяльності підприємств, збільшення швидкості отримання інформації і нових знань зумовлюють необхідність розробки нових методів та інструментів управлінської діяльності, які забезпечують економічне зростання, підвищення конкурентоспроможності підприємств як в Україні, так і на світовому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями адаптивного управління підприємством присвячені праці таких вчених як: Антонов В.Н., Беник Н.Г. [1], Гончар О.І. [2], Кулик Н.М. [4], Кудлаєнко С.В. [3], М'ясников В.О. [5], Оліферук С.І. [6], Стец І.І. [8], Терехов В.А., Хворостов В.А. та багато інших. Але визначення раціонального напрямку адап-

тації та оцінки ефективності впровадження інтегрального коефіцієнту організаційної культури підприємства ще не систематизовані та потребують вивчення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є узагальнення сутності адаптивного управління організаційною культурою підприємства та виявлення напрямів її адаптації в умовах швидкої зміни умов економічного середовища.

Виклад основного матеріалу. В останні роки в Україні відбулося підвищення ступеня впливу змін зовнішнього середовища на діяльність підприємств, що надає підстави для більш досконалого дослідження сукупності зовнішніх факторів впливу прямої та непрямой дії та принципів управління підприємством з метою його адаптації. Термін «адаптація» широко використовується вченими різних галузей науки України та світу. Даний термін походить від латинського «adaptation» та означає пристосування [7]. В економічному аспекті адаптація – це здатність будь-якої системи реагувати на навколишнє середовище і змінювати свою поведінку задля оптимального функціонування. Адаптацію можна розглядати як процес змін кількісних і якісних ознак системи, що дозволяє їй досягти оптимального або в критичних умовах граничного стану функціонування в мінливих умовах. Системи здатні змінювати свої параметри відповідно до зовнішніх умов – пристосовуватися (самоналаштуватися) називають адаптивними, а в основі функціонування адаптивних систем лежить механізм зворотного зв'язку [6].

Розрізняють декілька різновекторних напрямків прояву адаптивної діяльності в залежності від форм прояву. Одна з них – це пасивна або конформістська адаптація, яка заснована на пристосуванні до навколишнього світу. Тобто пристосуванням до певного середовища, яке є оптимальним для певної системи. Завданням пасивної адаптації є накопичення інформації про зміни зовнішнього середовища у часі та прогнозування розвитку зовнішнього середовища. В мінливих умовах зовнішнього середовища пасивна адаптація спрямована на формування виробничих резервів, які можуть бути швидко використані.

Другий вид адаптації – це активна, спрямована на побудову механізму регулювання підсистемами підприємства з метою впливу на зовнішнє середовище та на формування сприятливих умов для функціонування підприємства.

Аналіз літературних джерел показав, що суб'єктам господарської діяльності доводиться різними способами адаптуватися до змін.

Беник Н.Г. розглядає чотири способи адаптації, а саме організаційно-адміністративний, економічний, соціально-психологічний та виробничо-технічний. Основні способи адаптації підприємств до змін економічного середовища маю досить багато різноманітних напрямів їх здійснення (рис. 1) [1].

Серед різноманіття напрямів адаптації суб'єктів господарської діяльності, які постійно збільшуються у зв'язку з динамікою ринкової економіки доцільно доповнити організаційно-адміністративний спосіб



Рис. 1. Основні способи та напрями адаптації підприємств

адаптації впровадженням напряму організаційної культури підприємства [1; 8].

Найважливішим ресурсом, який здатний створити саме гнучку, адаптивну та ефективну соціально-економічну систему є адаптивне управління організаційною культурою підприємства. Роль організаційної культури неухильно зростає, оскільки сприяє єднанню персоналу та виступає в якості важеля управлінського впливу. Організаційну культуру слід розглядати через призму людського потенціалу підприємства. Саме персонал, з одного боку, виступає носієм організаційної культури, а з іншого, визначає специфіку її формування та створює її особливості.

Таким чином адаптивне управління – це є окремий вид управління, а саме гнучке, інноваційне управління підприємством, яке здатне пристосуватися до нової ситуації, наприклад в період виходу підприємства з кризи або при впровадженні інновацій, або в разі здійснення організаційних змін за допомогою нових інструментів і методів управління.

Основними елементами адаптивного управління є: організаційна культура підприємства, адаптивна організаційна структура апарату управління, впровадження інновацій, орієнтація на зміни та навчання, залучення клієнтів в процес підвищення конкурентоспроможності підприємства та соціально-економічний моніторинг [1; 5]. Процес адаптації підприємства до впливу зовнішнього середовища повинен включати себе: вивчення способів та напрямів адаптації підприємств, визначення підходящих альтернатив, розробку стратегії введення адаптації та неопосередковану реалізацію стратегії адаптації (рис. 2).

Якщо баланс між функціонуванням підприємством і зовнішнім середовищем відсутній, то в залежності від рівня впливу зовнішнього фактору на ефективність роботи підприємства необхідно вводити в дію механізм адаптивного управління організаційною культурою підприємства.

Порушення рівноваги між підприємством і зовнішнім середовищем виникає в наслідок дії факторів зовнішнього середовища. Ці фактори можуть впливати з різною потужністю. Тому саме введення в дію механізму адаптивного управління організаційною культурою надасть можливість підприємству: в першу чергу пристосуватися до вимог ринку, усунути виникненні проблеми, попередити кризовий стан та підібрати оптимальний спосіб адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища. Крім того, саме адаптивна культура розширює можливості підприємства при прийнятті адекватних рішень при змінах в інституційному середовищі, дозволяє більш гнучко реагувати на ці зміни і розширює межі маневрування при прийнятті управлінських рішень. Сазерленд Дж. і Кенуел Д. зазначали, що адаптивна культура (у тому числі й організаційна) є одним з ключових факторів розвитку будь-якого підприємства [9]. Рівень адаптивності організаційної культури визначає спроможність підтримувати (1) відповідність між культурою підприємства та зовнішнім інституційним середовищем; (2) ефективну діяльність при виявленні проблем; (3) процес подолання виявлених проблем з найменшими втратами; (4) відчуття впевненості в персоналі; (5) гнучкість функціонування; (6) можливість дій на випередження для зниження ризиків і нівелювання їхнього негативного впливу.

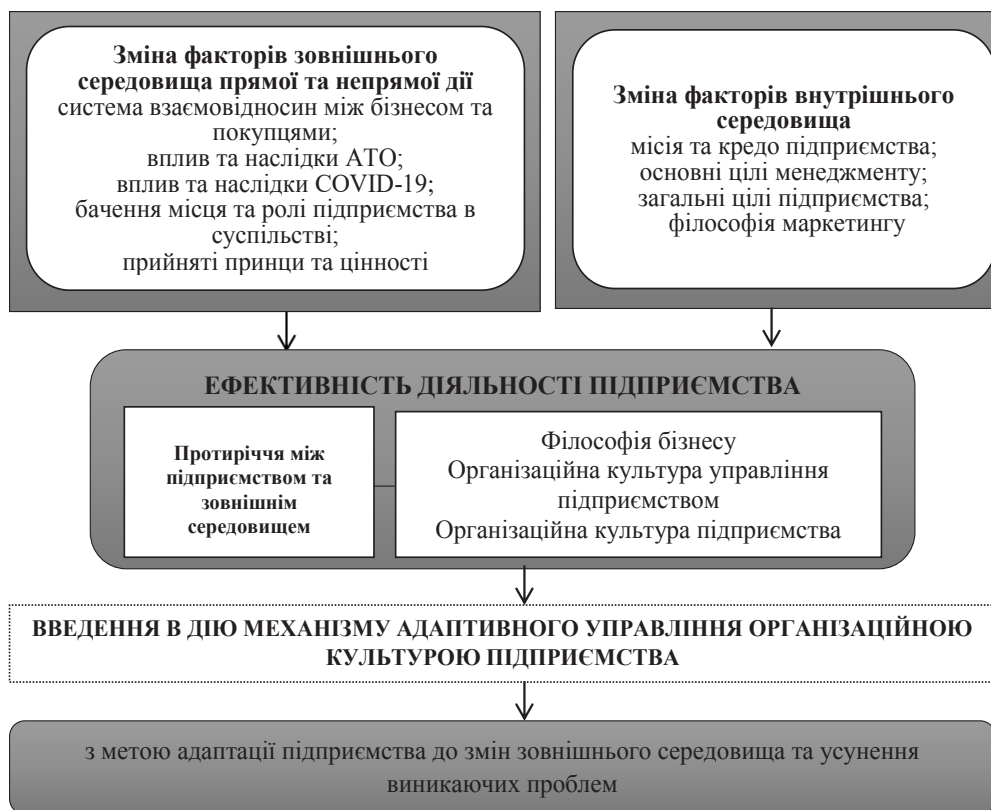


Рис. 2. Схема введення в дію механізму адаптивного управління організаційною культурою підприємства

Вирішення проблем адаптивності підприємств вимагає розвитку методології та інструментів дослідження і забезпечення їхньої ефективної діяльності, виявлення і локалізації потенційних загроз, виявлення стимулів і реагування на них для підтримання стабільного функціонування у ринковому середовищі. Це дасть змогу пов'язати теоретичний і практичний аспекти формування системи адаптивного управління підприємствами з урахуванням впливу різноманітних чинників.

Стратегічна мета формування механізму адаптивного управління організаційною культурою підприємства є насамперед покращення його фінансового стану та підвищення рівня конкурентоспроможності (рис. 3).

На першому етапі особливої уваги потребує визначення факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які повинні враховувати специфіку діяльності підприємства та впливають на нього прямо або опосередковано. На другому етапі – це наявність адаптивної ситуації, яка виникає в результаті змін у економічному середовищі, що є бар'єром у досягненні необхідного економічного ефекту підприємства. Наступний етап

необхідно зрозуміти мету та ціль адаптивний вплив організаційної культури.

Важливим елементом є вивчення рівня адаптивності підприємства. Складність інституційного середовища, наявність великої кількості факторів, які можуть вплинути на ступінь пристосування підприємства, обумовлюють необхідність врахування чинників, які характеризують його внутрішнє та зовнішнє середовище. Базуючись на аналізі наукових джерел, можна виділити 5 множин факторів, які у сукупності будуть характеризувати рівень адаптивності підприємства:

1) конкурентоспроможність підприємства (конкурентоспроможність продукції (послуг), приріст ринкової вартості підприємства, тощо);

2) ефективність маркетингової діяльності (приріст обсягу реалізації продукції (послуг), рівень ефективності каналів збуту, тощо);

3) ресурсна забезпеченість (основними та оборотними засобами, людськими ресурсами);

4) фінансово-економічна ефективність діяльності (показники прибутковості, рентабельності, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності);

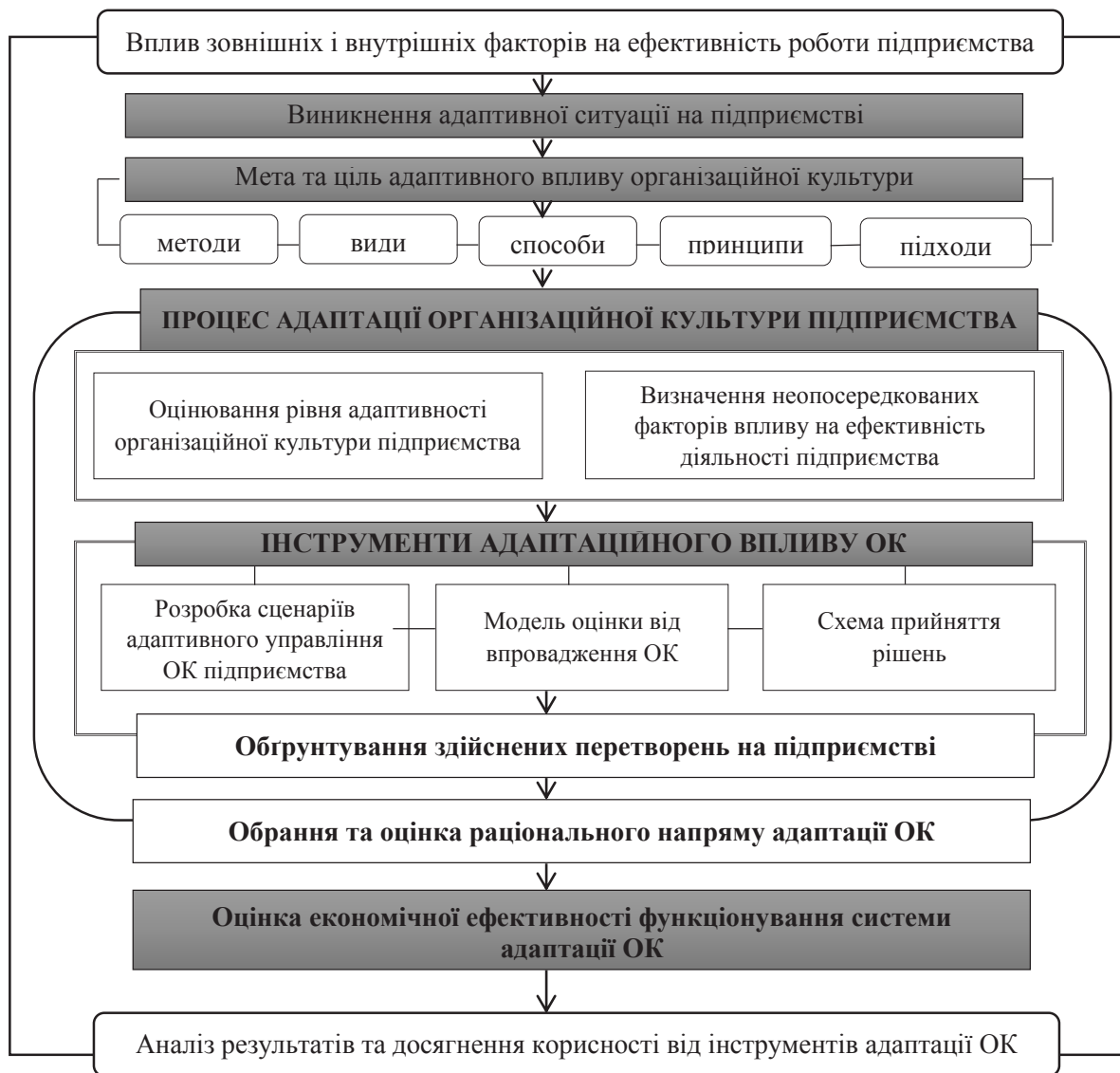


Рис. 3. Механізм адаптивного управління організаційною культурою підприємства

5) організаційно-управлінська ефективність (гнучкість організаційної структури, оперативність прийняття рішень, рівень їхньої адекватності, тощо).

Тоді модель оцінки рівня адаптивності підприємства в період часу t можна представити у вигляді функціоналу такого вигляду:

$$G_{ad} = f(F_1, F_2, F_3, F_4, F_5, t), \quad (1)$$

де G_{ad} – рівень адаптивності підприємства в період часу t ; F_1, F_2, F_3, F_4, F_5 – множини факторів, які характеризують конкурентоспроможність підприємства, ефективність його маркетингової діяльності, ресурсної забезпеченості, фінансово-економічної та організаційно-управлінської ефективності.

Показники, що входять до виділених множин факторів (F_1, F_2, F_3, F_4, F_5), мають різну інтенсивність впливу на рівень адаптивності підприємства. Крім того, вони мають різну розмірність. Тому для їхньої уніфікації необхідно здійснювати процедуру стандартизації. Для цього можна використати підхід, який базується на прийомі лінійного масштабування, а саме:

$$I_{ij}^s = \frac{I_{ij} - I_{minj}}{I_{maxj} - I_{minj}}, \quad (2)$$

де I_{ij}^s – стандартизоване значення показника j , який входить у множину i ; I_{maxj}, I_{minj} – максимальне та мінімальне значення показника j .

Використання моделі (1) для визначення рівня адаптивності підприємства, його організаційної культури дозволить оцінювати ступінь пристосування підприємства до існуючого інституційного середовища (ефективність його виробничої та фінансово-економічної діяльності), враховувати об'єктивність, змістовність та адекватність існуючого інформаційного простору, визначати напрями «покращення» рівня адаптивності, а також оцінювати адекватність управлінських рішень, які приймаються при виникненні кількісних і якісних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі дослідження було встановлено, що при побудові механізму адаптивного управління організаційною культурою підприємства особливу увагу необхідно приділити стратегії розвитку організаційної культури досліджуваного підприємства. При оцінці рівня адаптованості підприємства до інституційного середовища необхідно враховувати фактори, які характеризують як відповідність його діяльності вимогам зовнішнього середовища, так і ефективність його виробничої, фінансово-економічної та організаційно-управлінської діяльності. Це обумовлює необхідність подальших досліджень впливу окремих множин факторів на загальний рівень адаптивності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Беник Н.Г. Поняття і сутність категорії «адаптація підприємств». *Водний транспорт*. 2012. Вип. 3. С. 85–89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2012_3_17.
2. Гончар О.І. Мотиваційні аспекти адаптивного управління потенціалом підприємства. *Науковий вісник Полісся*. 2016 № 2(6). С. 79–84.
3. Кудлаєнко С. В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємств». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 5. Т. 2. С. 172–174.
4. Кулик Н.М., Соколенко Т.М. Технологія адаптації у системі управління підприємством. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 14. № 3. С. 96–100.
5. М'ясников В.О. Адаптивне управління підприємствами машинобудування у забезпеченні їх інноваційного розвитку. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Серія: *Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. № 61 (1170). С. 52–56.
6. Оліферук С.І. Адаптивне управління розвитком сільського господарства: сутність та ознаки. *Ефективна економіка*. 2012. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1648>.
7. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / За ред. С.Я. Єрмоленко; Худож.-оформлювач Б.П. Бублик. Харків : Фоліо, 2006. С. 623.
8. Стец І.І. Адаптивне управління підприємством. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 18. С. 300–305.
9. Sutherland J., Canwell D. *Key Concepts in Strategic Management*. Houndmills : Palgrave Macmillan, 2004.

References:

1. Benyk N.H. (2012) Poniattia i sutnist katehorii «adaptatsiia pidpriemstv». *Vodnyi transport*, vyp. 3, pp. 85–89. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2012_3_17.
2. Honchar O.I. (2016) Motyvatsiini aspekty adaptivnoho upravlinnia potetsialom pidpriemstva. *Naukovyi visnyk Polissia*, no. 2(6), pp. 79–84.
3. Kudlaienko S.V. (2009) Teoretychni osnovy poniattia «adaptatsiia pidpriemstv». *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 5. T. 2, pp. 172–174.
4. Kulyk N.M., Sokolenko T.M. (2013) Tekhnolohiia adaptatsii u systemi upravlinnia pidpriemstvom. *Ekonomichnyi analiz*. T. 14, no. 3, pp. 96–100.
5. Miasnykov V.O. (2015) Adaptivne upravlinnia pidpriemstvamy mashynobuduvannia u zabezpechenni yikh innovatsiinoho rozvytku. *Visnyk NTU «KhPI»*. Serii: *Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpriemstva*. Kharkiv: NTU «KhPI», no. 61 (1170), pp. 52–56.
6. Oliferuk S.I. Adaptivne upravlinnia rozvytkom silskoho hospodarstva: sutnist ta oznaky. *Efektivna ekonomika*. 2012. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1648>.
7. Slovnyk inshomovnykh sliv: tлумachennia, slovotvorennia ta slovovzhyvannia / Za red. S.Ya. Yermolenko; Khudozh.-oformliuvach B.P. Bubyk. Kharkiv: Folio, 2006. 623 p.

8. Stets I.I. (2017) *Adaptyvne upravlinnia pidpriemstvom. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 18, pp. 300–305.
9. Sutherland J., Canwell D. (2004) *Key Concepts in Strategic Management*. Houndmills: Palgrave Macmillan.

E-mail: tatkanvo@ukr.net

УДК 339.97:338.24 (045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.15>

Пічкурова З.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу,
Національний авіаційний університет

СВІТОВА ПРАКТИКА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

У статті дано методи та інструменти державної підтримки малого і середнього бізнесу, що використовуються у світовій практиці в умовах пандемії COVID-19. Узагальнено світовий досвід підтримки малих та середніх підприємств шляхом гарантування позик, надання прямої фінансової допомоги, грантів та субсидій, збереження наявного рівня зайнятості, підтримки самозайнятих осіб, надання відстрочення щодо сплати податків, соціальних виплат, погашення боргів, орендних та комунальних платежів. Підкреслено існування відмінностей у кількісних параметрах та механізмах реалізації окремих заходів державної підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу в різних країнах світу залежно від особливостей їх економічного розвитку та національної економічної політики. Обґрунтовано доцільність використання, поряд з фінансовими інструментами, заходів немонетарного впливу, таких як забезпечення безперешкодного доступу малих та середніх підприємств до інформаційних ресурсів та основних ринків, стимулювання інноваційної діяльності та сприяння їх дієвості в умовах карантинних обмежень.

Ключові слова: малий та середній бізнес (МСБ), малі та середні підприємства (МСП), пандемія COVID-19, коронавірусна криза, державна підтримка.

WORLD PRACTICE OF STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN COVID-19 PANDEMIC

Pichkurova Zoia

National Aviation University

This article examines the methods and instruments of state support for small and medium-sized businesses, which are used in world practice in the conditions of the COVID-19 pandemic. The crucial importance of the state's use of monetary and non-monetary instruments for small and medium enterprises support, which are the basis of national economies and the most undefended from the challenges of the economic crisis, caused by the coronavirus pandemic, is substantiated. The main consequences of the coronavirus crisis for small and medium-sized businesses connected with the supply and demand are analyzed. It is noted, that countries, that have chosen a strategy of strict quarantine restrictions, have a greater need for anti-crisis measures to support small and medium enterprises. It is emphasized, that most measures to support small and medium enterprises in a pandemic are implemented by governments of the countries through debt financing using bank loans, however, at the same time, other forms of support are used to maintain employment, provide tax benefits, cover business-costs, etc. The special importance of measures to ensure and guarantee liquidity, which include export guarantees, assistance in maintaining liquidity, opening credit lines through national development banks and promoting the activation of own resources of small and medium-sized businesses is underlined. The world experience of supporting small and medium enterprises by guaranteeing loans, providing direct financial assistance, grants and subsidies, maintaining the current level of employment, supporting the self-employed, providing deferrals for taxes, social payments, repayment of debts, rent and utilities is summarized. The existence of differences in the quantitative parameters and mechanisms of implementation of certain measures of state support for small and medium-sized businesses in different countries, depending on the peculiarities of their economic development and national economic policy is underlined. The expediency of using, together with the financial instruments, non-monetary measures, such as ensuring unimpeded access of small and medium enterprises to informational resources and main markets, stimulating innovation and promoting the digitalization in conditions of quarantine restrictions.

Keywords: small and medium business (SMBs), small and medium enterprises (SMEs), COVID-19 pandemic, coronavirus crisis, state support.

Постановка проблеми. Пандемія коронавірусу, окрім масштабних наслідків для життя і здоров'я населення усього світу спричинила не менш серйозну економічну кризу, яка є першу чергу відобразилась на діяльності суб'єктів господарювання, і передусім – малих та середніх підприємств. У зв'язку з цим, уряди країн серед першочергових заходів протидії економічним наслідкам COVID-19 впровадили заходи щодо підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу, які є базисом їх економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальній на сьогодні проблемі підтримки бізнесу в умовах пандемії COVID-19 приділяли увагу у своїх роботах такі дослідники, як Д. Антонеску, Ж. Бро, К. Гун, А. Івашенко, М. Куканя, А. Лактіонова, М. Лемешко, Ц. Лі, Т. Планіц, М. Сікошек, С. Синьйор, Л. Смолій [4], Т. Сторожук, Л. Федулова [5], З. Ченг, Дж. Чень та інші. Водночас, нові виклики, які руйнують сталі механізми господарювання малого та середнього бізнесу, потребують постійного пошуку актуальних методів його державної підтримки в умовах коронавірусної кризи.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення світової практики застосування методів та інструментів підтримки малого і середнього бізнесу в умовах пандемії COVID-19.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малі та середні підприємства (МСП) завжди відігравали роль ядра економічної системи та потужного фактору розвитку як національних економік, так і глобального економічного розвитку. За даними Світового банку, вони представляють близько 90% підприємств в усьому світі і забезпечують зайнятість 50% трудових ресурсів світу та надходження ВВП до 40% у країнах, що розвиваються [1]. Однак, пандемічна криза внесла свої корективи у діяльність МСП, внаслідок чого їх доходи суттєво зменшились.

В умовах «коронакризи» МСП виявились одними з найбільш вразливих суб'єктів бізнесу та відчули на собі негативні наслідки як з боку попиту, так і з боку пропозиції, до яких можна віднести наступні:

- скорочення попиту на товари і послуги у зв'язку із вимушеною економією та скороченням споживання в умовах невизначеності;
- зниження платоспроможності;
- зниження рівня довіри до МСП з боку фінансово-кредитних установ;
- зменшення пропозиції робочої сили у зв'язку з карантинними обмеженнями;
- обмежений доступ до виробничих потужностей;
- утворення розривів у ланцюгах постачання сировини, деталей та комплектуючих;
- виникнення ризиків втрати зв'язків з мережами постачання;
- висока частка витрат на впровадження карантинних заходів, перехід на дистанційну роботу та цифровізацію у собівартості продукції (послуг) порівняно з великими підприємствами тощо.

За результатами опитування, проведеного у серпні 2020 року у п'яти європейських країнах – Франції, Німеччині, Італії, Іспанії та Великобританії серед більше ніж 2000 МСП міжнародною консалтинговою компанією McKinsey, більше 70% з них заявили про те, що в результаті пандемії їх доходи зменшились, що

призвело до серйозних наслідків, а більше 50% вважають, що їх бізнес ще здатний функціонувати не довше одного року. Кожен п'ятий суб'єкт малого та середнього бізнесу (МСБ) висловлює стурбованість тим, що не зможе погасити кредити і буде змушений скорочувати персонал, і 28% усвідомлює, що їм доведеться відмовитись від проектів, спрямованих на зростання. Станом на серпень 2020 року 20% опитаних МСП вже скористались різними формами державної допомоги для подолання наслідків коронакризи [2].

Виходячи з того, що ступінь карантинних обмежень відрізняється у різних країнах світу, їх вплив на економічну активність суб'єктів бізнесу також є різним. Відповідно, у країнах, що обрали стратегію жорстких карантинних обмежень, у більшій мірі існує потреба застосування антикризових заходів.

Протягом 2020 року у багатьох країнах світу були розроблені програми антикризового реагування, у межах яких впроваджуються заходи монетарного та немонетарного характеру, спрямовані на підтримку суб'єктів МСБ. Більшість заходів з їх підтримки в умовах пандемії реалізуються урядами країн світу шляхом боргового фінансування з використанням банківських позик, однак, разом з цим, використовуються й інші форми підтримки, спрямовані на збереження рівня зайнятості, надання податкових пільг, покриття бізнес-витрат тощо (рис. 1).

У відповідь на зниження основних макроекономічних показників уряди країн Європейського Союзу з метою подолання негативних наслідків коронакризи почали активно впроваджувати дискреційні фіскальні заходи (заходи, спрямовані на регулювання державою витрат та податків), які за даними дослідження європейської дослідницької організації в галузі міжнародної економіки Bruegel (Brussels European and Global Economic Laboratory), можна умовно розподілити за трьома групами.

1. Заходи «негайного фіскального імпульсу», які передбачають залучення додаткових державних витрат (таких, як витрати на збереження наявного рівня зайнятості, субсидування МСП, державні інвестиції) та скорочення державних доходів (зокрема, скасування деяких податків та інші обов'язкові платежі). Негативним аспектом таких заходів є зростання витратної частини бюджету у випадку, якщо витрати на них не будуть компенсовані найближчим часом.

2. Заходи з відстрочення платежів, які передбачають надання можливості МСП відкласти на декілька місяців до кінця 2020 року сплату податків та інших обов'язкових платежів, відсотків за кредитами, комунальних послуг тощо з метою покращення їх фінансового стану. Такі заходи також можуть викликати дисбаланс державного бюджету, проте у майбутньому сприятимуть його вирівнюванню за рахунок надходжень від суб'єктів господарювання.

3. Інші заходи забезпечення та гарантування ліквідності включають: експортні гарантії, сприяння збереженню рівня ліквідності та відкриття кредитних ліній через національні банки розвитку. Деякі з цих заходів сприяють підвищенню ліквідності приватних підприємств, але на відміну від відстрочення платежів, що, як правило, автоматично застосовуються до певних фірм, кредитні лінії вимагають активних дій від компаній, які отримують таку допомогу. Вірогідність розбалан-

сування у поточному році державного бюджету внаслідок відкриття кредитних ліній та надання гарантій є мінімальною, проте, у наступних періодах ці заходи можуть викликати утворення бюджетних витрат.

Важливе значення для подолання малим та середнім бізнесом негативних наслідків коронавірусної пандемії відіграє показник інтенсивності застосування антикризових заходів у різних країнах. Рисунок 2 демонструє інтенсивність застосування проаналізованих вище дискреційних фіскальних заходів у країнах ЄС, Великобританії та США. Як видно з рисунку, зазначені країни приділяють значну увагу саме останній групі заходів, які надають МСП можливість протидіяти наслідкам криз за державної підтримки.

Л. Смолій вважає, що очікувана криза є надто масштабною, щоб вирішити її лише за допомогою грошових вливань [4, с. 144]. Цей аспект добре усвідомлюють уряди країн світу, тому окрім надання прямої фінансової допомоги використовуються різноманітні інструменти підтримки МСП, спрямовані на отримання економічного ефекту в майбутньому. Переважна більшість країн не передбачає окремих заходів підтримки фінансового сектору за рахунок бюджету. Підтримка великого і малого бізнесу здійснюється за допомогою приблизно одного і того ж набору заходів – гарантій і пільгових умов за кредитами, тимчасового мораторію на процедуру банкрутства, відтермінування і зниження платежів по податках, скасування штрафів і пені за прострочення тих чи інших платежів [5, с. 78].

У ряді країн центральні банки скасували вимоги щодо банківських резервів з метою стимулювання комерційних банків збільшувати обсяги кредитування МСП. Крім того, у деяких країнах (Австрія, Бельгія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Гонконг Китай, Ірландія, Ізраїль, Італія, Японія, Корея, Литва, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Саудівська Аравія, Сінгапур, Іспанія, Швейцарія та Вели-

кобританія) уряди впровадили або посилили існуючі схеми надання гарантій банкам для посилення кредитування МСП шляхом розширення типів МСП, на які поширюються такі гарантії, підвищення меж гарантій (у відсотках від суми позики), прискорення процедур надання і гарантування позик та збільшення обсягів державного фінансування для підтримки гарантій.

Уряди деяких країн запропонували нові схеми гарантування позик в умовах кризи. Зокрема, у Данії уряд гарантує повернення 70% вартості нових банківських позик, наданих МСП, операційний прибуток яких зменшився більш ніж на 50%. В Ізраїлі запроваджено спеціальну позику від Державного гарантійного фонду для малого бізнесу, а Японська федерація корпорацій із гарантування кредитів гарантує повну суму позики для МСП, які постраждали від наслідків коронакризи.

У ряді країн було значно збільшено обсяги фондів гарантування позик. Так, у Німеччині обсяг гарантій був збільшений до 2,5 млрд. євро, і визначено, що кількість наданих позик є необмеженою. Австрійський банк Wirtschaftservice надає нові гарантії для МСП на суму 10 млн. євро. У Італії збільшено асигнування Центрального гарантійного фонду для МСП на 1,5 млрд. євро. Французький інвестиційний банк Bpifrance пропонує нові кредити з гарантіями за позиками, наданими МСП, на суму 300 млрд. євро. У Португалії запроваджено державні кредитні гарантії на суму 3 мільярди євро та кредитну лінію на 200 мільйонів євро для підтримки компаній, а кредитна лінія обсягом у 60 мільйонів євро призначена для мікрокомпаній туристичного сектору. У Великобританії 330 мільярдів фунтів стерлінгів виділено на гарантування позик для бізнесу.

Окрім надання гарантій комерційним банкам, які кредитують МСП, у багатьох країнах також було посилено заходи з прямого кредитування МСП (Австралія,

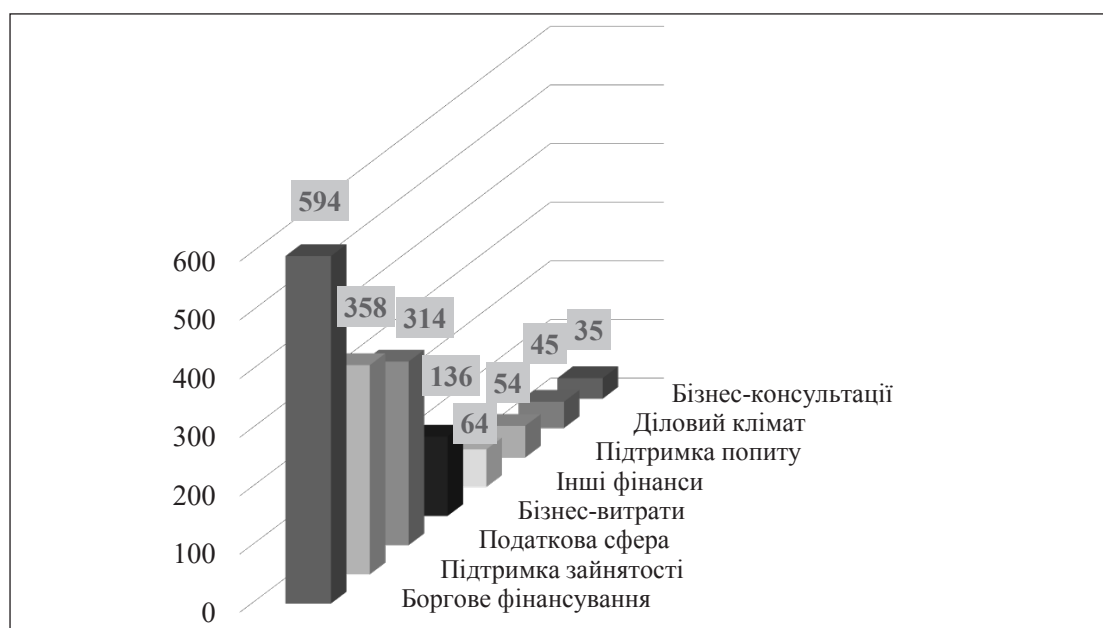


Рис. 1. Кількість інструментів підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу, що використовуються у країнах світу.

Джерело: побудовано автором за даними Світового банку [1]

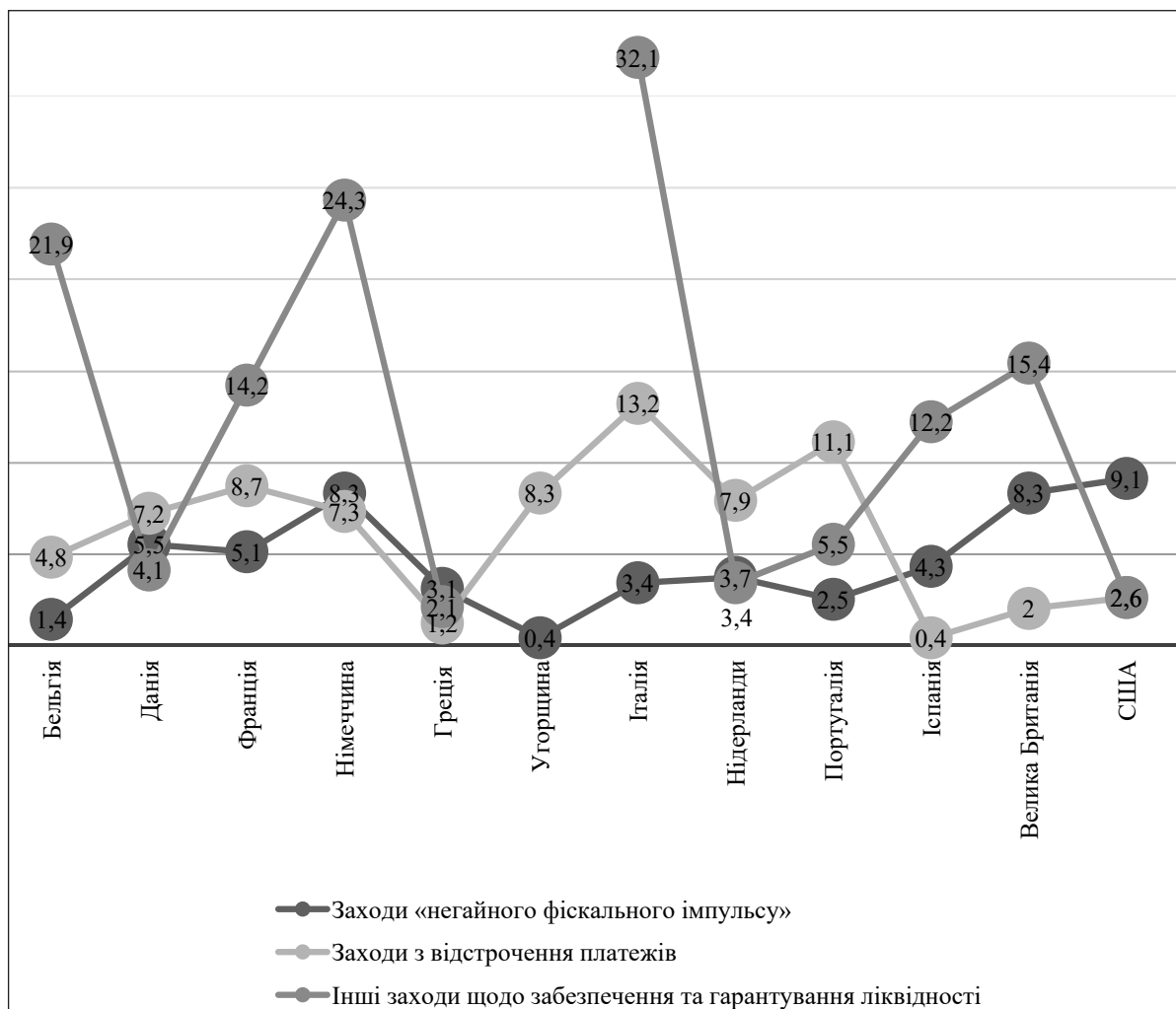


Рис. 2. Інтенсивність використання дискреційних фінансальних заходів боротьби з економічними наслідками пандемії COVID-19 у 2020 році у країнах ЄС, Великобританії та США, (у % до ВВП 2019 року)

Джерело: побудовано автором за даними дослідницької організації Bruegel [3]

Австрія, Бразилія, Канада, Колумбія, Хорватія, Чехія, Гонконг, Китай, Індія, Ірландія, Японія, Литва, Люксембург, Португалія, Малайзія, Саудівська Аравія, Словенія, Іспанія, Швейцарія, Таїланд, Великобританія, США). Такі заходи включають створення нових кредитних інструментів, використання існуючих інструментів допомоги при стихійних лихах, розширення позикового фінансування, спрощення та прискорення процедур отримання позик, а також впровадження більш вигідних умов та зниження процентних ставок.

Вагому роль у підтримці МСП традиційно відіграє пряма фінансова допомога, яка реалізується у формі разових субсидій або у формі звільнення від оподаткування. З урахуванням специфічних умов господарювання МСП, сьогодні формуються і використовуються нові інструменти підтримки, зокрема, у Франції створено фонд солідарності для підтримки мікропідприємств, у Кореї для стимулювання збереження персоналу діє Фонд надзвичайних ситуацій, що надає пряму фінансову підтримку МСП та самозайнятим особам. Деякі країни, наприклад, Китай, спрямовують фінан-

сову підтримку на підприємства чи сектори, які є стратегічно важливими для запобігання пандемії.

У певних випадках країни надають гранти МСП та самозайнятим особам для відшкодування витрат, викликаних пандемією й відновлення фінансового стану суб'єктів малого та середнього бізнесу (табл. 1). Розмір таких відшкодувань визначається на державному або регіональному рівні.

Внаслідок зниження попиту та кризи виробництва більшість МСП у різних країнах світу стикаються з проблемами нестачі грошових коштів для виплати заробітної плати та здійснення лікарняних виплат, що викликає необхідність застосування ними таких непопулярних заходів, як скорочення тривалості робочого часу, тимчасові звільнення та скорочення чисельності кадрів. У відповідь на ці негативні наслідки уряди країн світу впроваджують інструменти фінансової підтримки МСП у різних формах.

Зокрема, у Данії роботодавці отримують повне відшкодування лікарняних виплат урядом, а у Бразилії відшкодовуються лише перші 15 днів відпустки працівника у зв'язку із захворюванням на COVID-19.

Таблиця 1

Державні гранти та субсидії МСП та самозайнятим особам у деяких країнах світу

Країна	Форми надання державних грантів та субсидій
Австралія	Субсидія у розмірі 100 000 австралійських доларів для малого та середнього бізнесу з мінімальною безоплатною виплатою в розмірі 2 000 австралійських доларів для підприємств з оборотом менше 50 мільйонів австралійських доларів, а також для неприбуткових благодійних організацій. Разове надання 17 500 австралійських доларів суб'єктам малого та середнього бізнесу у Західній Австралії з фонду заробітної плати.
Бельгія	Пряма допомога МСП у розмірі від 1 300 до 1 600 євро щомісяця. Компенсація для компаній, які не працюють у зв'язку із запровадженням локдауну у розмірі 4000 євро (м. Брюссель, земля Фландрія), 5000 євро (земля Валлонія) та 500 євро для компаній, які змушені скоротити робочий час.
Данія	Компенсація від держави у обсязі до 75% втраченого доходу та державна допомога для покриття деяких постійних витрат для суб'єктів малого бізнесу, доходи яких знизились на 30% і більше.
Франція	Щомісячна компенсація у розмірі 1500 євро малим підприємствам та самозайнятим особам, оборот яких знизився на понад 70% і складає менше 1 мільйона євро.
Німеччина	Формування фонду прямих субсидій обсягом 10 мільярдів євро для допомоги бізнесу та мікропідприємствам. Впровадження схеми термінової та доступної допомоги на суму від 5000 до 30 000 євро для компаній, що постраждали від коронакризи (федеральна земля Баварія).
Швейцарія	Формування фонду допомоги обсягом 1 млрд. швейцарських франків для відновлення фінансового стану компаній, що постраждали від коронакризи.
Велика Британія	Збільшення грантів для малих підприємств, що мають право на пільги для малого бізнесу з 3 000 до 10 000 фунтів стерлінгів. Субсидії у розмірі 25 000 фунтів стерлінгів підприємствам роздрібної торгівлі, гостинності та відпочинку, що працюють на невеликій площі вартістю від 15 000 до 51 000 фунтів стерлінгів. Разовий грант у розмірі до 3 000 фунтів стерлінгів для малих підприємств, які сплачують частково або взагалі не сплачують внески.

Джерело: складено автором за даними Організації економічного співробітництва та розвитку [6]

У Великобританії підприємства, чисельність персоналу яких складає менше 250 осіб, мають право на відшкодування урядом усіх виплат тимчасово непрацездатним особам протягом 14 днів у розмірі менше 200 фунтів стерлінгів на тиждень на одного працівника. У Латвії уряд покриває 75% витрат на лікарняні виплати або витрат на простої персоналу, спричинені спалахом захворювання. У Новій Зеландії гарантується відпустка у зв'язку із захворюванням на COVID-19, а на підтримку самоізоляції працівників виділяється 126 мільйонів новозеландських доларів. У Чилі страхування на випадок безробіття поширюється на тимчасово непрацездатних осіб, у тому числі тих, хто не може працювати дистанційно.

Через значне зниження доходів, викликане пандемічною кризою, деякі країни світу впроваджують заходи для підтримки самозайнятих осіб, які порівняно з найманими працівниками є менш захищеними у соціальному плані. Такі заходи варіюються від здійснення виплат за лікарняними та надання допомоги з безробіття до виплати разових субсидій.

Так, у Бельгії існує можливість відстрочення виплати та зменшення соціальних внесків для тих категорій самозайнятих, які можуть довести зменшення обсягів своїх доходів внаслідок коронакризи та передбачені положення щодо відшкодування доходів на суму від 1 300 до 1 600 євро на місяць. Водночас, у Данії самозайняті особи та власники малих підприємств, на яких менше 10 працівників стикаються із втратою заробітку у обсязі від 30%, отримують компенсацію у розмірі 75%, що складає до 3000 євро на місяць [6]. У Франції створено фонд солідарності самозайнятих осіб у обсязі 2 млрд. євро, з якого щомісяця виплачується компенсація в розмірі 1 500 євро у випадку, якщо оборот суб'єкта не перевищує 1 млн. євро, і якщо

він знизився на понад 70%. Уряд Німеччини виділив 10 млрд. євро у формі субсидій одноосібним підприємствам та мікропідприємствам. Самозайняті у Ірландії отримують виплати у зв'язку із безробіттям у розмірі 350 євро на тиждень. Ізраїль надає спеціальні гранти для самозайнятих на прогнозовані збитки, викликані зниженням економічної активності та відстроченням обов'язкових платежів для самозайнятих. У Південній Кореї Фонд надзвичайних ситуацій надає пряму фінансову підтримку МСП та самозайнятим особам, спрямовану на їх заохочення до збереження чисельності персоналу. У Нідерландах запроваджено безповоротне відшкодування втрачених доходів протягом трьох місяців у розмірі від 1 050 до 1 500 євро. Іспанія надає самозайнятим особам виплати, які прирівнюються до виплат безробітним.

Більшість країн світу надали можливості МСП відстрочувати обов'язкові платежі (податки, соціальні виплати, боргові виплати, орендна плата, комунальні платежі) з метою запобігання погіршенню їх фінансового стану. Масштаби та тривалість використання таких заходів залежать від економічної політики держави.

У деяких країнах разом із відстроченням термінів сплати податків також надаються податкові пільги. Зокрема, комерційні банки, які заручились підтримкою уряду, оголосили про тимчасовий мораторій на виплату боргів. Крім того, у деяких країнах сплата податку на майно, комунальних платежів, виплата іпотеки та орендна плата малими підприємствами та громадянами була тимчасово призупинена. Також податкові пільги реалізуються за рахунок зниження ставок податків або повного звільнення від їх сплати. Значна кількість податкових пільг впроваджуються місцевими або регіональними органами влади. Такі заходи часто

спрямовані на підтримку певних секторів. Так, наприклад, у Аргентині підприємства, що діють у секторах, які понесли найбільші витрати під час пандемії, звільняються від оподаткування, а заробітна плата працівників, задіяних у виробничі процеси у зв'язку з потребами кризового періоду та за роботу понад встановлені нормативи підлягає оподаткуванню за зниженою ставкою на 95%. У Бразилії внески на соціальне страхування знижені на 50% на 3 місяці 2020 року. Китай впровадив заходи із відшкодування страхових внесків на випадок безробіття і звільнення МСП від пенсійних та страхових внесків на випадок безробіття та від нещасних випадків на виробництві, на загальну суму до 500 млрд. юанів. У Норвегії у 2020 році тимчасово знижена ставка ПДВ шляхом з 12% до 8%.

Заходи з відстрочення термінів сплати податкових зобов'язань найчастіше реалізуються щодо податку на прибуток підприємств та охоплюють конкретні галузі. Так, у Колумбії запроваджено відстрочення вказаного податку для туристичної та авіаційної сфери, а у Великобританії звільнено від його сплати усі підприємства сфери роздрібної торгівлі та туризму. Водночас, період відстрочення термінів сплати податку на прибуток підприємств суттєво відрізняються: таке відстрочення може надаватись на два-три місяці (наприклад, як у Бразилії та Хорватії), на термін від шести місяців (у Іспанії та Канаді, Норвегії) та на 18 місяців (у Естонії). У багатьох країнах, таких як Канада, Ірландія, Литва та Великобританія, за відстрочення податкових платежів не передбачено нарахування відсотків, а у Хорватії платежі можна здійснювати частинами протягом двох років.

У деяких країнах світу було сформовано спеціальні бюджети для відстрочення податкових платежів: Австрія допускає їх відстрочення на 10 млрд. євро, Данія – на 125 млн. датських крон, Нова Зеландія – на 2,8 млрд. новозеландських доларів.

Окремі країни також впровадили заходи щодо відстрочення сплати податку на додану вартість (ПДВ). При цьому, деякі з них надають повне відстрочення, а інші допускають такі послаблення лише у певних секторах, наприклад, у туристичній і транспортній сфері (Колумбія, Туреччина). Окрім того, Греція запровадила відстрочення щодо сплати податку на додану вартість для компаній, які працюють у районах, що найбільше постраждали від спалаху коронавірусу, і припинили свою діяльність мінімум на 10 днів.

У ряді країн допускається відстрочення термінів сплати внесків на соціальне страхування та пенсійних виплат. У зв'язку із кардинальними відмінностями у системах соціального та пенсійного забезпечення, ці заходи також суттєво відрізняються. Як і у податковій сфері, відстрочення часто стосується певних галузей: туристичної сфери (в Іспанії), роздрібної торгівлі, металургійної промисловості, автомобілебудування, сфери розваг та туризму, харчової промисловості, текстильної промисловості, сфери організації заходів (у Туреччині вказані галузі отримали відстрочення щодо сплати внесків на соціальне страхування на шість місяців). В Угорщині запроваджено звільнення від сплати соціальних внесків для сфер, що суттєво постраждали від пандемії (туристична галузь, кіно-виробництво, ресторанний бізнес, сфера розваг, спортивні та культурні заклади, пасажирські перевезення).

Уряди або органи місцевої влади деяких країн продовжили терміни відстрочення сплати місцевого податку та податку на майно (Сінгапур, Бельгія, Ізраїль, Японія, Литва), орендної плати (Китай, Франція, Таїланд) та комунальних витрат (Бельгія, Франція, Литва) з метою скорочення витрат компаній та уникнення проблем з їх ліквідністю. Такі заходи спеціально спрямовані на допомогу малому бізнесу у Франції та Японії. В Угорщині накладено тимчасово заборону на позбавлення орендних прав суб'єктів малого бізнесу, які не здатні сплачувати орендну плату.

За підтримки урядів окремих держав або за ініціативою комерційних банків було введено мораторій на погашення боргових зобов'язань МСП. Зокрема, у Австралії, Бельгії, Єгипті, Італії, Канаді, Нідерландах, Малайзії, Саудівській Аравії такий мораторій був введений на шість місяців, в Ізраїлі – до чотирьох місяців, у Ірландії, Туреччині, Хорватії – на три місяці, у Бразилії – на два місяці. Найбільші фінансові установи Канади працюють із суб'єктами малого бізнесу індивідуально та пропонують їм гнучкі рішення для вирішення проблем, що виникли у зв'язку з пандемією COVID-19. У Франції та Німеччині держава виступає посередником між МСП та їх клієнтами або партнерами, а також надає кредитне посередництво для МСП, які бажають змінити умови кредитування. Французька банківська асоціація оголосила, що фірмам, які стикаються з кредитною кризою, пропонується доступ до позик під низький відсоток (0,25%) на суму, що дорівнює їх доходу за останні три місяці, погашення якої починається через один рік.

Цікавою також є світова практика надання підтримки МСП через систему державних закупівель та гарантування оплати за їх товари та послуги. У деяких країнах (зокрема, у Бельгії та Франції) було накладено заборону на відкладення штрафів за несвоєчасне виконання державних контрактів і прискорено процедуру їх затвердження у певних галузях (наприклад, у будівництві та хімічній промисловості у Франції). У Данії та Ізраїлі запропоновано здійснювати попередню оплату закуплених товарів. У Кореї спрощені процедури закупівель шляхом обмеження перевірок на місці. У Новій Зеландії було запроваджено обов'язковий розрахунок із суб'єктами малого бізнесу протягом десяти робочих днів. Таким чином, подібні заходи, які хоча не пов'язані із прямою фінансовою допомогою, проте сприяють збереженню позицій суб'єктів МСБ в умовах економічної кризи.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що на сьогодні урядами країн світу використовується широкий спектр методів та інструментів державної підтримки малих та середніх підприємств в умовах пандемії COVID-19, серед яких можна виділити заходи монетарного характеру, що призводять до зростання дефіциту державних бюджетів, та немонетарні інструменти, значення яких є надзвичайно вагомим в умовах глобальної економічної кризи. Водночас, окрім досліджених інструментів державної допомоги, суб'єкти малого та середнього бізнесу потребують більш широкої підтримки, яка повинна бути націлена на створення умов для їх самостійної протидії наслідкам пандемії. Поряд із відшкодуванням втрат, спричинених карантинними обмеженнями, впровадженням відстрочення обов'язкових платежів,

наданням прямої фінансової допомоги, доцільним є створення таких умов для суб'єктів малого та середнього бізнесу, які сприяли б забезпеченню їм умов сталого розвитку навіть в умовах економічної кризи. Зокрема, є потреба у спрощенні доступу МСП до інформаційних та технологічних ресурсів, ключових ринків, стимулюванні інноваційної діяльності, спри-

янні цифровізації та переходу на дистанційний формат роботи, що допоможе уникнути багатьох економічних проблем розвитку в умовах карантинних обмежень. Саме заходи немонетарної підтримки суб'єктів малого і середнього бізнесу можуть забезпечити швидке відновлення їх фінансово-економічного стану та довгостроковий розвиток у перспективі.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org> (дата звернення: 15.12.2020).
2. McKinsey & Company. COVID-19 and European small and medium-size enterprises: How they are weathering the storm. Available at: <https://www.mckinsey.com> (дата звернення: 15.12.2020).
3. Anderson J. et al. The fiscal response to the economic fallout from the coronavirus. *Bruegel*. 2020. URL: <https://www.bruegel.org> (дата звернення: 15.12.2020).
4. Смолій Л.В. Світовий досвід здійснення антикризової економічної політики з протидії негативним наслідкам пандемії COVID-19: *Abstracts of VII International Scientific and Practical Conference*, 02–06 November, 2020. London, 2020. С. 139–144. URL: <https://isg-konf.com/wp-content/uploads/VII-Conference-02-06-London-Great-Britain-book.pdf>.
5. Федулова Л.І. Державна підтримка економіки в умовах пандемії COVID-2019: матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конференції «Перспективи розвитку освіти, науки і бізнесу в глобальному середовищі», 23 жовтня 2020 р. Тернопіль: ЗУНУ, 2020. С. 77–78.
6. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку. URL: <http://www.oecd.org> (дата звернення: 15.12.2020).

References:

1. Official site of The World Bank. Available at: <https://www.worldbank.org> (accessed 15 December 2020).
2. McKinsey & Company. COVID-19 and European small and medium-size enterprises: How they are weathering the storm. Available at: <https://www.mckinsey.com> (accessed 15 December 2020).
3. Anderson J. et al. (2020) The fiscal response to the economic fallout from the coronavirus. *Bruegel*. Available at: <https://www.bruegel.org> (accessed 15 December 2020).
4. Smolii L.V. (2020) Svitovyi dosvid zdiisnennia antykrizovoi ekonomichnoi polityky z protydii nehatyvnyim naslidkam pandemii COVID-19: *Abstracts of VII International Scientific and Practical Conference*, 02–06 November, 2020. London, pp. 139–144. Available at: <https://isg-konf.com/wp-content/uploads/VII-Conference-02-06-London-Great-Britain-book.pdf>.
5. Fedulova L.I. (2020) Derzhavna pidtrymka ekonomiky v umovakh pandemii COVID-2019: Materials of VIII International scientific-practical conference «*Perspektyvy rozvytku osvity, nauky i biznesu v hlobalnomu seredovyshchi*», 23 October, 2020. Ternopil: ZUNU, pp. 77–78.
6. Official site of The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Available at: <http://www.oecd.org> (accessed 15 December 2020).

E-mail: zoia_pichkurova@ukr.net

УДК 330.34; 65.016

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.16>

Пляскіна А.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності,
Херсонський національний технічний університет

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СТРАТЕГІЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються тенденції зростання значущості впливу зовнішніх факторів на систему підприємства. Зовнішнє середовище підприємства постійно перебуває в стані змінюваності і динаміки, що вимагає внесення змін до стратегії управління підприємством. Обґрунтовано необхідність стратегічної адаптації підприємства до зовнішнього середовища та розглянуто фактори зовнішнього макросередовища, що впливають на розвиток підприємства. Наведено складові стратегічної адаптації підприємства до зовнішнього середовища та доведено, що підприємства, які приділяють увагу актуальним питанням власної стратегії, виявляються більш конкурентоспроможними і стійкими в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Неоднозначне трактування сутності «глобалізації» у науковому середовищі надало можливість згрупувати їх у підходи. Встановлено, не дивлячись на те, що проблема стратегії розвитку підприємства розглядається багатьма науковцями, єдине тлумачення цього поняття відсутнє. Це вказує на багатогранність та складність сутності «глобалізації» підприємства, яке постійно змінюється та удосконалюється.

Ключові слова: стратегія, розвиток, розвиток підприємства, зовнішнє середовище, глобалізація.

INFLUENCE OF FACTORS OF ENVIRONMENT ON DEVELOPMENT STRATEGY OF THE ENTERPRISE ON DEVELOPMENT

Plyaskina Alona

Kherson National Technical University

In the article the growth trends in the importance of external factors on the system of modern industrial enterprise. Enterprise environment is constantly in the condition of changing and dynamics. It requires the changes to the strategy of enterprise management. In the article the necessity of strategic adaptation of an enterprise to the environment is based. The factors of macroenvironment influencing on the enterprise development are described in details. The essence of constituents of strategic adaptation of an enterprise to environment is considered. Having analyzed many scientific papers, the diversity of approaches of Ukrainian scientists to the category of «globalization». It is proved that companies that pay attention to topical issues of their own strategy are more competitive and stable in conditions of uncertainty of the external environment. Ambiguous interpretation of the essence of «globalization» in the scientific environment provided an opportunity to group them into approaches. It is established that, despite the fact that the problem of enterprise development strategy is considered by many scientists, there is no single interpretation of this concept. This indicates the versatility and complexity of the essence of the «globalization» of the enterprise, which is constantly changing and improving. The direction of defining the essence of «development strategy» of the enterprise in the form of management plan or rules of relations between internal and external environments of the enterprise involves considering the strategy as a specific management ideology, because the strategy in this case is seen as an ideology of unity. Considering the significant number of definitions of development strategy, we can draw the following conclusions: each development strategy has specific targets; development strategy should be considered as a way to achieve goals; development strategy includes a set of interconnected solutions and tasks for the future; development strategy is implemented at the enterprise in order to improve performance and obtain the desired result.

Keywords: strategy, enterprise, enterprise development, external environment, globalization.

Постановка проблеми. На розвиток підприємства впливає взаємодія сукупності факторів, причин і обставин, стимулів і мотивів, – рушійні сили розвитку сучасного підприємства, які, в свою чергу, виступають спонукальними факторами розвитку підприємства.

Завдяки сучасним тенденціям відбувається переосмислення проблем розвитку підприємств, виходячи з глибокої взаємозалежності складових світового господарства, з його цілісності та протиріччя. Отже, можемо зазначити, що глобалізація проявляється у масштабності і рухливості чинників між державами, що впливає на економічний розвиток, як держав, так і підприємств окремо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження стратегії розвитку підприємства є об'єктом наукових пошуків багатьох іноземних та вітчизняних дослідників. Питання стратегії розвитку підприємства розробляли Ансофф І., Бельтюков Е.А., Горелов Д.О., Карлофф Б., Мельник Л., Некрасов Л.А., Редченко К.І., Томпсон А.А. та інші.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є вивчення впливу зовнішнього середовища на підприємство, яке може бути реалізовано через підвищення адаптивності підприємства до рухливих умов глобалізації, нових викликів зовнішнього оточення підприємства та нової диспозиції в конкурентній боротьбі.

Виклад основного матеріалу. Розвиток підприємства залежить від кола внутрішніх та зовнішніх, раціональних та ірраціональних факторів, наприклад, виробничий потенціал підприємства; забезпеченість кадрами; філософське бачення перспективи підприємства та його, бачення, стратегічна імплантація; взаємовідносини з навколишнім середовищем.

Тому для здійснення прогресивного економічного розвитку підприємству необхідно діяти гнучко, динамічно, і варіювативно, відповідаючи вимогам конкурентного, глобального ринку. Тобто стає очевидним, що для вирішення господарсько-економічних завдань потрібні нові підходи, якісно прогресивні зміни.

Дослідження, яке проводив науковець Швиденко О. показали, що розвиток згідно з різними моделями та науковими концепціями може характеризуватися циклічністю або направленистю процесних змін, їх одно або багатовекторністю, детермінованістю розвитку або існуванням альтернатив, еволюційним характером політико-економічних і соціально-культурних змін. Але при цьому розвиток повинен бути взаємовигідним для всіх суб'єктів глобальної економіки і корисним [1, с. 248].

Оскільки сучасна світова економіка дедалі інтенсивніше глобалізується. Усі соціально-економічні сфери будь-якого підприємства знаходяться під впливом цього всеохоплюючого світового процесу. Цю тенденцію розвитку суспільства досліджують різні вітчизняні наукові школи. Проте єдиного визначення терміну «глобалізація» поки ще не існує.

З метою уникнення неточностей при використанні іноземних публікацій, слід підкреслити, що у зарубіжних джерелах розрізняють поняття «глобалізація». Під глобалізацією англійський науковець Р. Робертсон [2, с. 8] розуміє свого роду «стискування» світу і посилення взаємозалежності усіх його частин, що супроводжується усе більш поширеним усвідомленням цілісності, єдності світу. Німецький соціолог У. Бек [3, с. 194–195] усвідомлює глобалізацію як політизацію, де ступінь інтеграції світового суспільства стає основою переорієнтації і реорганізації політичного простору. Глобалізація має на увазі світове суспільство без світової держави і без світового уряду, де не існує жодної гегемоністської влади і жодного міжнародного режиму. У новій глобальній ситуації «ексклюзивна протиставленість один одному за зразком націй змінюється інклюзивною протиставленістю ніш, місць, «провінцій» світового суспільства». У працях американського дослідника М. Уотерса [4] глобалізація розтлумачується як сукупність тенденцій, що ведуть до детериторіалізації соціального, обумовленою експансією символічних обмінів. Фундамент теорії глобалізації, згідно з М. Уотерсом, утворює концепція відношення між соціальною організацією і територіальністю. Як зазначає І. Валлерстайн, «хоча сьогодні стало модним говорити про глобалізацію як про феномен, що відноситься до 70-х р. ХХ ст., по суті транснаціональні товарні ланцюжки добре відомі з тих часів, коли система лише зароджувалася, і набула глобального характеру ще в другій половині ХІХ ст. Зрозуміло, прогрес технологій відкрив можливості транспортування величезної кількості товарів на значні відстані, але я ризикну припустити, що структура і функціонування товарних ланцюжків не зазнали в ХХ ст. кардинальних

змін, і такі навряд чи стануться навіть під впливом так званої інформаційної революції» [5, с. 82].

Так, В.В. Козак [6, с. 41] глобалізацію трактує як якісну трансформацію зв'язків між макроекономічними змінними, що призводить до істотних структурних зрушень у напрямку розширення конкуренції та підвищення гнучкості економіки.

Грунтовне дослідження різних підходів до розуміння «глобалізації» допомогло встановити і виділити першорядні його чинники, без яких не можливий подальший процес його «заглиблення» у соціально-економічні сфери підприємства, змінювання на якісно новий рівень організаційно-економічні відносини суб'єктів господарювання (рис. 1).

Безумовно, глобалізація справляє інтенсивний вплив на соціально-економічні системи, при цьому знаходиться в жорсткій залежності від прогресу і поширює конкурентну боротьбу на всіх рівнях – від національних економік до суб'єктів господарювання.

Під час розгляду глобалізації більшість науковців акцентують на масштабності змін, руйнації національних кордонів, розвитку людського суспільства, інтеграції національних господарств та держав, більш високому рівні розвитку інтернаціоналізації господарського життя та інше. Така різниця у визначеннях та характеристиках терміну «глобалізація» пов'язана із наявністю значної кількості теорій та концепцій глобалістики, які прийнято поділяти на теорії виникнення та становлення глобалізації; концепції масштабів, форм і наслідків глобалізації; моделі глобалізаційного дискурсу та сучасний дискурс [7, с. 18]. Розкриваючи сучасний вплив глобалізації на розвиток підприємства, можна виділити позитивні та негативні сторони його прояву (табл. 1).

Незалежно від характеру впливу глобалізаційних процесів (див. табл. 1), зростає відкритість суб'єктів соціально-економічного господарювання, а це сприяє динамічному зростанню конкурентоспроможності підприємств на світовому ринку.

Своєрідність економічної глобалізації полягає в всеохоплюючому процесі посилення взаємозв'язків, взаємодій і взаємозалежності економічних систем держав світу, інтернаціоналізації виробництва і капіталу, що ведуть до встановлення ідентичних норм і умов ведення господарської діяльності в державах, що розрізняються рівнями розвитку, видами суспільно-політичної та соціально-економічної систем. А це, в свою чергу, призводить до якісних та кількісних змін національних економік.

Під впливом процесів глобалізації підприємства намагаються підвищувати свою конкурентоспроможність, впроваджуючи інноваційні процеси, що є одним з дієвих способів. Таким чином, глобалізація економічних процесів впливає на всі напрямки підприємства. Основним фактором, або критерієм успіху підприємств буде цінність виробленої продукції або наданої послуги [11, с. 122].

Висновки з проведеного дослідження. Особливе місце займає фактор впливу зовнішнього середовища на підприємство, яке може бути реалізовано через: підвищення адаптивності підприємства до рухливих умов зовнішнього оточення через критерій гнучкості, підвищення конкурентоспроможності підприємства на міжнародній арені, задоволення взаємних соціально-економічних інтересів підприємства, його партнерів

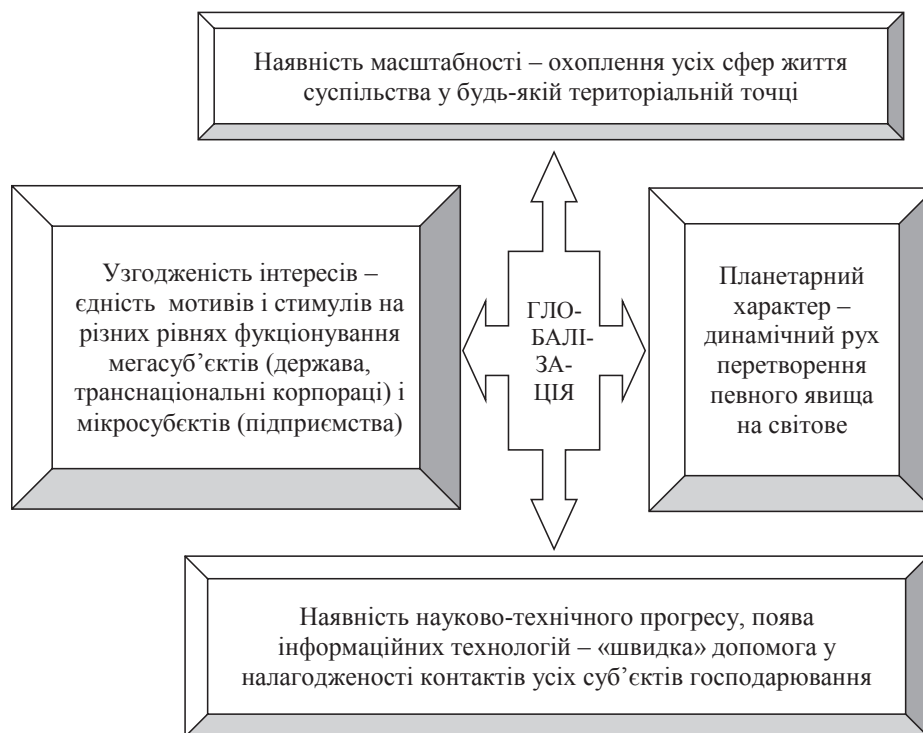


Рис. 1. Наявні чинники глобалізації, які враховуються при виході підприємства на новий етап його розвитку

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Перелік позитивних елементів і загроз від глобалізаційних процесів

Вплив глобалізації на розвиток підприємства	
Переваги	Загрози
Реалії сьогодення	
– формування єдиного ринкового простору, форм господарювання; вільний рух товарів, послуг, технологій, капіталів; збільшення потоків прямих іноземних інвестицій; доступ підприємства до дефіцитних ресурсів; поява нових економічних інституцій; динамічне формування нового виробничого укладу (автоматизація); зниження витрат виробництва за рахунок поширення продуктивних технологій; формування нової моделі трудових відносин [7, с. 18] – залучення інноваційних ресурсів; спільність цілей та засобів їх досягнення, взаємовідповідність темпів змін інноваційних потенціалів їх підприємств [8, с. 91–92]; – нові принципи побудови соціального діалогу; запровадження сучасних систем контролю якості; розвиток інформаційно-комунікативних технологій; зменшення витрат підприємства та підвищення швидкості передачі інформації [9, с. 85–86]. – підвищення якості та зниження цін товарів за рахунок конкуренції; посилення міжнародного поділу праці; величезна концентрація і централізація капіталу; зростання великих компаній і фінансових груп, які в своїй діяльності все більше виходять за межі національних кордонів, освоюючи світовий економічний простір [10, с. 28]	– тиск на інтереси національних господарств (протекціонізм); загроза міжнародного олігархічного режиму; суперництво за експортні ринки та іноземні інвестиції; небезпека поширення гіперінфляції; неконтрольований приплив дешевої некваліфікованої робочої сили [7, с. 18] – підвищення залежності національних суб'єктів від спрямованості політики структур глобалізованого суспільства [8, с. 91]; – залежність від імпорту, що зменшує стимули для пошуку нових ідей та джерел ресурсів, втрата національних ознак товарів та послуг [9, с. 86]; – зменшення економічного суверенітету; втрата підприємств своїх конкурентних переваг, через зростання відкритості ринку; пристосування підприємств до господарських умов, які змінилися не на їх користь; можливість відтоку капіталу і робочої сили; розвиток нелегальних ринків збуту товарів та послуг [10, с. 28]

Джерело: розроблено та узагальнено автором на основі [7-10]

і контрагентів, органів місцевого і державного управління.

У процесі дослідження розвитку підприємства можна зробити висновок, що завдяки постійному аналізу факторів впливу зовнішнього середовища на підприємство є можливість підвищувати його адаптивність до специфічних умов оточення та забезпечити ефективність його діяльності в рухливих умовах, під-

вищувати його конкурентоспроможність, задовольняти соціально-економічні інтереси підприємства, його партнерів та контрагентів, органів місцевого та державного управління.

Аналіз реальних процесів, які відбуваються на вітчизняних і іноземних підприємствах дають підстави стверджувати, що розвиток підприємства є одним із важливих напрямів покращення діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Швыданенко О. Генезис категории «развитие экономической системы»: сборник материалов международной научно-практической конференции. (13-19.09.12). Том 2 : Украина-Болгария-Европейский Союз: современное состояние и перспективы. Херсон-Варна : Херсон, ПП Вишемирский В.С., 2012. С. 245–249.
2. Вальерстайн И. Конец знакомого мира. Социология XXI века. Москва : Логос, 2003. 368 с.
3. Robertson R. Globalization: Social theory and global culture. London : SAGE Publications., 1992.
4. Бек У. Что такое глобализация? (Ошибки глобализма – ответы на глобализацию) / Пер. с нем. Москва : Прогресс-Традиция, 2001. 304 с.
5. Waters M. Globalization. London: Routledge, 1995.
6. Козак В.В. Дезінфляція на тлі глобалізаційного процесу. *Фінанси України*. 2007. № 6. С. 40–46.
7. Гавловська В.І. Вплив глобалізаційних процесів на інтегрування технологій управління у практику діяльності вітчизняних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 1(17). С. 17–22.
8. Овечкіна О.А. Теоретико-методичні засади ресурсозабезпечення інноваційного потенціалу вітчизняних економічних суб'єктів в умовах глобалізації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3. Т. 2. С. 90–96.
9. Швед Т.В., Біла І.С. Вплив глобалізації на розвиток національних підприємств: теоретичні аспекти. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 2 (49). Ч. 1. С. 81–89.
10. Компанець К.А. Сутність глобалізаційних процесів та вплив їх на функціонування підприємств. *Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 2 (38). С. 26–32.
11. Кондратюк О.І. Вплив глобалізації та інтеграції на розвиток підприємств : матеріали ІХ міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23–24 трав. 2017 р.) : *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні* : відп. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2017. С. 119–122.

References:

1. Shvydanenko O. (2012) Genesis of category «development of the economic system» [Genesis of category is "development of the economic system"]: Sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (13-19.09.12). T. 2: Ukraina-Bolgarija-Evropskij Sojuz: sovremennoe sostojanie i perspektivy, pp. 245–249. (in Russian)
2. Vallerstajin I. (2003) Konec znakomogo mira [End of the acquainted world]. Sociologija XXI veka. Moskva, 368 p. (in Ukrainian)
3. Robertson R. (1992) Globalization: Social theory and global culture. London: SAGE Publications.
4. Bek U. (2001) Chto takoe globalizacija? [What globalization?] (Oshibki globalizma – otvety na globalizaciju). Moskva, 304 p. (in Russian)
5. Waters M. (1995) Globalization. London: Routledge.
6. Kozak V.V. (2007) Dezinfljacija na tli globalizacijnogo procesu [Dezinfljacija on a background the process of globalization]. *Finansi Ukrainy*, no. 6, pp. 40–46. (in Ukrainian)
7. Gavlovs'ka V.I. (2019) Vpliv globalizacijnih procesiv na integruvannja tehnologij upravlinnja u praktiku dijalnosti vitchiznjanih pidpriemstv [Influence of processes of globalization is on integration of management technologies in practice of activity of domestic enterprises]. *Visnik Hmelnickogo nacionalnogo universitetu*, no. 1(17), pp. 17–22. (in Ukrainian)
8. Ovechkina O.A. (2011). Teoretiko-metodichni zasady resursozabezpečennja innovacijnogo potencialu vitchiznjanih ekonomichnih subektiv v umovah globalizacii [Principles of resource provision of innovative potential of home economic subjects are in the conditions of globalization]. *Marketing i menedzhment innovacij*, no. 3.2, pp. 90–96. (in Ukrainian)
9. Shved T.V., Bila I.S. (2013) Vpliv globalizacii na rozvitok nacionalnih pidpriemstv: teoretichni aspekti [Influence of globalization on development of national enterprises: theoretical aspects]. *Visnik social'no-ekonomichnih doslidzhen*, no. 2 (49). Part 1, pp. 81–89. (in Ukrainian)
10. Kompanec K.A. (2017) Sutnist globalizacijnih procesiv ta vpliv ih na funkcionuvannja pidpriemstv [Essence of processes of globalization and influence of them are on functioning of enterprises]. *Visnik Nacional'nogo transportnogo universitetu. Serija «Ekonomichni nauki»*, no. 2 (38), pp. 26–32. (in Ukrainian)
11. Kondratjuk O.I. (2017) Vpliv globalizacii ta integracii na rozvitok pidpriemstv [Influence of globalization and integrations are on development of enterprises]. Materiali IX mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Kyiv, 23-24 trav. 2017 r.) : *Problemi ta perspektivi rozvitku pidpriemnictva v Ukraini*. Kyiv, pp. 119–122. (in Ukrainian)

E-mail: plal333@ukr.net

УДК 338.3

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.17>

Рачинський О.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті дано підходи до трактування фінансової стійкості підприємства та існуючі методи її визначення. Охарактеризовано систему показників за якими оцінюють фінансову стійкість підприємства та аналізують фінансовий стан господарюючого суб'єкта. Наведено проблематичні аспекти функціонування підприємств машинобудівної галузі, які суттєво впливають на фінансовий стан і доведено необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції для розширення як внутрішніх, так і зовнішніх ринків збуту продукції, що позитивно вплине на фінансову стійкість та стратегічний розвиток підприємств. Деталізовано внутрішні та зовнішні фактори впливу на фінансову стійкість підприємства і наведено групи факторів впливу на фінансову стійкість підприємства в залежності від рівня значимості. Досліджено основні напрями вдосконалення процесу забезпечення фінансової стійкості підприємства за нинішніх умов господарювання.

Ключові слова: фінансова стійкість, машинобудівні підприємства, внутрішні та зовнішні фактори впливу, оцінка, показники фінансового стану.

ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Rachynskyi Oleksandr

Khmelnitsky National University

Enterprises of the machine-building industry have a significant influence on the development of the economy of the country as a whole, expansion of production potential and financial sustainability. Most industrial enterprises, operating in rather difficult conditions, require the development of ways to improve the efficiency of their management. Approaches to interpretation of financial stability of the enterprise and existing methods of its determination are investigated. The system of indicators by which to evaluate the financial stability of the enterprise and analyze the financial condition of the business entity is characterized. An entity's financial sustainability is the ability of an entity to maintain a dynamic financial equilibrium. The problematic aspects of functioning of the enterprises of the machine-building industry, which significantly affect the financial condition, are presented. The necessity of increase of competitiveness of production for expansion of both internal and external markets of production has been proved, which will positively influence the financial stability and strategic development of enterprises. There is no clear opinion among scientists about the isolation of certain factors of influence on the financial stability of the enterprise. Internal and external factors of influence on the financial stability of the enterprise are detailed. The groups of factors influencing the financial stability of the enterprise depending on the level of significance are given. Having identified the factors influencing the financial and economic activity of the enterprise, in particular, and ensuring financial stability, responsible specialists (economists) of the enterprise will be able to make management decisions to eliminate the negative factors of influence. In our opinion, a mechanism for ensuring financial sustainability should be established at each enterprise. The financial sustainability of a machine-building enterprise is the basis for the development of its economic potential. The basic directions of improvement of the process of ensuring the financial stability of the enterprise under the current economic conditions are investigated.

Keywords: financial stability, machine-building enterprises, internal and external factors of influence, evaluation, indicators of financial condition.

Постановка проблеми. Підприємства машинобудівної галузі значно впливають на розвиток економіки країни в цілому, розширення виробничого потенціалу та на фінансову стійкість. Через те, на мікро- та макро- рівнях управління, важливим є забезпечення належного фінансового стану і економічної стабільності машинобудівних підприємств, які здійснюють чималий вплив на розвиток національної економіки. Більшість промислових підприємств, функціонуючи в досить непростих умовах, потребують розробки напрямів підвищення ефективності їх господарювання. Саме завдяки зібранню та детальному опрацюванню інформаційних джерел відносно факторів впливу на фінансову

складову діяльності підприємства машинобудування керівництво має змогу приймати ефективні управлінські рішення, спрямовані на розвиток в стратегічній перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нинішні проблеми щодо розвитку вітчизняних підприємств машинобудівної галузі, забезпечення належного фінансового стану, визначення факторів впливу на фінансові аспекти діяльності господарюючих суб'єктів досліджувалися такими вченими як: Волошина О.В. [3], Корбутяк А.Г. [7], Міокова Г.І. [5], Шергіна Л.А., Школьник І.О., Чубка О.М. [2], Чернишов В.В. [4], Павленко О.П. [5], Рекова Н.Ю. [3], Семиліт І.В. та ін.

Кожним науковцем акцентується увага в більшій мірі на тих чи інших факторах впливу на фінансовий стан промислових підприємств, але не виокремлено єдиного підходу до визначення факторів та проведення оцінки фінансового стану підприємств машинобудування.

Мета статті. Основною метою статті є проведення дослідження факторів, які впливають на фінансову стійкість підприємств машинобудівної галузі за нинішніх умов функціонування для виокремлення напрямів поліпшення фінансового становища господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. Фінансова стійкість підприємства є здатністю суб'єкта господарювання підтримувати динамічну фінансову рівновагу, зберігати фінансову гнучкість та фінансову незалежність, що забезпечить його стабільність та розвиток у довгостроковій перспективі навіть в умовах невизначеності. Існують такі методи визначення фінансової стійкості як агрегований та коефіцієнтний. На практиці, використовують маржинальний, бальний, матричний, балансовий, інтегральний, факторний, дискримінантний аналіз та ін. За агрегованим методом, як відомо, для абсолютного типу фінансової стійкості повинна виконуватися умова покриття запасів власними коштами ($a_1 \geq 0$, $a_2 \geq 0$, $a_3 \geq 0$), для нормального – власними та довгостроковими ($a_1 \leq 0$, $a_2 \geq 0$), для нестійкого – загальними ($a_1 \leq 0$, $a_2 \leq 0$, $a_3 \geq 0$) [1, с. 43].

Фінансова стійкість належить до одного з найважливіших напрямів аналізу фінансового стану, оскільки визначає ефективність управління підприємством. Для того, щоб підприємство було прибутковим, плато – та кредитоспроможним, нарощувало свій капітал, успішно розвивалося, воно передусім має бути фінансово стійким, тобто його політика управління фінансовими ресурсами має бути спрямована на ефективне формування та використання власних і позикових фінансових ресурсів. Зміцнення рівня фінансової стійкості є особливо актуальним в умовах нестабільності економіки, адже є основною умовою виживання підприємства, його адаптації до змін у зовнішньому середовищі та реалізації запланованих цілей. У науковій літературі існує багато визначень фінансової стійкості. Найчастіше поняття фінансової стійкості прив'язується до платоспроможності підприємства.

Фінансова стійкість підприємства – це комплексна та багатофакторна економічна категорія, яка тісно пов'язана з іншими показниками, що характеризують фінансовий стан підприємства. На практиці фінансову стійкість оцінюють на основі фінансової звітності підприємств за допомогою певної системи показників:

– по-перше, на основі звіту про фінансовий стан (балансу) розраховують абсолютні показники (власні, довгострокові та короткострокові джерела фінансування). Значення цих показників використовуються в подальшому для визначення типу фінансової стійкості підприємства;

– по-друге, проводять розрахунок відносних показників (також на основі даних балансу). Ці показники дозволяють оцінити залежність чи незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, співвідношення між власним і залученим капіталом, стан основних та обігових коштів на підприємстві. Одним з основних у цій групі показників є коефіцієнт фінан-

сової незалежності (автономії), який ще називають коефіцієнтом платоспроможності. Серед інших показників виділяють: коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт фінансування; коефіцієнт фінансового левериджу; коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами тощо;

– по-третє, для визначення зони беззбитковості підприємства бажаним є розрахунок порогу рентабельності і запасу фінансової стійкості. Для визначення цих показників необхідні дані про дохід від реалізації продукції, які беруть зі звіту про фінансові результати. На основі отриманих значень визначають, на скільки може бути зменшений дохід від реалізації, щоб підприємство не потрапило в стан збитковості [2, с. 198–199].

Проблеми машинобудівної галузі не є несподіваними, вони накопичуються роками і належного вирішення не знаходять ні з боку власників підприємств, ні з боку держави. Основними причинами кризи є все ж таки низька конкурентоспроможність продукції вітчизняного машинобудування та недостатність фінансових ресурсів для інноваційного розвитку. Підтвердити або спростувати цю тезу можна за результатами оцінки фінансового стану основних підприємств машинобудівної галузі. Тут необхідно відзначити, що сучасна фінансова наука розробила значну кількість методик оцінки фінансового стану підприємства: експрес аналіз звітності, коефіцієнтний аналіз, динамічний аналіз. Найбільш повноцінним та інформативним є фінансовий аналіз за дискримінантними моделями, який широко використовується з метою оцінки ймовірності банкрутства підприємства в західній практиці. Він поєднує в собі коефіцієнтний метод, метод інтегрального показника, дозволяє прослідкувати вплив факторів на рівень фінансового стану та дає змогу здійснювати оцінку в динаміці [3, с. 153].

На фінансовий стан підприємства впливають: скорочення обсягів фінансування зокрема через обмеження кредитування, внаслідок встановлення більш жорстких умов отримання кредитів, підвищення відсоткових ставок на кредити внаслідок погіршення ліквідності банківських установ; зменшення попиту населення у зв'язку зі зниженням купівельної спроможності за рахунок як подолання реальних доходів населення, так і згорання споживчого кредитування на тлі підвищення вартості обслуговування раніше отриманих валютних кредитів; курсова нестабільність, надмірне оподаткування, високий регулятивний тиск.

Сьогодні існують складності проведення аналізу фінансового стану підприємств, що обумовлено: нестабільністю національної валюти, внаслідок чого розраховані на певний час показники можуть втратити свою цінність; різними формами власності (деякі показники не можуть бути розраховані для акціонерних підприємств через слабко розвинений у державі ринок цінних паперів); нестабільністю законодавчої бази (фінансового податкового права); кризовими явищами національної економіки тощо.

Виокремлюють такі системні проблеми у розвитку машинобудування: низька ефективність виробництва, відсутність досвіду конкурентної ринкової поведінки, нестача нових технологій та труднощі з виходом на ринки високоякісної продукції. З огляду на сучасні проблеми галузі, можна виділити шляхи стимулювання розвитку машинобудування через підвищення конку-

рентоспроможності продукції, пошук нових ефективних стратегій виходу підприємств на зовнішні ринки, оскільки для отримання кращих фінансових результатів внутрішнього ринку не достатньо [4, с. 238].

Серед науковців не існує однозначних думок щодо виокремлення тих чи інших факторів впливу на фінансову стійкість підприємства. Одні вважають, що такими чинниками є міцне становище підприємства на ринку, налагодженість економічних зв'язків із партнерами, високий рівень матеріально-технічного оснащення виробництва і застосування передових технологій. Інші, такими чинниками вважають стан майна, рівень гнучкості системи управління тощо. Важливо зазначити, що діяльність підприємства можна розглядати як в зовнішньому, так і внутрішньому аспектах. Зовнішній аспект фінансової стійкості підприємства пов'язаний із стабільністю економічного середовища, в якому воно функціонує, що забезпечується відповідним державним макроекономічним регулюванням ринкової економіки. Внутрішній аспект фінансової стійкості відображає такий стан його ресурсного потенціалу і таку його динаміку, при яких забезпечуються стабільно високі фінансово-господарські результати діяльності підприємства.

Така конкретизація має на меті обґрунтування доцільності поділу чинників впливу на фінансову стійкість підприємства на дві групи: внутрішні і зовнішні. До внутрішніх слід віднести інноваційні, виробничі, фінансові, реалізаційні, а до зовнішніх – законодавчо-адміністративні, політичні, соціально-демографічні фактори впливу. Внутрішні фактори – це розміри підприємства, рівень гнучкості системи управління; рівень відповідності продукції запитам споживачів за якістю та ціною, стан матеріально-технологічної бази підприємства, новітність технологій, стан майна і фінансових ресурсів, ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів, ефективність господарських і фінансових операцій, рівень менеджменту та забезпеченість висококваліфікованими кадрами, корпоративна культура, ділова репутація підприємства, збалансованість внутрішніх можливостей із впливом зовнішніх загроз.

Зовнішні чинники – соціально-економічна та політична стабільність в країні; рівень платоспроможного попиту, рівень конкуренції, податкова, кредитно-фінансова, облікова, інвестиційна політика; зовнішньоекономічна політика держави, ефективність економічних зв'язків, зміна умов експорту та імпорту, антимонопольна політика, ситуація на ринку постачальників; інвестиційний клімат, галузеві особливості, тип ринку, кредитна політика, валютна політика, рівень страхових тарифів, науково-технічний прогрес [5, с. 13].

На фінансову стійкість підприємства впливає ціла низка чинників. З метою управління окремими з них, посилення чи послаблення їх впливу на фінансову стійкість підприємства їх можна об'єднати в групи залежно від рівня виникнення та ступеня значущості. Чинники I рівня – це узагальнюючі (базові) чинники, які є результатом впливу чинників II і III рівнів і водночас виступають генератором взаємодії більш дрібних чинників.

До чинників I рівня відносять: а) фазу економічного розвитку системи; б) стадію життєвого циклу підприємства. Чинники II рівня – похідні, адже вони є результатом дії базових чинників. До складу похідних чинників належать наступні: середній рівень доходів населення; демографічна ситуація; соціальна політика держави; податкова політика держави; грошово-кредитна політика; амортизаційна політика; загальний рівень стабільності; стратегія управління обсягами діяльності; стратегія управління активами; стратегія управління капіталом; стратегія управління грошовими потоками. Чинники III рівня є деталізуючими. З їх допомогою з'ясовують і деталізують механізм впливу похідних чинників на фінансовий стан підприємства. Деталізуючими чинниками є: середній рівень доходів населення; рівень конкуренції; рівень інфляції; склад та структуру активів; стратегія управління власними фінансовими ресурсами та позиковим капіталом; стратегія управління ризиком. Вплив чинників III рівня на фінансову стійкість підприємства є диференційованим [6, с. 114].

Провівши дослідження факторів забезпечення фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах та особливості функціонування, можна виокремити основні напрями її вдосконалення:

- покращення управління власними оборотними коштами, які є найбільш істотним фактором підвищення фінансової стійкості підприємства. Стратегічними цілями такого управління мають бути оптимізація обсягів, забезпечення ліквідності балансу, прискорення оборотності, забезпечення інфляційної захищеності, зниження вартості формування;

- розроблення ефективної політики управління грошовими потоками, яка певною мірою залежить від організації оперативного фінансового планування;

- створення системи фінансового контролінгу на підприємстві, що включає визначення об'єкта контролінгу; формування системи пріоритетів показників, що контролюються; розроблення системи кількісних стандартів контролю;

- побудову системи моніторингу фінансових показників; формування системи алгоритмів дій щодо усунення відхилень тощо [7, с. 144].

Висновки. Зважаючи на те, що машинобудівна галузь нараховує ряд підгалуздей, а номенклатура виробів підприємств є досить розширеною, враховуючи специфіку діяльності кожного, мають бути визначені власні напрями зменшення ризиків господарювання та адаптації до умов зовнішнього середовища. Чітко визначивши фактори впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства, зокрема і на забезпечення фінансової стійкості, відповідальні фахівці (економісти) підприємства матимуть змогу приймати управлінські рішення щодо ліквідації негативних чинників впливу. На нашу думку на кожному підприємстві повинен бути сформований механізм забезпечення фінансової стійкості, який складатиметься із організаційних, функціональних та концептуальних елементів. Фінансова стійкість машинобудівного підприємства є основою до розвитку його економічного потенціалу, збільшення конкурентоспроможності продукції, прибутковості та розширення ринків збуту.

Список використаних джерел:

1. Школьник І.О., Синєпол В.Е. Фінансова стійкість підприємств машинобудування в Україні: таксономічний аналіз. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Вип. 1 (2). С. 41–46.
2. Чубка О.М. Фінансова стійкість машинобудівних підприємств: поняття та оцінка. *Регіональна економіка*. 2016. № 2. С. 198–205.
3. Рекова Н.Ю., Волошина О.В. Сучасний фінансовий стан машинобудівних підприємств України. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2016. № 3. С. 152–158.
4. Чернишов В.В. Оцінка рівня фінансового стану підприємств машинобудування. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. № 6. С. 237–241.
5. Міокова Г.І. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства. *Наукові записки Київського національного технічного університету*. 2011. Вип. 11. Ч. 1. С. 12–15.
6. Павленко О.П., Семиліт І.В. Економічна сутність фінансової стійкості підприємств: фактори впливу, оцінка та джерела фінансування. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). С. 113–116.
7. Корбутяк А.Г., Марусяк Х.І. Оцінка фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 6 (11). С. 142–145.

References:

1. Shkolnyk I.O., Syniepol V.E. (2017) Finansova stiiikist pidpriemstv mashynobuduvannia v Ukraini: taksonomichniy analiz [Financial sustainability of machine-building enterprises in Ukraine: a taxonomic analysis]. *Ekonomichniy visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vol. 1 (2), pp. 41–46.
2. Chubka O.M. (2016) Finansova stiiikist mashynobudivnykh pidpriemstv: poniattia ta otsinka [Financial sustainability of machine-building enterprises: concept and evaluation]. *Rehionalna ekonomika*, no. 2, pp. 198–205.
3. Rekova N.Yu., Voloshyna O.V. (2016) Suchasnyi finansovyi stan mashynobudivnykh pidpriemstv Ukrainy [Current financial status of machine-building enterprises of Ukraine]. *Visnyk Donbaskoi derzhavnoi mashynobudivnoi akademii*, no. 3, pp. 152–158.
4. Chernyshov V.V. (2016) Otsinka rivnia finansovoho stanu pidpriemstv mashynobuduvannia [Assessment of the level of financial condition of mechanical engineering enterprises]. *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 6, pp. 237–241.
5. Miokova H.I. (2011) Faktory vplyvu na finansovu stiiikist pidpriemstva [Factors influencing the financial stability of the enterprise]. *Naukovi zapysky Kyivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu*, vol. 11, pp. 12–15.
6. Pavlenko O.P., Semylyt I.V. (2016) Ekonomichna sutnist finansovoi stiiikosti pidpriemstv: faktory vplyvu, otsinka ta dzherela finansuvannia [The Economic Essence of Financial Sustainability of Enterprises: Impact Factors, Valuation and Financing Sources]. *Molodyi vchenyi*, no. 7 (34), pp. 113–116.
7. Korbutiak A.H., Marusiak Kh.I. (2017) Otsinka finansovoi stiiikosti pidpriemstva v suchasnykh umovakh [Assessment of financial stability of the enterprise in modern conditions]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 6 (11), pp. 142–145.

E-mail: rachyn1818@gmail.com

УДК 338.48 – 025.27

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.18>

Табенська О.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
готельно-ресторанної справи та туризму,
Вінницький національний аграрний університет

ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ У РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОМУ КОМПЛЕКСІ РЕГІОНУ

Проаналізовано тенденції функціонування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі регіону, стратегії активного впливу на зовнішнє середовище (горизонтальна, вертикальна інтеграція, концентрична, конгломератна диверсифікація), що реалізуються через форми об'єднань, приєднань. Розглянуто стратегію горизонтальної інтеграції: придбання, злиття з підприємством або основним конкурентом, що діє в іншому сегменті ринку, проаналізовано стратегію вертикальної інтеграції яка свідчить, що підприємство розширюється в напрямках діяльності, пов'язаної з просуванням товару на ринок. Досліджено стратегії розвитку туризму у Вінницькій області, запропоновано проектну модель взаємовідносин у туристично-рекреаційному кластері "Вінниччина" і на основі об'єднання зусиль влади, громадськості, бізнесу Вінницька область має можливість досягти помітних результатів, збільшити попит на туристичні продукти.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, стратегії розвитку, готелі, ресторани, туристична сфера, конкурентоспроможність, кластер.

FUNCTIONING OF CLUSTERS IN THE REGIONAL AND TOURIST COMPLEX OF THE REGION

Tabenska Oksana

Vinnytsia National Agrarian University

The article analyzes the strategies of active influence on the external environment (horizontal integration, vertical integration, concentric and conglomerate diversification), realized through various forms of associations, connections and transactions. The strategy of horizontal integration, which is carried out when there is an acquisition or merger with an enterprise or the main competitor operating in another segment of the market, is considered. Also analyzed is the strategy of vertical integration, which shows that the company is expanding in the areas of activity associated with the promotion of the product on the market. Purpose is to study the innovative trends of tourism development, the advantages of creating an innovative cluster model for the development of regions based on synergistic effects, general development strategies, growth strategies: market expansion, diversification, vertical, horizontal integration. The hotel and restaurant business is explored as the main component of the tourism industry. It is noted that the hotel and restaurant business contains a complex of services for tourists and is a key factor determining the prospects for tourism development. It is noted that in order to successfully solve a complex of tasks for the maintenance of guests, management of institutions with the preservation of strong competitive positions need to master the professional knowledge and constantly improve them. Clusters in the field of hotel business, which can be formed on the basis of self-organization as a result of natural integration and cooperation in relation to the provision of placement services, or through strategic planning, carried out by regional or sectoral (corporate) management bodies, are analyzed. It is thanks to the cooperation of state authorities, scientific and research institutions, travel agencies, hotel and restaurant complexes, information and tourist centers, transport companies, banking institutions, and insurance companies increasing the competitiveness of enterprises and organizations and there is a synergistic effect.

Keyword: cluster, tourist operators, global problems of humanity, innovative cluster model synergistic effect, integration, integration processes.

Постановка проблеми. На сучасному етапі, ми маємо нагоду спостерігати кардинальні зміни у розвитку взаємовідносин у світовому співтоваристві. Трансформація провідних економік світу, втрата конкурентоспроможності найбільш прибуткових галузей. Негативні тенденції, падіння виробництва товарів, і не спроможність вчасного та якісного надання послуг, пов'язані з пандемією COVID-19.

Панівне становище в міжнародній економіці належить промислово розвинутих країнам. Їх характеризує високий рівень розвитку продуктивних сил, інновацій, інформаційних технологій, інтенсивний тип відтво-

рення економіки, високі стандарти життя й добробуту. «Велика двадцятка» (G20) у 2020 році взяла на себе ініціативу вжити безпрецедентних заходів та скоординованих дій для боротьби з пандемією коронавірусу та подолання її наслідків.

В діяльності туристичної сфери відбулися зміни, які спонукали працівників галузі змінити пріоритети і звернути особливу увагу саме на внутрішній туризм.

Необхідно досліджувати зарубіжний досвід і використовувати переваги створення та діяльності інтегрованих структур. Саме завдяки співпраці органів державної влади, наукових, науково-дослідних установ,

туристичних агенцій, готельно-ресторанних комплексів, інформаційно-туристичних центрів, транспортних компаній, банківських установ, страхових фірм підвищується конкурентоспроможність підприємств та організації, виникає синергійний ефект.

Зарубіжний досвід свідчить, що ефективний розвиток територій можливий за умови створення інтегрованих структур. Особливу увагу необхідно звернути на діяльність туристично-рекреаційних кластерів. Об'єднання у кластерні мережі дозволяє використати інноваційний потенціал регіону, удосконалити якість туристичних послуг.

Аналіз досліджень і публікацій. Стратегічний набір – систему стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі досліджує Шершньова З.Є. [5], Негода Г.А. аналізує зарубіжний досвід розвитку підприємств готельного господарства, Гречкосій В.В. аналізує розробку функціональної стратегії на сільськогосподарських підприємствах, Дармостук Д.Г. розглядає розвиток туризму через створення туристичних кластерів, оцінку ризиків в управлінні розвитком підприємства, методикою формування стратегії підприємства, генерування стратегій та умови їх реалізації досліджує Завідна Л.Д., готельний та ресторанный бізнес як складову індустрії гостинності аналізують Варипаєв О.М. та Варипаєва Л.М., промислово-туристичний кластер як одну з форм територіально-галузевої організації регіону досліджує Маркович І., економічну сутність та функціональну структуру інтеграційних процесів, передумови та особливості інтеграційної взаємодії туристичних підприємств, методологічні засади публічно-приватного партнерства, особливості мережевої взаємодії підприємств, стратегічні напрями реалізації програм інтеграційного розвитку суб'єктів туристичної діяльності аналізує Босовська М.В., інтеграцію готелів як глобальну стратегію управління розвитком підприємств готельного господарства досліджує Зайцева В.М., обґрунтовує доцільність створення туристичного кластера як форми посилення конкурентних переваг регіону Терехух А.А., теоретико-методичні основи формування туристичних кластерів, створення інноваційних туристичних кластерів як конкурентної переваги розвитку регіону розглядає Михайліченко Г.І.

Метою статті є дослідження особливостей діяльності сфери гостинності, виклики та ризики для малих та середніх підприємств туристичної сфери в умовах пандемії, дослідження ефективного розвитку сфери туризму у місті Вінниці, ознайомлення з інноваційною діяльністю закладів розміщення, а також різноманітних кафе та ресторанів.

Аналіз діяльності туристичної сфери, співпраця органів місцевого самоврядування, громадських організацій, туристичних фірм, музеїв, закладів освіти і науки, також дослідження переваг створення інноваційної кластерної моделі для розвитку регіонів на основі синергійного ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація прискорює темп соціально-економічних змін, і це справляє значний вплив на життя індивідів. На споживання, виробництво, дозвілля, засоби масової інформації, освіту, подорожі й політику – на всі ці

сфери впливає дедалі більша взаємозалежність і швидкість комунікацій.

Перехід від індустріального до постіндустріального суспільства вимагає індивідів, які можуть швидко пристосовуватись, жити в зрушеному суспільстві, де моральні норми, цінності, ідеології, традиції та знання зазнають постійних викликів і перегляду [1, с. 185–187].

В Україні існують негативні фактори, які гальмують створення впровадження сучасних інноваційних продуктів в туристичній сфері, особливо в індустрії гостинності. Ефективне використання виробничого потенціалу базується на технічному переоснащенні, зростанні продуктивності праці і, відповідно, підвищенні конкурентоспроможності підприємства. Удосконалення державної системи підтримки й стимулювання розвитку даного потенціалу, яка повинна враховувати накопичений міжнародний досвід і бути орієнтованою на здешевлення доступу до ресурсів розвитку, забезпечення сучасної інфраструктури, що базується на новітніх інформаційних технологіях, утворення бізнес-середовища, сприятливого для посилення експортної експансії національних виробників.

Якісні особливості постіндустріальної економіки, економіки знань, полягають у наступному: темпи і масштаби науково-технічного прогресу такі, що зміни в матеріальній базі виробництва і якості трудових ресурсів не встигають за ростом науково-технічних можливостей. Відповідно зросли вимоги до ефективності збору й обробки інформації, маркетингових досліджень, реклами, тобто до видів діяльності, основним ресурсом яких є знання; значно зросла роль менеджменту в регіоні інтелектуальних ресурсів.

Система організації інноваційної діяльності на українських підприємствах не повинна обмежуватися їх власними НДДКР (науково-дослідними і дослідно-конструкторськими роботами, а, навпаки, – орієнтуватися на постійний зовнішній моніторинг і пошук інновацій у глобальному інформаційному просторі, на оцінку і придбання нових технологій, необхідних для їх інтенсивного розвитку [2, с. 53–56].

Світова практика доводить, що функціонування найбільш потужних економічних систем практично повністю забезпечуються за рахунок переваг у технологіях виробництва і управління. Тому успішний розвиток економічної системи будь-якого рівня можливий при комплексному використанні концепцій стратегічного управління з урахуванням процесів, які визначають специфіку сучасного етапу розвитку економіки [3, с. 27–30].

Процеси впровадження нових організаційних форм підприємствами є певною характеристикою адаптаційних фінансових процесів і виступають об'єктом дослідження теорії організаційного розвитку. Відповідно її положенням адаптивне управління є гнучким та інноваційним видом управління промислових підприємств, що здатні пристосовуватися до нових обставин за допомогою інструментів і методів стратегічного управління.

Розподіл стратегій адаптації на види відповідає, перш за все, виділеним класифікаційним ознакам адаптивності (пасивна/активна). Такі стратегії реалізуються за рахунок інновацій, стратегічних компетенцій та знань. Стратегії активного впливу на зовнішнє середовище (горизонтальна інтеграція, вертикальна інтегра-

ція, концентрична та конгломератна диверсифікація) реалізуються через різноманітні форми об'єднань, приєднань та угод.

Стратегія горизонтальної інтеграції здійснюється, коли відбувається придбання або злиття з підприємством або основним конкурентом, що діє в іншому сегменті ринку. Стратегія вертикальної інтеграції свідчить, що підприємство розширюється в напрямках діяльності, що пов'язані з просуванням товару на ринок.

Стратегіями диверсифікації, що активно впливають на зовнішнє середовище, виступають: концентрична, яка використовується через придбання підприємства, що виробляє подібні товари та послуги; конгломератна – придбання підприємства, що не пов'язано виробництвом товарів і послуг [4, с. 255–259].

Враховуючи багатоплановий характер діяльності підприємства, варто зазначити необхідність існування певного переліку взаємопов'язаних стратегій, що являють собою так званий "стратегічний набір". Стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі.

Не може бути двох ідентичних стратегічних наборів, якими керуються фірми, навіть якщо вони належать до однієї й тієї самої галузі. Це пояснюється умовами функціонування кожного з підприємств: особливостями адаптації внутрішнього середовища до вимог зовнішнього оточення, а також ступенем активності впливу керівництва на формування середовища функціонування організації взагалі [5, с. 322–323].

В стратегії розвитку регіонів кластерний підхід являє собою форму територіально-галузевої організації виробництва, що сприяє реалізації інноваційних підприємницьких проєктів економічного розвитку, обумовлюють синергетичний ефект взаємодії з науковими, проєктними інститутами при зацікавленій участі регіональних і муніципальних органів управління. Ефект туристської кластеризації особливо значний і посилюється в силу, притаманній туризму властивості мультиплікативності, сутність якої в тому, що туризм для свого розвитку вимагає зосередження в рамках однієї обмеженої території взаємопов'язаних підприємств і організацій, що займаються розробкою, виробництвом, просуванням і продажем туристського продукту, а також найрізноманітнішої супутньої діяльності.

Застосування кластерного підходу до формування туристських дестинацій дозволяє досягти якісно нового рівня розвитку малих міст (сполучення конкуренції та співробітництва; «колективна ефективність»; «гнучка спеціалізація»; ріст конкурентоспроможності; полюси зростання; використання ефектів масштабу), що в свою чергу сприятиме розвитку регіону в цілому [6, с. 26–31].

За умови вірного розуміння синергія – це найвища форма діяльності усіх сферах життя, істина перевірка й маніфестація всіх інших звичок, разом узятих. У ситуації взаємозалежності синергія особливо потужно впливає на негативні сили, що стримують розвиток і зміни. Рушійні сили зазвичай мають позитивний, розважливий, логічний, свідомий та економічний характер.

На противагу до них, гальмівні сили зазвичай негативні, емоційні, нелогічні, несвідомі й соціальні/



Рис. 1. Основні напрями співпраці, запропоновані на Першій всеукраїнській конференції «Гостинність і туризм в Україні»

Джерело: сформовано автором на основі [9]

психологічні. Обидва різновиди сил дуже реальні, і їх потрібно брати до уваги, коли йдеться про зміни.

Коли ви бачите лише дві альтернативні думки, вашу й невірну, – то можете звернути увагу на досить ефективну синергійну третю альтернативу. Вона є майже завжди, і якщо ви підійдете до пошуків із позиції

«виграш/виграш» і по-справжньому намагатиметеся зрозуміти, то в більшості випадків можете знайти рішення, яке буде найкращим для всіх, кого воно стосується [7, с. 281–304].

Вартим уваги є той факт, що незважаючи на ризики, викликані пандемією COVID-19, підприємці



Рис. 2. Проектна модель взаємовідносин в туристично-рекреаційному кластері «Вінниччина»

Джерело: розроблено автором

туристичної сфери Вінниці об'єдналися у 2020 році і заснували асоціацію гостинності «ХлібСіль». За підтримки спілки підприємців «Стіна» та проекту «ПРОМІС» для учасників новоствореної організації провели 6-модульне навчання, розробили проект місії та візії спілки, окреслили ключові моменти політики членства. Об'єднуючи зусилля, та встановлюючи нові умови партнерства, учасники асоціації працюватимуть над збільшенням кількості туристів на Вінниччину, зокрема через розвиток культури харчування й гастротуризму [8].

Розглянемо основні напрями співпраці, запропоновані на Першій всеукраїнській конференції «Гостинність і туризм в Україні», яка відбулася у місті Вінниці 24 грудня 2020 року (рис. 1). Перша всеукраїнська конференція «Гостинність і туризм в Україні» проводилася в рамках швейцарсько-українського Проекту «Зміцнення бізнес-об'єднань мікро-, малих і середніх підприємств (Етап 2)», який впроваджується Програмою розвитку ООН в Україні (ПРООН) у співпраці з Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України за підтримки Швейцарської Конфедерації [9].

Вінницький стандарт гостинності лаконічно презентує кодекс і піраміду цінностей його представників, а також визначає послідовні вісім кроків до «серця гостя». Місцеві готельєри та ресторатори вбачають великий ресурсний потенціал у впровадженні стандарту, та навіть, не зважаючи на кризу, спричинену пандемією COVID-19, братимуть його за основу в удосконаленні свого іміджу й налагодженні довготривалих відносин із клієнтами [8].

У 2021 році представники Вінницької міської ради спільно з підприємцями планують напрацювати якомога більше інструментів втілення стандарту гостинності. Зокрема, для цього розроблять цикл навчальних заходів, які стосуватимуться роботи різних працівників готельно-ресторанного бізнесу. Згодом, у межах певного закладу планують створення, так званих, вітальних книг (welcome books), які допоможуть перейти до більш персоналізованого втілення стандартів: заклади обиратимуть ті сценарії та стилі комунікації з клієнтом, які найбільше відповідатимуть їхньому основному формату.

Вінницька міська рада спільно з профільними громадськими організаціями та за підтримки Проекту ПРОМІС реалізують комплексні ініціативи, спрямовані на стимулювання економічного розвитку міста. Проект «Вінницький стандарт гостинності» є елементом затвердженої Стратегії розвитку туризму до 2030 року, яку також розроблено за сприяння Проекту ПРОМІС, і він став черговим етапом успішного зростання найкомфортнішого міста України [8]. Проектна модель взаємовідносин в туристично-рекреаційному кластері «Вінниччина» зображена на (рис. 2.).

Висновки з проведеного дослідження. В статті розглянуто особливості діяльності сфери гостинності, ризики для малих та середніх підприємств туристичної сфери Вінниччини в умовах пандемії.

Проаналізовано співпрацю органів місцевого самоврядування, громадських організацій, туристичних фірм, музеїв, закладів освіти і науки, переваги створення інноваційної кластерної моделі для розвитку регіонів на основі синергійного ефекту.

Список використаних джерел:

1. Гібернау М. Ідентичність націй. Київ : Темпора, 2012. 304 с.
2. Кіктенко О.В. Механізми державного регулювання інноваційного розвитку національної економіки *України. Економіка та держава*. 2006. № 11. С. 53–56.
3. Войнаренко М. Кластерні об'єднання: міжнародний досвід та українські реалії. *Економіст*. 2013. № 10. С. 27–30.
4. Олійник Т. В. Адаптивні стратегії фінансового управління на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2014. № 10. С. 255–259.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручн. Київ : КНЕУ, 2004. 699 с.
6. Войтенко К.К. Кластерний підхід до формування та розвитку туристських дестинацій з урахуванням туристського потенціалу міст. *Комуніальне господарство міст*. 2014. Вип. 117. С. 26–31.
7. Кові С.Р. 7 звичок надзвичайно ефективних людей. Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2014. 384 с.
8. Вінниця першою в Україні запроваджує міський стандарт гостинності. URL: <http://pleddg.org.ua/ua/2020/vinnicya-pershoyu-v-ukraini-zaprovadzhuie>.
9. Туристичний потік до Вінниці під час карантину впав більш ніж наполовину. URL: <https://www.vmr.gov.ua/Lists/CityNews/ShowNews.aspx?ID=7635>.

References:

1. Hibernau M. (2012) *Identychnist natsii* [Identity of nations]. Kyiv: Tempora, 304 p. (in Ukrainian)
2. Kiktenko O.V. (2006) *Mekhanizmy derzhavnoho rehuliuвання innovatsiinoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky Ukrainy* [Mechanisms of state regulation of innovative development of the national economy of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 11, pp. 53–56.
3. Voinarenko M. (2013) *Klasterni obiednannia: mizhnarodnyi dosvid ta ukraïnski realii* [Cluster associations: international experience and Ukrainian realities]. *Ekonomist*, no. 10, pp. 27–30.
4. Oliinyk T.V. (2014) *Adaptyvni stratehii finansovoho upravlinnia na pidpriemstvi* [Adaptive strategies of financial management at the enterprise]. *Biznes Inform*, no. 10, pp. 255–259.
5. Shershynova Z.Ie. (2004) *Stratehichne upravlinnia: pidruchn.* [Strategic management]. Kyiv: KNEU, Tempora, 699 p. (in Ukrainian)
6. Voitenko K.K. (2014) *Klasternyi pidkhid do formuvannia ta rozvytku turystskykh destynatsii z urakhuvanniam turystskoho potentsialu mist* [Cluster approach to the formation and development of tourist destinations taking into account the tourist potential of cities]. *Komunalne hospodarstvo mist*, vol. 117, pp. 26–31.

7. Kovi S. R. (2014) *7 zvychoh nadzvychaino efektyvnykh liudei* [7 habits of extremely effective people]. Kharkiv: Knyzhkovyi Klub "Klub Simeinoho Dozvillia", 384 p. (in Ukrainian)

8. Vinnytsia pershoiu v Ukraini zaprovadzhuie miskyi standart hostynnosti (2020) [Vinnytsia is the first in Ukraine to introduce a city standard of hospitality]. Available at: <http://pleddg.org.ua/ua/2020/vinnicya-pershoyu-v-ukraini-zaprovadzhuie>.

9. Turystychnyi potik do Vinnytsi pid chas karantynu vpav bilsh nizh napolovynu (2020) [The tourist flow to Vinnytsia fell by more than half during the quarantine]. Available at: <https://www.vmr.gov.ua/Lists/CityNews/Show News.aspx?ID=7635>.

E-mail: oksana.tabenska.68@gmail.com

UDC 631.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.19>

Tkachenko Victoriia

PhD of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Management Department,
Sumy National Agrarian University

DISADVANTAGES AND WAYS OF IMPROVING THE ECONOMIC MECHANISM OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

The essence of the concept «economic mechanism of use of natural resources» is considered, its tasks, principles and structure are generalized, features of its elements are considered. The domestic experience of application of the economic mechanism for stimulation of effective use of natural resources in Ukraine is studied. The role and influence of the economic mechanism on the management of natural resources use is studied and analyzed, the problems of ecologically oriented development of agro-industrial complex management, introduction of ecological taxes and increase of fines for violation of nature protection legislation at the local level are investigated. The necessity of finding modern ways of developing and improving an effective economic mechanism of nature management is substantiated. It is determined that the main purpose of the economic mechanism of nature management is the rational use of natural resources. Ways to improve the economic mechanism of nature management in Ukraine have been identified. It is established that the task of tax policy in the use of natural resources by agricultural enterprises is to reduce the tax burden on them, simplify tax accounting and increase its transparency and reliability, creating favorable conditions for agricultural producers.

Keywords: economic mechanism of natural resources use, natural resources, environmental activities, natural resources management.

НЕДОЛІКИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ

Ткаченко Вікторія

Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто сутність поняття «економічний механізм використання природних ресурсів», узагальнено його завдання, принципи та структуру, розглянуто особливості його елементів. Дано вітчизняний досвід застосування економічного механізму для стимулювання ефективного використання природних ресурсів в Україні. Досліджено та проаналізовано роль та вплив економічного механізму на управління процесом використання природних ресурсів, досліджено проблеми еколого-орієнтованого розвитку землекористування АПК, впровадження екологічних податків та збільшення штрафів за порушення природоохоронного законодавства на місцевому рівні. Обґрунтовано важливу роль у системі економічних інструментів використання природних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами відіграє податкова політика, яка передбачає стягнення платежів за право користування природними ресурсами. Встановлено, що завданням податкової політики в сфері використання природних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами є зниження податкового тиску на них, спрощення податкового обліку та підвищення його прозорості й достовірності, створення сприятливих умов для аграрних товаровиробників. З метою удосконалення економічного механізму у сфері природокористування, запропоновано скоротити перелік шкідливих речовин, за які стягуються платежі й підвищити нормативну плату за скиди найшкідливіших з них; закласти в основу розрахунків плати за забруднення залежність між розміром плати й величиною загальних витрат сільськогосподарських

підприємств та ін. Доведено доцільність удосконалення системи штрафних санкцій при порушенні умов використання природних ресурсів підприємствами. Запропоновано стратегію фінансування природоохоронних заходів шляхом формування цільових фондів. Обґрунтовано необхідність пошуку сучасних шляхів розроблення та вдосконалення ефективного економічного механізму природокористування. Визначено, що основною метою економічного механізму природокористування є раціональне використання природних ресурсів. Встановлено шляхи удосконалення економічного механізму природокористування в Україні.

Ключові слова: економічний механізм використання природних ресурсів, природні ресурси, природоохоронна діяльність, управління природними ресурсами.

Formulation of the problem. One of the biggest acute and complex problems today is the rational use, reproduction and protection of natural resources from pollution, degradation and depletion.

In the process of socio-economic development of the country, there is a need to find new quality approaches to solving problems of environmental protection and rational use of natural resources by agricultural enterprises, greening of production, increase of soil fertility, reduction of pollution of water and air resources, preservation and restoration of forest resources.

Analysis of recent research and publications.

The problem of finding ways to improve the economic mechanism of nature management has long been an object of economic research but still not fully disclosed. The works of L. Abalkin, A. Aksenenko, O. Veklich, O. Gavrilenko, B. Burkinsky, B. Danylyshyn, V. Golyan [6], R. Dubas [1], J. Koval, V. Mishchenko, L. Melnyk [4], V. Stepanova, N. Stepaniuk, M. Khvesyk and others are devoted to the problems of rational use of natural resources.

The purpose of the article. The aim of the article is to determine the need and improve the economic mechanism as an effective tool for rational management of the process of using natural resources.

Presentation of the main results. Reforming economic relations in the agricultural sector is impossible without the reproduction of natural resources, which requires the improvement of regulatory and legal support, economic tools and methods, information support to increase the efficiency of agricultural production, taking into account environmental aspects.

The development of social relations and the improvement of tools have led to more intensive use of natural resources, especially in agriculture. Satisfaction of human needs requires the involvement of increasing amounts of natural resources in the production process, accompanied by irrational and exhausting use, increased emissions of pollutants into the environment, which has a negative impact on human life and health.

The use of natural resources in agricultural production is characterized by the development of productive forces, increasing their use, especially land, and the rate of environmental pollution, deteriorating health of the working population, reduced productivity.

Socio-economic growth is due to the following:

- increasing the involvement of natural resources in agricultural production without changing the efficiency of their use;
- increasing the involvement of natural resources in agricultural production with increasing the efficiency of their use;
- increasing the efficiency of natural resources in agricultural production without increasing their volumes.

A promising direction of economic growth is the third – intensive growth.

It should be noted that the full transition to the intensive direction of development requires significant changes in the economic mechanism of use of natural resources by agricultural enterprises, the introduction of progressive relations on a competitive basis, with due regard for nature.

Irrational use of natural resources, especially in agriculture, «leads to their depletion; deterioration of quality characteristics as a result of operation. There is a decrease in land fertility, degradation and destruction of forests, disruption of water systems and their pollution, relief transformation» [1, p. 50].

Non-compliance of economic development with the requirements of environmental security, priority of nature-intensive industries, high share of resource- and energy-intensive obsolete technologies in agriculture, raw material export orientation, as well as low level of ecological culture and consumption lead to deepening economic crises, environmental degradation.

«The modern type of ecological and economic development is defined as man-made, based on the use of artificial means of agricultural production, created without taking into account economic constraints» [1, p. 135]. «The technocratic concept of national agriculture, which is based on the quantitative increase of technical, agrochemical factors of intensification of agricultural production, the use of industrial technologies and their maximum involvement in the use of natural resources, did not provide adequate efficiency. This concept has caused excessive negative anthropogenic pressures on nature, undermined its restorative and self-regulating capabilities of the latter» [2, p. 7]. In this case, «economic damage is inflicted, which is a cost estimate of the degradation of natural resources and environmental pollution under the influence of anthropogenic factors. This type of development is aimed at combating the negative environmental consequences of economic development, rather than the causes of their occurrence» [3, p. 41].

One of the ways to overcome the ecological and economic crisis is to build such economic relations in society that would contribute to changes in the structure of agricultural production through the introduction of resource-saving, low-waste, environmentally friendly technologies and modernization of agricultural machinery.

Positive changes in the economy can be achieved through the introduction of effective policies for the further development of agriculture and agricultural enterprises in general. The means of implementing such a policy include investment activities, a system of economic incentives from the state (preferential taxation, lending, subsidies), improving the legal framework.

The economic mechanism of use of natural resources by agricultural enterprises is an effective way to regulate resource use in the agricultural sector, the development of which is to compensate for losses in man-made natural

disasters, their assessment; damage prevention; ensuring legal and economic protection of production activities; increasing responsibility for increasing risk.

According to Melnyk L., «economic mechanism – is a set of economic structures, institutions, forms and methods of management, through which the current economic laws are implemented in specific conditions and the coordination and adjustment of public, group and private interests» [4, p. 458].

Tarkhov P. under the economic mechanism of natural resources use means a set of forms and methods of regulation (regulation) of agricultural production through the simultaneous use of market-oriented administrative, economic and social management methods [5, p. 78].

Golyan V. considers the economic mechanism of natural resources use as «a set of forms, methods and ways to regulate the use of natural resources and environmental protection» [6, p. 6]. Dubas R. believes that the economic mechanism of natural resources use by agricultural enterprises is a set of interconnected methods and levers, «focused on the rationalization of natural resources and environmental protection while expanding their use or focus on stabilizing and reducing the scale of use natural resources» [1, p. 363].

We believe that the economic mechanism of use of natural resources by agricultural enterprises is a system of interconnected tools and levers aimed at establishing the efficient use of natural resources, taking into account their optimal use and reproduction.

Currently, the following types of economic mechanism for the use of natural resources by agricultural enterprises are distinguished:

- aimed at eliminating the negative environmental consequences, rather than the causes of environmental change, which has little effect on the pace and scale of development of agricultural sectors, almost without restraining their activities;
- stimulating development of ecologically balanced and nature protection enterprises in the agricultural sphere, which promotes the increase of agricultural production on the basis of new technologies, allows to improve the use and protection of natural resources (for example, development of biological agriculture);
- does not promote the development of agricultural enterprises in the direction of expanding their natural base, providing for the economical use of natural resources.

It should be noted that none of the types of economic mechanism for the use of natural resources by agricultural enterprises exists in its pure form.

We propose to identify the following main elements of the economic mechanism of use of natural resources by agricultural enterprises:

- pricing taking into account the environmental factor;
- economic instruments of environmental protection;
- system of financing environmental measures;
- payment for the use of natural resources;
- environmental insurance;
- economic and environmental regulation.

In general, the modern economic mechanism of use of natural resources by agricultural enterprises can be represented by a block diagram shown in Figure 1.

In Ukraine, the concept of «free» natural resources or their minimum price has existed for a long time. It is in the absence of real prices for natural resources and is the main problem of using natural resources, which contributed to their irrational and wasteful use [7, p. 67].

Payments by enterprises to environmental funds do not fully contribute to the rational use of natural resources.

The components of prices for natural resources are prices for raw materials, energy; payments for the right to use land, water, forest and other natural resources; payments for the use of the assimilation potential of ecosystems (for pollution); rent for the use of fixed assets, including environmental purposes.

Most scientists are inclined to believe that real prices of natural resources can be an effective lever in the market mechanism and vice versa, with the irrational use of natural resources in agricultural enterprises, their accounting will lead to a deterioration in production, which will directly affect the financial results.

Any purchase or sale of land involves the pricing of the land, which in turn depends on the fertility of the land and its location. Thus, the price of land does not depend on its value, but on the income that the land brings to its owner during operation, i.e. on rent, which also serves as a chain of combination with the economic assessment of land use [8, p. 23].

An important role in the system of economic instruments for the use of natural resources by agricultural enterprises is played by tax policy, which provides for the collection of payments for the right to use natural resources (for example, for the use of land resources for agricultural

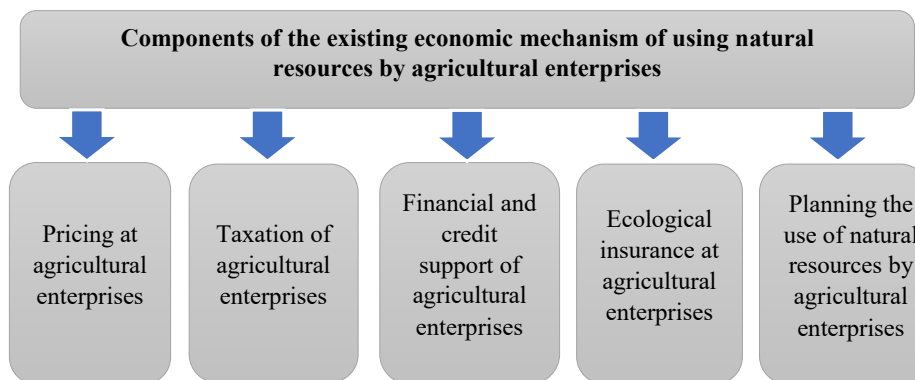


Figure 1. Components of the existing economic mechanism of using natural resources by agricultural enterprises

enterprises is set in the form of land tax or rent); payments for the reproduction and protection of natural resources; compensation payments for the disposal of natural resources from their intended use or deterioration of their quality (for example, payments for the withdrawal of agricultural land); payments for environmental pollution (for emissions of pollutants from stationary sources and transport, discharges of wastewater into water bodies, waste disposal, etc.).

One of the main taxes paid depending on the availability of land by the payer is the land fee.

Payment for land is a direct tax on the ownership or use of land, which is levied either in the form of land tax or rent. The rent is determined depending on the monetary value 1 ha a certain type of land.

Land tax payers include both legal entities and individuals who own land or use it, including on lease terms. That is, the land tax is a combined tax on its classification depending on the subjects of taxation.

The amount of payment for land is actually determined by the area of the land plot and the monetary value 1 ha land and does not depend on the results of production and economic activities of the payer. The calculation of the amount of land tax is based on the total amount of tax for the current year as of January 1 of the following year.

The task of tax policy in the use of natural resources by agricultural enterprises is to reduce the tax burden on them, simplify tax accounting and increase its transparency and reliability, optimize the timing of taxes, create favorable conditions for agricultural producers. Reduction of tax pressure is most often realized through the establishment of tax benefits, which should be provided taking into account the level of environmental measures, greening of production activities. The reduction of the tax rate should be applied to resource-saving and low-waste technologies. At a higher rate it is necessary to tax the activities of agricultural enterprises that use harmful, ozone-depleting drugs, pesticides, energy-intensive equipment and more.

Important are «green» (environmental) taxes, which allow to make the cost of agricultural products more

adequate in relation to costs, as well as to help compensate for environmental damage by the polluter, not the whole society (implementation of the «polluter pays» principle).

The modern tax system is aimed at collecting taxes on income, value added, etc. The fee for the use of natural resources is a few percent of the revenue side of the budget, encouraging nature-exploiting activities. In our opinion, it is expedient to change the proportions in favor of increasing the share of taxes related to the use of natural resources, first of all, fees for the right to use resources, «green» taxes. It is advisable to introduce tax incentives in agriculture to encourage the greening of agricultural enterprises (Figure 2).

We believe that the principle of paid use of natural resources should be implemented in the following areas:

- introduction of a fee for the acquisition of natural resources;
- payment for the use of natural resources, for the negative impact, deterioration of its condition.

Measures to improve the economic mechanism for the use of natural resources by agricultural enterprises in the field of taxation should include a reduction in the list of harmful substances for which fees are charged and increase the regulatory fee for discharges of the most harmful of them; to lay in the basis of calculations of the payment for pollution dependence between the size of a payment and size of the general expenses of the agricultural enterprises; not to take into account the amount of payment for environmental pollution in the cost of production; to introduce a procedure for collecting payments for limit and over-limit pollution of the environment directly from the profits of agricultural enterprises; to introduce tax benefits by taking into account in the payments for pollution funds that were sent by the company for the implementation of environmental measures, introduction of resource-saving and low-waste technologies.

Fines, sanctions for the irrational use of natural resources by agricultural enterprises and environmental pollution should be given importance in the system of paid use of natural resources in agriculture. In case of land acquisition

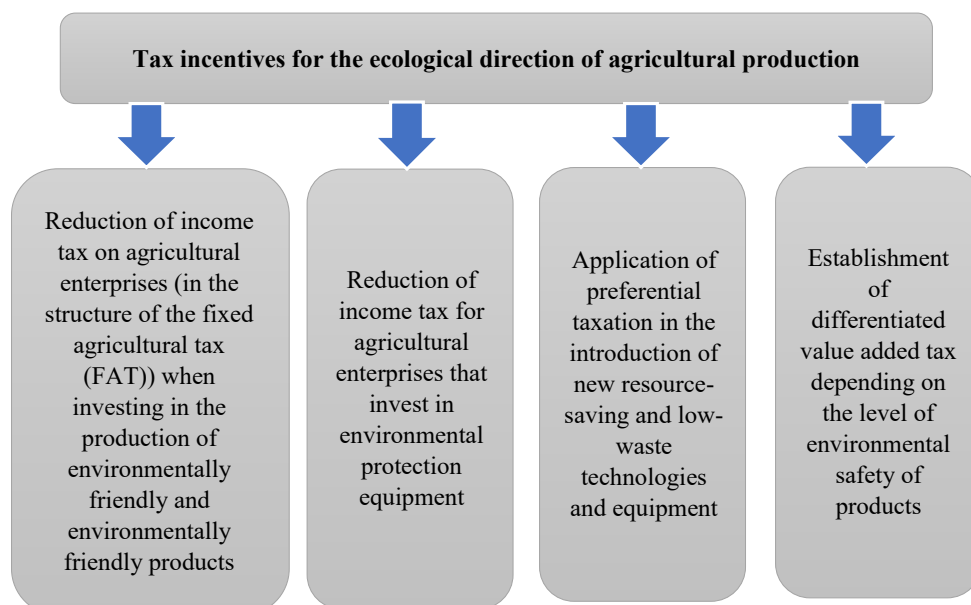


Figure 2. Tax incentives for the ecological direction of agricultural production

due to its irrational use, air or water pollution in excess of established standards, it is necessary to use economic and legal levers to combat violators. It is advisable to improve the system of penalties for violations of the conditions of use of natural resources by enterprises.

The current economic mechanism does not create prerequisites for full financing of current costs for the rational use of natural resources by agricultural enterprises and their reproduction. The effectiveness of financial support of current costs depends on the completeness and timeliness of payment of fees for environmental pollution, as well as on the financial capacity of agricultural enterprises. At present, economic damage is not fully compensated for economic damage.

Compensation for damage involves compensation for damage to the environment to individual businesses, including the public. In this case, it is not a question of direct compensation of damage directly to the population, but of indirect compensation – by carrying out compensatory measures (construction of hospitals, etc.). The remaining funds should be used for environmental programs of national and regional importance, conservation and reproduction of natural resources, creation of facilities for waste disposal, development of new environmentally friendly technologies, etc. Then the circulation of these funds in the field of agricultural activity will be carried out.

«The system of state subsidies for agriculture needs to be significantly improved. Currently, it does not fully contribute to the rational use of natural resources by agricultural enterprises, because it is aimed at financing producers of inefficient agricultural machinery, subsidizing environmentally friendly projects, global and irrational measures for irrigation and drainage, purchase of fertilizers and pesticides».

The disadvantage of the system of financing environmental measures is that most of the investment comes from the state budget and depends, as a rule, on

the economic situation in the country, rather than on the needs of reproduction of natural resources. To improve the situation, we propose to leave public investment in nature protection in the budget (to finance large-scale national and regional programs), and to finance current expenditures – to form trust funds based on payments for pollution, fines for violations of environmental legislation.

An important role in the formation of an effective economic mechanism for the use of natural resources by agricultural enterprises belongs to the state, because it establishes the main directions, parameters and procedure for their application, the priority of which is the protection and rational use of natural resources by agricultural enterprises. One of the most important tasks of public policy is to ensure stable international relations with other countries in the field of economy and to establish itself as a stable, developed state.

Conclusions. Assessment of modern nature management in Ukraine indicates that in economy uses different types of economic mechanisms for the use of natural resources with different degrees of their development, but it is advisable to develop an economic mechanism for the use of natural resources by agricultural enterprises. The components of its existing elements need to be improved: taxation, insurance, investment in innovative technologies for the use of natural resources and others.

Ecological requirements for nature management, environmental protection and ensuring the environmental safety of society must be performed regardless of ownership, departmental subordination and financial capabilities of economic entities. For this it is necessary to ensure the efficiency and effectiveness of economic regulators of rational and sustainable nature management at the state level.

Improving and implementing the mechanism of economic regulation of environmental activities, taking into account the sectoral characteristics of enterprises, will provide a path to a sustainable type of economic development.

References:

1. Dubas R.H. (2007) *Ekonomika pryrodokorystuvannia* [Environmental economics]. Kyiv: MP Lesya. (in Ukrainian)
2. Novakovskyy L.Ya. (2007) *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho zemlekorystuvannia* [Socio-economic problems of modern land use]. Kyiv: Harvest. (in Ukrainian)
3. Donnik T.S. (2004) Ekonomichniy mekhanizm stymuliuvannia v systemi ratsionalnoho vykorystannia pryrodnykh resursiv [Economic mechanism of stimulation in the system of rational natural resources use]. *Bulletin of Sumy State University*, no. 3–4, pp. 40–42. (in Ukrainian)
4. Melnyk L.H., Shapochka M.K. (2006) *Osnovy ekolohii. Ekolohichna ekonomika ta upravlinnia pryrodokorystuvanniam* [Principles of Ecology. Ecological economics and nature management]. Sumy: University Book. (in Ukrainian)
5. Tarkhov P.V. (Ed.) (2005) *Kryteryi hosudarstvennoho rehulyrovannya ekonomiky* [Criteria for state regulation of economy]. Sumy: GDP of «Dream-1». (in Ukrainian)
6. Golyan V.A. (2007) Ekonomichniy mekhanizm pryrodokorystuvannia [Economic mechanism of nature management]. *Agrosvit*, no. 8, pp. 5–12. (in Ukrainian)
7. Bobylev S.N., Khodzhaev A.Sh. (2004) *Ekonomika prirodopol'zovaniya* [Economics of nature management]. Moscow: INFA-M. (in Russian)
8. Ulyanchenko O.V. (2009). *Resursnyi potentsial ahrarynoho sektora ekonomiky Ukrainy: upravlinskyi aspekt* [Resource Potential of the Agrarian Sector of Ukrainian Economy: Management Aspect]. Sumy: Environment. (in Ukrainian)

Список використаних джерел:

1. Дубас Р.Г. Економіка природокористування. Київ : «МП Леся», 2007. 448 с.
2. Новаковський Л.Я. Соціально-економічні проблеми сучасного землекористування. Київ : Урожай, 2007. 276 с.
3. Доннік Т.С. Економічний механізм стимулювання в системі раціонального використання природних ресурсів. *Вісник СДАУ. Сер. Економіка і менеджмент*. 2004. Вип. 3–4. С. 40–42.

4. Мельник Л.Г. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням : підручник. Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. 759 с.
5. Тархов П.В. Критерии государственного регулирования экономики : монография. Сумы : ВВП «Мрія-1», 2005. 268 с.
6. Голян В.А. Економічний механізм природокористування. *Агросвіт*. 2007. № 8. С. 5–12.
7. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования : учебник Москва : ИНФА-М, 2004. 501с.
8. Ульяновченко О.В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект. Суми : Довкілля, 2009. 383 с.

E-mail: viktoriyatk@gmail.com

УДК 33.338.43

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.20>

Шиян Н.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

Гончарова К.І.

аспірант кафедри економіки підприємства та організації бізнесу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ ДИНАМІЧНОГО РЯДУ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ

У статті дано аналіз динамічного ряду виробництва соняшнику в Україні з використанням сучасних інструментів аналізу часових рядів. Побудовано аналітичну функцію, що характеризує залежність рівнів ряду виробництва соняшнику в Україні в 1945–2019 рр. Поряд із визначенням загальної тенденції до зростання обсягів виробництва соняшнику в Україні, з використанням вирівнювання залишків часового ряду за допомогою середнього ковзного, визначено 2 підперіоди, протягом яких зменшення залишків обсягів виробництва соняшнику супроводжується його зростанням. Такими підперіодами були: 1949–1989 рр. і 1990–2019 рр. Аналіз залишків обсягів виробництва соняшнику показав зменшення темпів зростання обсягів виробництва соняшнику в Україні, що обумовлено високими темпами його зростання протягом останніх років та поглибленням екологічної проблеми внаслідок збільшення площ посіву культури в господарствах.

Ключові слова: соняшник, динамічний ряд, вирівнювання динамічного ряду, тенденція.

TIME SERIES ANALYSIS OF SUNFLOWER PRODUCTION IN UKRAINE

Shyian Nataliia

Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchayev

Honcharova Kateryna

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The results of the analysis of the dynamic series of sunflower production in Ukraine during 1945–2019 are presented. The analysis was performed using modern time series analysis tools to determine the nature of the series and forecast. An analytical function is constructed, which characterizes the dependence of the values of a number of sunflower production in Ukraine in 1945–2019 from time (trend). The equation of the line indicates a tendency to increase the production of this crop in Ukraine. The average rate of increase in production per year was 116.58 thousand. t. The use of a third-degree polynomial curve for the analysis of the time series of sunflower production made it possible to describe with a high degree of reliability the change in the volume of sunflower production during the analyzed period. The value of the coefficient of determination was equal to 0.957. It indicates that the obtained function fully corresponds to the changes in the analyzed time series. To deepen the analysis of the dynamics of sunflower production, the trend was taken from the equation of the line that describes it. Then used the smoothing of the time series of residues. The median and moving average are used for smoothing. In our study, a moving average with a lag of five years was used to smooth the residues. Analysis of the curve, which reflects the smoothing of the obtained residues,

allowed to determine two subperiods in the change of residues of sunflower production: the first subperiod begins in 1949 and ends in 1989, the second subperiod begins in 1990 and ends in 2019. In 2019, the largest volumes of sunflower production were obtained. Maintaining a high rate of increase in sunflower production is difficult. The rate of increase in its production volumes will decrease in the coming years. The restriction to increase the volume of sunflower production may be its high share in the area of crops, its negative impact on the condition of soils. Sunflower is a highly profitable crop. It is necessary to find a compromise between an increase in the volume of sunflower production and an increase in its sowing area.

Keywords: sunflower, time series, moving average, time series alignment, trend.

Постановка проблеми. Насіння соняшнику є однією із поширених в Україні культур, до виробництва якої постійно звертаються суб'єкти аграрного виробництва різних форм власності і господарювання. Щорічно спостерігається збільшення площ посіву під цією культурою, підвищується урожайність та обсяги її виробництва. Підвищення уваги до виробництва цієї культури зумовлено сукупністю причин, однією із яких є високий рівень рентабельності та прибутковості її виробництва. В 2019 р. рівень рентабельності соняшнику дорівнював 23,5%, у той час як рентабельність виробництва зернових і зернобобових культур складала 11,8%.

Постійна увага із боку практиків до виробництва цієї культури ставить ряд питань, одним із яких є існування певних закономірностей у формуванні обсягів виробництва цієї культури з метою використання цієї інформації при прийнятті господарських рішень на рівні господарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема виробництва соняшника розглядається науковцями із різних точок зору. В переважній мірі увага науковців акцентується на аналізі ефективності виробництва соняшника, на проблемі тенденцій ринку цієї культури та екологічній складовій. Саме остання проблема все частіше привертає увагу науковців.

Питання оцінки ефективності виробництва соняшнику в Україні розглянуті в роботах С. Чехова. В наукових публікаціях науковець акцентує увагу на дослідженні динаміки виробництва продукції, структури посівних площ під соняшником в регіонах України, на балансі попиту і пропозиції цієї культури, співвідношенні імпорту-експорту та ін. Науковцем детально представлено аналіз структури витрат при виробництві цієї культури. С. Чехов приходиться висновку про економічну вигідність виробництва насіння соняшнику для суб'єктів господарювання України, проте поза увагою науковця залишається розгляд екологічної складової проблеми [1].

Т. Олійник у своїх дослідженнях звертає увагу на аналіз світового ринку олійних культур, тенденції розвитку якого зумовлюють підвищення попиту на виробництво насіння соняшнику в Україні. Науковцем здійснено аналіз місця виробництва соняшнику в сільському господарстві і в національній економіці, обґрунтування напрямів підвищення його економічної ефективності, одним із яких є зниження собівартості одиниці продукції [2].

Розгляду питань формування і розвитку ринку соняшнику присвячено публікації експертів [3–5] і науковців [6–7]. Результати їх дослідження свідчать про активність розвитку світового і національного ринку соняшнику, цікавість для українських виробників виробництва цього виду продукції, проте окремі із питань його розвитку повинні бути врегульовані на рівні держави. Це стосується таких питань як сприяння підвищенню рівня конкурентоспроможності насіння соняшнику та

вітчизняних продуктів його переробки, підтримка експорту продуктів вітчизняної переробки соняшнику, формування відповідної митної політики та ін.

Щодо екологізації виробництва соняшнику в Україні, то розгляд проблеми знайшов своє відображення в роботах С. Димитрова, Н. Демчук та ін. [8–9]. Науковці рекомендують до удосконалення окремі складові технології виробництва соняшнику з метою підвищення урожайності культури і зменшення негативного впливу великих площ виробництва цієї культури на стан ґрунтів.

Цікавим є блок результатів досліджень, присвячених розгляду енергетичної ефективності удосконалення елементів технології вирощування соняшнику. Науковцями визначено і обґрунтовано підвищення рівня рентабельності соняшника в його ранні терміни сіви порівняно із пізніми термінами [10] та ін.

Проте результатів дослідження динамічного ряду виробництва соняшнику розглянуто недостатньо, що і виступає метою наших досліджень.

Формулювання цілей статті. Мета – здійснити аналіз динамічного ряду виробництва соняшнику в Україні з метою визначення певних закономірностей у його формуванні.

Виклад основного матеріалу. Дослідження здійснювалося з використанням статистичної інформації Державної служби статистики України щодо обсягів виробництва соняшнику в Україні протягом 1945–2019 рр. В процесі аналізу було використано розповсюджені в практиці науковців підходи до аналізу часових рядів. В процесі аналізу часового ряду цікавили як статистичні характеристики часового ряду, так і взаємозв'язок змін із часом.

Найбільш розповсюдженим способом вивчення тенденції часового ряду є побудова аналітичної функції, яка характеризує залежність рівнів ряду від часу, або тренду. Така залежність може набувати різних форм, зокрема форми лінійного тренду. На рис. 1 відображено динаміку виробництва соняшнику в Україні в 1945–2019 рр. Рівняння, яке віддзеркалює представлену тенденцію у виробництві, має вигляд: $y = 116,58x - 926,54$ ($R^2 = 0,5692$). Відповідно до отриманої залежності, середні темпи зростання виробництва соняшнику в Україні в 1945–2019 рр. дорівнювали 116,58 тис. т.

Тип тенденції, який притаманний для отриманої залежності, можна визначити шляхом порівняння коефіцієнтів автокореляції першого порядку, які розраховані по вихідному і по перетвореному рівнянням ряду. За умов, коли часовий ряд має лінійну тенденцію, рівні y_t y_{t-1} тісно корелюють. За умов, коли часовий ряд має нелінійну тенденцію, коефіцієнт автокореляції першого порядку рівнів вихідного ряду буде вище, ніж відповідний коефіцієнт, розрахований по рівнянням ряду (табл. 1).

Отриманий коефіцієнт автокореляції між рядами y_t і y_{t-1} (період 1945–2019 рр.) дорівнював 0,967, у той же

час, коефіцієнт автокореляції за рівняннями прямої є нижчим, проте не суттєво, що може свідчити про відсутність єдиної лінійної тенденції у зміні аналізованого ряду динаміки протягом 1945–2019 рр. Аналізуючи динаміку обсягів виробництва соняшнику, представлену на рис. 1, на увагу заслуговує існування наочних змін в ній.

Здійснюючи аналіз представленого динамічного ряду виробництва соняшнику, звернулися до пошуку

кривої, яка б віддзеркалювала існуючу тенденцію до зміни. Для аналізу було використано поліноміальну криву третього ступеня, яка мала вигляд: $y = 0,18x^3 - 16,908x^2 + 470,19x - 1514,6$ із величиною коефіцієнта детермінації, який дорівнював 0,957. Його значення свідчить про те, що отримана функція в повній мірі відповідає змінам аналізованого ряду динаміки.

З метою поглиблення аналізу динаміки обсягів виробництва соняшника, із існуючої сукупності даних вийняли

Таблиця 1

Коефіцієнти автокореляції часових рядів виробництва соняшнику в 1945–2019 рр.

Період	Коефіцієнти автокореляції першого порядку	Рівняння	Коефіцієнти автокореляції, розраховані за рівняннями ряду
1945–2019 рр.	0,967	$y = 116,58x - 926,54$ $R^2 = 0,5692$	0,752

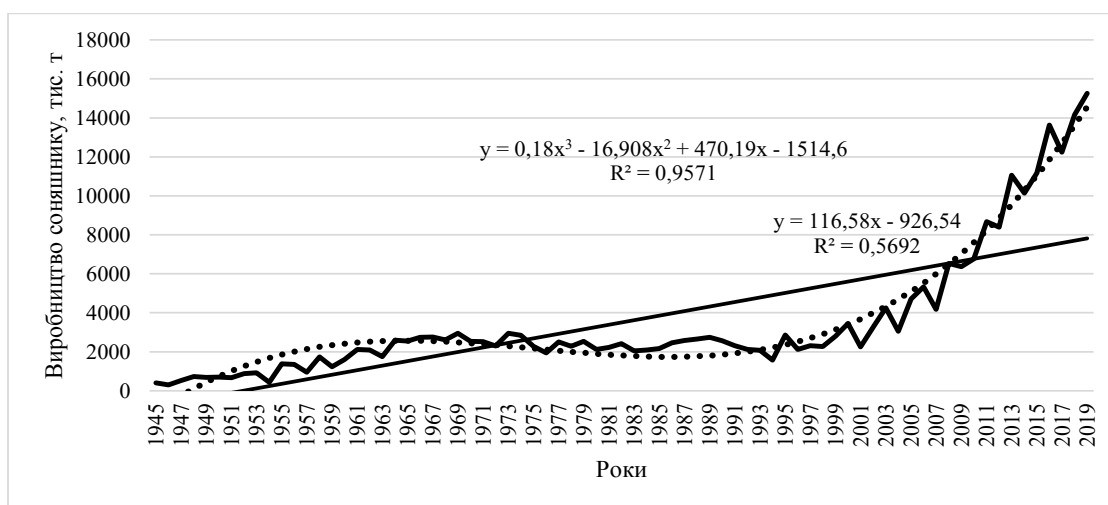


Рис. 1. Динаміка виробництва соняшнику в Україні в 1945–2019 рр.

Джерело: побудовано автором

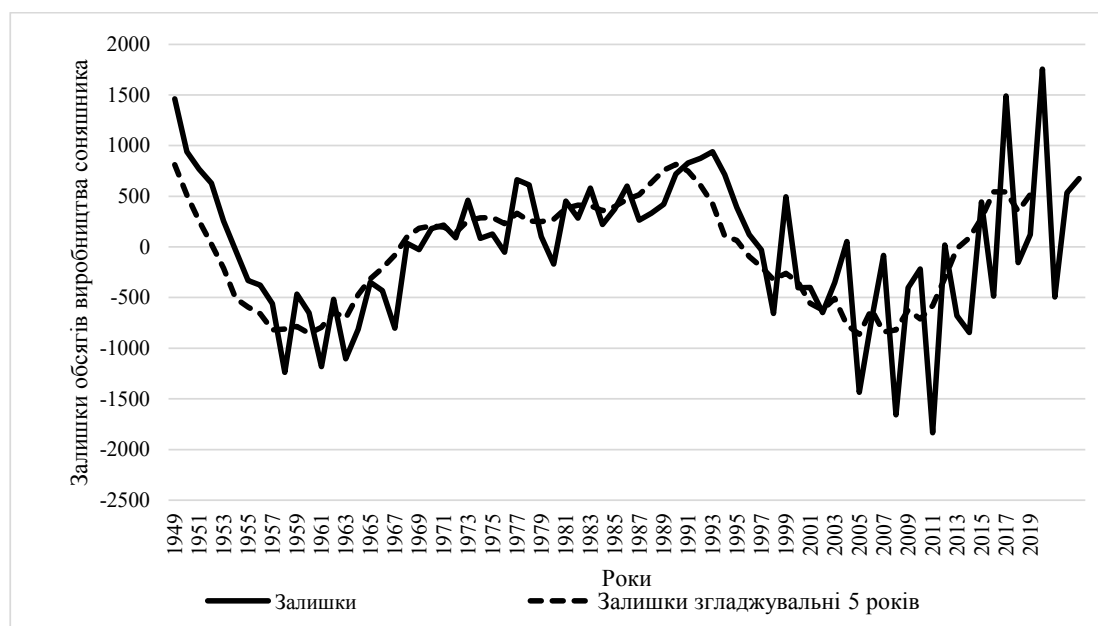


Рис. 2. Динаміка залишків обсягу виробництва соняшнику в Україні та їх вирівнювання в 1945–2019 рр.

тренд і здійснили вирівнювання отриманих залишків із використанням середнього зваженого із терміном 5 років. Отримали результати, аналізуючи які, можна прийти висновку про існування змін у динамічному ряді без тренду. Динаміка залишків обсягу виробництва соняшнику та їх згладжування представлені на рис. 2.

Отримані результати графічного відображення динаміки залишків обсягів реалізації виробництва соняшнику в Україні та їх вирівнювання дозволяють визначити два підперіоди у їх формуванні. Перший підперіод є притаманним для періоду часу із 1949 по 1989 рр. Протягом цього періоду відбувається зменшення залишків обсягів виробництва продукції із 1949 по 1960 рр. із наступним їх зростанням із 1960 до 1989 р. Протягом другого підперіоду із 1990 по 2019 рр.

також спостерігається зменшення залишків обсягу виробництва соняшнику із наступним зростанням.

Висновки з проведеного дослідження. Оцінюючи отримані результати дослідження приходимо висновку про те, що загальною тенденцією у виробництві соняшнику в Україні є тенденція до збільшення обсягів виробництва насіння цієї культури. Проте, якщо вийняти існуючий тренд із динамічного ряду, то отримані залишки свідчать про зменшення темпів зростання обсягу виробництва насіння соняшнику протягом наступних років. Обмежувальними чинниками можуть виступати надто велика питома вага площ посіву цієї культури в посівній площі суб'єктів господарювання галузі, а також виникнення екологічних проблем, які пов'язані із недотриманням сівозмін.

Список використаних джерел:

1. Чехов С.А. Оцінка ефективності виробництва соняшнику в Україні. *Економічний простір*. 2018. № 136. С. 119–130.
2. Олійник Т.Г. Економічна ефективність виробництва соняшнику та шляхи її підвищення в аграрних підприємствах Баштанського району. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=2840&i=1>.
3. Співак І. Світовий ринок соняшникової олії та місце України. URL: <https://expla.bank.gov.ua/expla/0066.html>.
4. Молоко і ферма. Огляд ринку олійних. URL: <http://milkua.info/uk/post/section/oil-market>.
5. Фенікс-Агро. Ситуація на ринку олійних культур. URL: <https://fenix-agro.com/analytics>.
6. Катран М.В. Конкуренція на ринку соняшникової олії. *Мукачівський державний університет*. 2018. Вип. 19. С. 166–170.
7. Барсук Ю.В. Сучасний стан розвитку виробництва та експорту соняшникової олії в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 103–108.
8. Димитров С.Г. Формування продуктивності гібридів соняшнику залежно від елементів технології вирощування. *Наукові праці інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків*. 2015. Вип. 23. С. 19–23.
9. Демчук Н.І. Еколого-економічна складова підвищення конкурентоспроможності виробництва насіння соняшнику. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 17. URL: https://nvestplan.com.ua/pdf/17_2016/6.pdf.
10. Пінковський Г.В., Танчик С.П. Економічна та енергетична ефективність удосконалення елементів технології вирощування соняшнику у Правобережному Степу України. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2019. № 2. URL: https://agromage.com/stat_id.php?id=914.

References:

1. Chekhov S.A. (2018) Ocinka efektyvnosti vyrobnyctva sonjashnyku v Ukraini [Evaluation of the efficiency of sunflower production in Ukraine]. *Ekonomichnyj prostir*, vol. 136, pp. 119–130.
2. Olijnyk T.Gh. Ekonomichna efektyvnistj vyrobnyctva sonjashnyku ta shljakhy jiji pidvyshhennja v aghrarnykh pidpryjemstvakh Bashtansjkogho rajonu [Economic efficiency of sunflower production and ways to increase it in agricultural enterprises]. Available at: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=2840&i=1>.
3. Spivak I. Svitovyj rynek sonjashnykovoji oliji ta misce Ukrainy [The world market of sunflower oil and the place of Ukraine in it]. Available at: https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0066.html.
4. Moloko i ferma. Oghljad rynku olijnykh [Analysis of the oilseeds market]. Available at: <http://milkua.info/uk/post/section/oil-market>.
5. Feniks-Ahro. Sytuacija na rynku olijnykh kuljtur [The situation on the market of oilseeds]. Available at: <https://fenix-agro.com/analytics>.
6. Katran M.V. (2018) Konkurencija na rynku sonjashnykovoji oliji [Competition in the sunflower oil market]. *Mukachivskij derzhavnyj universytet*, vol. 19, pp. 166–170.
7. Barsuk Ju.V. (2017) Suchasnyj stan rozvytku vyrobnyctva ta eksportu sonjashnykovoji oliji v Ukraini [The state of production and export of sunflower oil in Ukraine]. *Ghlobalni ta nacionalni problemy ekonomiky*, vol. 16, pp. 103–108.
8. Dymytrov S.Gh. (2015) Formuvannja produktyvnosti ghibrydiv sonjashnyku zalezno vid elementiv tekhnologhiji vyroshhuvannja [Formation of productivity of sunflower hybrids depending on elements of production technology]. *Naukovi praci instytutu bioenerghetychnykh kuljtur i cukrovykh burjakiv*, vol. 23, pp. 19–23.
9. Demchuk N.I. (2016) Ekologho-ekonomichna skladova pidvyshhennja konkurentospromozhnosti vyrobnyctva nasinnja sonjashnyku [Ecological and economic component of increasing the competitiveness of sunflower seed production]. *Investyciji: praktyka ta dosvid*, vol. 17. Available at: nvestplan.com.ua/pdf/17_2016/6.pdf
10. Pinkovskiy H.V., Tanchyk S.P. (2019) Ekonomichna ta energhetychna efektyvnistj udoskonalennja elementiv tekhnologhiji vyroshhuvannja sonjashnyku u Pravoberezhnomu Stepu Ukrainy [Economic and energy efficiency of improving the elements of sunflower growing technology in the Right Bank Steppe of Ukraine]. *Visnyk Poltavskojki derzhavnoji aghrarnoji akademiji*. Available at: https://agromage.com/stat_id.php?id=914.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 331.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.21>

Бабчинська О.І.

кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ
ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто визначення поняття «інноваційно-активне підприємство» та вказано на необхідність його постійного розвитку в умовах динамічного зовнішнього середовища. З огляду на важливість для даної групи підприємств розвитку персоналу, проаналізовано розуміння терміну «управління розвитком персоналу». На основі проведеного аналізу та з врахуванням вимог системного підходу розроблено механізм управління розвитком персоналу інноваційно-активного підприємства, що включає керувану та керуючі системи, цільову, забезпечуючу, а також функціонуючі системи. Сформульовано мету формування та функціонування вказаного механізму, що полягає у забезпеченні відповідності персоналу підприємства його поточним та стратегічним цілям та охарактеризовано систему забезпечення запропонованого механізму, що передбачає правове, методичне, організаційне, інформаційне, фінансове та кадрове забезпечення.

Ключові слова: інноваційно-активне підприємства, розвиток персоналу, інноваційна активність, управління розвитком персоналу, механізм управління розвитком персоналу.

COMPONENTS OF THE PERSONNEL MANAGEMENT MECHANISM
OF THE INNOVATION-ACTIVE ENTERPRISE

Babchynska Olena

Vinnitsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

The paper emphasizes that the staff of an innovatively active enterprise is both a source of new ideas and a tool for their direct implementation in the practical activities of the enterprise. An essential condition for maintaining a stable positive economic dynamics of an innovatively active enterprise is staff development. For high-quality management of personnel development of an innovatively active enterprise it is necessary to carry out systematic work, which can be achieved under the condition of forming an effective mechanism. In the structure of the mechanism of management of development of the personnel of the innovatively active enterprise, according to the system approach it is necessary to allocate such systems: managing, managed, providing, target and functional. The management system is the management of the enterprise, which exerts influence on the managed system in order to achieve the goals and objectives of the enterprise. Managed system – the staff of the enterprise, its quality characteristics, competencies, compliance with the needs of the enterprise and its development strategy. The target system includes strategic, tactical and operational goals and objectives, as well as criteria for selecting and evaluating the results of personnel development management of an innovatively active enterprise. The task of personnel development management of an innovatively active enterprise is to ensure compliance of quantitative and qualitative characteristics of personnel with the existing needs of the enterprise at the moment; development of innovative potential of the enterprise personnel. The innovative potential of an innovatively active enterprise should be understood as objective opportunities to maximize the intellectual potential of employees to achieve goals, as well as a set of tools, sources, opportunities and abilities, the use of which is aimed at solving any problems in innovation. The support system contributes to the realization of the goal of personnel development management of an innovatively active enterprise, by providing the necessary resources and creating the appropriate prerequisites. As the main types of ensuring the functioning of the mechanism for managing the development of innovation-active enterprise, it is advisable to separate legal, methodological, financial, organizational, informational, personnel.

Keywords: innovation-active enterprises, personnel development, innovation activity, personnel development management, personnel development management mechanism.

Постановка проблеми. Розвиток є однією із головних умов підвищення дохідності та конкурентоздатності підприємства, складовою його економічної безпеки. Максимальний ефект від перетворень, що

відбуваються на підприємстві досягається за умови управління його розвитком, який у свою чергу не може здійснюватися без розвитку персоналу. Більше того, такі зміни повинні бути системними.

Особливу складність становить досягнення збалансованого розвитку інноваційних підприємств, основним функціональним призначенням яких є приріст економіки за рахунок виробництва знань (для модернізації і оновлення системи виробництва, продукції, робіт, послуг та процесів). Оскільки інноваційні підприємства варто розглядати як ядро прогресивних змін будь-якої економіки, дослідження, що спрямовані на підвищення ефективності їх діяльності є завжди актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В наукових публікаціях можна виділити окрему групу, яка пов'язана із визначенням теоретичних та практичних аспектів існування та функціонування інноваційно-активних підприємств. Зокрема, це роботи Галько Л.Р. [1], Касьян З.Е. [2], Стрільчука Р.М. [3], Хорева А.І, Артеменко В.Б. [4]. Розвиток персоналу є традиційним предметом дослідження, однак саме управління розвитком персоналу детально розглянуто у роботі Гугул О.Я. [5]. Проте потрібно врахувати, що управління розвитком персоналу на інноваційно-активних підприємствах має свої особливості, зумовлені як якісним складом працівників таких підприємств, так і умовами їх існування [6]. У роботі Герасименко Г. [7] розкрито питання управління інтелектуальним капіталом інноваційно-активних підприємств, однак вона не охоплює усі аспекти розвитку персоналу. Ще одним дослідженням у якому розглядається управління розвитком персоналу та діяльність інноваційно-активних підприємств є робота Стадник В.В., Гризовської Л.О. [7]. Проте, науковці розглядають управління розвитком персоналу як передумову перетворення підприємства в інноваційно-активне, а не досліджують цілі та завдання у вже сформованого інноваційно-активного підприємства. Отже, з огляду на все зазначене вище, недостатньо дослідженим є питання управління розвитком персоналу на підприємствах, що здійснюють активну інноваційну діяльність.

Постановка завдання. Метою статті є розробка складових механізму управління розвитком персоналу підприємства інноваційно-активного підприємства.

Вклад основного матеріалу дослідження. Найчастіше під інноваційно-активним підприємством розуміють підприємство, яке здійснює виробництво і випуск інноваційної продукції.

Окремі дослідники характеризують інноваційну активність як суть внутрішнього стану підприємства, якою воно може управляти, цілеспрямовано використовуючи можливості персоналу. При цьому конкурентоспроможність підприємства відображає стан зовнішнього середовища, якою підприємство не може безпосередньо керувати, але може здійснювати на неї вплив через підвищення своєї інноваційної активності.

Іншим варіантом трактування інноваційно-активного підприємства є розуміння його як фірми, що повністю залежить від якості, інтелектуальних здібностей персоналу, на відміну від виробничого підприємства, де вплив людського фактору нівелюється завдяки більш якісному технічному і технологічному оснащенню.

Подібним до цього є визначення інноваційно-активного підприємства, як підприємства, що має у своєму активі інтелектуальну власність, здійснює розробку і впровадження нових чи вдосконалених продуктів

(робіт, послуг), технологічних процесів та інших видів інноваційної діяльності [1].

Належність підприємства до категорії «інноваційно-активних» необхідно пов'язувати з характером робіт та послуг, що здійснюються, складом продукції, що реалізується, а також з характером матеріальних та трудових ресурсів, що використовуються.

Сутність ефективно функціонуючого інноваційно-активного суб'єкта господарювання полягає у об'єднанні його окремих елементів, координації їх діяльності, підтримці, інноваційної інфраструктури та визначення шляхів постійного росту ефективності на основі прискореного освоєння інновацій [4].

При цьому варто наголосити, що персонал підприємства є одночасно джерелом виникнення нових ідей та інструментом їх безпосереднього втілення у практичну діяльність підприємства.

Однак важливою є не лише якісна і кількісна характеристика персоналу підприємства, а організація взаємовідносин між працівниками. Основною вимогою до працівників і форми їх взаємодії у межах інноваційно-активного підприємства є гнучкість та адаптивні властивості до змін. Вказані властивості набуваються в процесі саморозвитку працівників, за умов усвідомлення цінності власних знань та необхідності їх постійного удосконалення.

Якісний склад працівників підприємства може бути охарактеризований через їх компетенції. Тобто це те, чим підприємство володіє. У той же рівень інноваційної активності працівників потрібно розглядати як результат управлінського впливу, що показує міру реалізації наявних у працівників компетенцій. Саме тому, система мотивації інноваційної активності визначає ступінь використання працівниками даного ресурсу та його результативність.

Характеристика працівників підприємства за компетентнісним підходом повинна відповідати потребам підприємства. Водночас, підвищуючи якість працівників, сприяє їх до набуття знань підприємство отримує для себе принципово нові перспективи підприємства [2].

Отже, неодмінною умовою підтримання сталої позитивної економічної динаміки інноваційно-активного підприємства є розвиток персоналу.

У випадку визначення ключових напрямів інноваційного розвитку підприємства окремо виділяють напрям «розвиток персоналу», який охоплює такі заходи [3]:

- впровадження кадрових інновацій;
- сприяння підвищенню освітнього рівня;
- активізація взаємодії з науковими організаціями та консалтинговими фірмами;
- впровадження нових прогресивних форм активізації персоналу [3].

Управління розвитком персоналу передбачає цілеспрямований вплив на працівників організації для забезпечення її ефективного функціонування та підвищення конкурентоспроможності на ринку з одночасним збагаченням інтелектуального, творчого та культурного потенціалу працівників, задоволення їхніх потреб у професійному навчанні, плануванні трудової кар'єри та професійно-кваліфікаційному просуванні, соціальному розвитку [5].

За іншим підходом, управління розвитком персоналу – це сукупність способів, прийомів та методів

впливу, спрямованих на виявлення та розкриття потенційних можливостей працівника на основі розширення компетенцій, підвищення якісних характеристик персоналу з метою досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку організації [5].

Передумови для підвищення рівня ефективності менеджменту персоналу на інноваційно орієнтованому підприємстві забезпечує розроблення й запровадження в управлінську практику моделей компетенцій, що дає змогу стандартизувати критерії відбору кандидатів на заміщення вакантних посад, визначити ключові показники діяльності, виявити сильні та слабкі сторони співробітників підприємства, обґрунтувати потребу в навчанні, забезпечити управління діловою кар'єрою, налагодити ефективну командну роботу, втілити нові корпоративні цінності [6].

Варто погодитись, що для інноваційно-активного підприємства програми розвитку персоналу мають охоплювати ті блоки питань, які у конкретній відрізок часу є ключовими для підтримання конкурентоспроможності та реалізації стратегічних цілей діяльності [8].

Як вже зазначалось, для якісного управління розвитком персоналу інноваційно-активного підприємства потрібно проводити системну роботу, що може бути досягнута за умови формування дієвого механізму.

У структурі механізму управління розвитком персоналу інноваційно-активного підприємства, відповідно до системного підходу необхідно виділяти такі системи: керуючу, керовану, забезпечуючу, цільову та функціональну.

Керуюча система (суб'єкт управління) – це менеджмент підприємства, який здійснює вплив на керовану систему з метою досягнення цілей та завдань підприємства.

Керована система (об'єкт управління) – персонал підприємства, його якісні характеристики, компетенції, відповідність потребам підприємства та стратегії його розвитку.

Цільова система включає стратегічні, тактичні й оперативні цілі та завдання, а також критерії вибору й оцінювання результатів управління розвитком персоналу інноваційно-активного підприємства.

Варто відмітити, що завдання управління розвитком персоналу інноваційно-активного підприємства полягає не лише в забезпеченні відповідності кількісних та в першу чергу якісних характеристик персоналу існуючим потребам підприємства у поточний момент. Оскільки мова йде про інноваційно-активне підприємство, яке характеризується ще більш динамічним середовищем функціонування, ніж будь-який інший суб'єкт господарювання, то ще більшого значення набуває важливість розвитку інноваційного потенціалу персоналу підприємства. При цьому під інноваційним потенціалом інноваційно-активного підприємства розуміємо об'єктивні можливості щодо максимального використання інтелектуального потенціалу працівників підприємства для досягнення поставлених цілей,

а також сукупність засобів, джерел, можливостей і здатностей, використання яких спрямоване на вирішення будь-яких завдань в інноваційній діяльності підприємства.

Система забезпечення сприяє реалізації мети управління розвитком персоналу інноваційно-активного підприємства, завдяки наданню необхідних ресурсів і створенню відповідних передумов.

У якості основних видів забезпечення функціонування механізму управління розвитком інноваційно-активного підприємства доцільно відокремлювати:

– правове – сукупність нормативно-правових актів, які регулюють інноваційну діяльність та трудові відносини й створюють умови для функціонування механізму;

– методологічне – методичне оснащення, апробація та впровадження у практику ефективних моделей, методик, технологій управління розвитком персоналу з врахуванням особливостей інноваційно-активного підприємства;

– фінансове – забезпечення фінансовими ресурсами програм розвитку персоналу, заходів стимулювання саморозвитку, підтримка матеріального стимулювання у межах механізму;

– організаційне – сукупність адміністративно-технічних заходів, які регламентують роботу механізму;

– інформаційне – сукупність необхідних даних та можливостей доступу до них для забезпечення функціонування механізму;

– кадрове – наявність управлінського персоналу відповідної кваліфікації, який буде забезпечувати реалізацію механізму.

Функціональна система полягає у плануванні показників та організації процесу управління розвитком персоналу на інноваційно-активних підприємствах, мотивації співробітників до розвитку, у тому числі саморозвитку, контролю досягнутих результатів та регулюванні управлінського впливу залежно від співставлення отриманих та запланованих результатів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розвиток персоналу є передумовою, та невід'ємною складовою розвитку будь якого підприємства. Мінливе зовнішнє середовище вимагає постійного вдосконалення компетенцій працівників різних галузей. Інтенсивність необхідних змін прямо пропорційна динамічності окремих галузей. Якщо ж мова йде про підприємства, що належать до інноваційно-активних і, головне, які прагнуть залишитись такими і надалі, то розвиток персоналу є умовою збереження такого підприємства. З врахуванням такої важливості управління розвитком персоналу для інноваційно-активних підприємств, доцільно сформулювати механізм управління. Цей механізм відповідно до системного підходу повинен включати такі складові: керовану та керуючі системи, цільову, забезпечуючу, а також функціонуючі системи. Метою використання такого механізму є забезпечення відповідності персоналу підприємства поточним та стратегічним цілям.

Список використаних джерел:

1. Галько Л.Р. Формування людського капіталу в інтересах інноваційного розвитку підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 8 (1). С. 81–86.
2. Касьян З.Е. Аналіз та формування складових інноваційної активності підприємств легкої промисловості. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2012. № 2. С. 168–172.

3. Стрільчук Р.М. Стратегічні можливості та пріоритети інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 5. Ч. 3. С. 68–72.
4. Хорев А.И., Артеменко В.Б. Теоретические и практические аспекты исследования потенциала сбалансированного развития инновационно-активных организаций. *Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий*. 2014. № 2. С. 164–171.
5. Гугул О.Я. Теоретичні засади управління розвитком персоналу. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 194–198.
6. Герасименко Г. В. Пріоритетні напрями управління персоналом на інноваційно-орієнтованому підприємстві. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/12543?show=full> (дата звернення: 10.12.2020).
7. Артеменко Л.П., Бацалай Т.М., Бацалай Ю.М. Формування механізму управління інтелектуальним капіталом інноваційно-активного підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2012. Вип. 4. С. 139–145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchetei_2012_4_24 (дата звернення: 10.12.2020).
8. Стадник В.В., Гризовська Л.О. Чинник гетерогенності персоналу в нарощуванні інтелектуального капіталу інноваційно-активного підприємства. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 197–204.

References:

1. Halko L.R. (2014) Formuvannia liudskoho kapitalu v interesakh innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva [Formation of human capital in the interests of innovative development of the enterprise]. *Molodyi vchenyi* [Young scientist], no. 8(1), pp. 81–86.
2. Kasian Z.E. (2012) Analiz ta formuvannia skladovykh innovatsiinoi aktyvnosti pidpriemstv lehkoi promyslovosti [Analysis and formation of components of innovative activity of light industry enterprises]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnologii ta dizainu* [Bulletin of Kyiv National University of Technology and Design], no. 2, pp. 168–172.
3. Strilchuk R.M. (2014) Stratehichni mozhlyvosti ta priorytety innovatsiinoho rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv [Strategic opportunities and priorities of innovative development of machine-building enterprises]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu* [Scientific Bulletin of Kherson State University], vol. 5. Ch. 3, pp. 68–72.
4. Khorev A.I., Artemenko V.B. (2014) Teoreticheskie i prakticheskie aspekty issledovaniya potentsiala sbalansirovannogo razvitiya innovatsionno-aktivnykh organizatsiy [Theoretical and practical aspects of the study of the potential of balanced development of innovative organizations]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta inzhenernykh tekhnologiy* [Bulletin of Voronezh State University of Engineering Technologies], no. 2, pp. 164–171.
5. Huhul O.Ia. (2013) Teoretychni zasady upravlinnia rozvytkom personal [Theoretical principles of personnel development management]. *Innovatsiina ekonomika* [Innovative economy], no. 6, pp. 194–198.
6. Herasymenko H.V. Priorytetni napriamy upravlinnia personalom na innovatsiino-orientovanomu pidpriemstvi [Priority areas of personnel management in innovation-oriented enterprise]. Available at: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/12543?show=full> (accessed 10 December 2020).
7. Artemenko L.P., Batsalai T.M., Batsalai Yu.M. (2012) Formuvannia mekhanizmu upravlinnia intelektualnym kapitalom innovatsiino-aktyvnoho pidpriemstva [Formation of the mechanism of management of intellectual capital of the innovatively active enterprise]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky* [Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences], vol. 4, pp. 139–145. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchetei_2012_4_24 (accessed 10 December 2020).
8. Stadnyk V.V., Hryzovska L.O. (2014) Chynnyk heterohennosti personalu v naroshchuvanni intelektualnoho kapitalu innovatsiino-aktyvnoho pidpriemstva [The factor of staff heterogeneity in increasing the intellectual capital of an innovatively active enterprise]. *Problemy ekonomiky* [Problems of the economy], no. 2, pp. 197–204.

E-mail: babchynskaoi@gmail.com

УДК 331.5+ 001.895(477)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.22>

Згалат-Лозинська Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування,
Київський національний університет будівництва і архітектури

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті дано аналіз стану ринку праці та визначено напрями його державного регулювання в умовах інноваційного розвитку економіки. Проведено оцінку динамічних змін зайнятості населення за видами економічної діяльності впродовж 2015–2019 рр., охарактеризовано проблеми та виявлено особливості вітчизняного ринку праці та проаналізовано зміни кількості дослідників у 2015–2019 рр., проведено оцінку їх вікової структури. Встановлено негативну динаміку втрати інноваційного потенціалу та зниження наукоємності ВВП України в 2010–2019 рр. Визначено причини неефективного використання інтелектуального потенціалу населення. Проаналізовано динаміку оплати праці, її частки в ВВП, фактичного прожиткового мінімуму. Запропоновано комплекс заходів державної політики у сфері регулювання ринку праці, що повинні бути першочергово реалізовані для забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Ключові слова: ринок праці, трансформація структури зайнятості, державне регулювання, попит на робочу силу, інтелектуальна, інноваційна праця, інноваційний розвиток.

FEATURES OF STATE LABOR MARKET REGULATION UNDER CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

Zgalat-Lozynska Liubov

Kiev National University of Construction and Architecture

In the article the analyzes of the labor market was development and determined the direction of its state regulation under conditions of the innovative economy. An assessment of the dynamic changes in employment by type of economic activity during 2015–2019 has been carried out; the evident problems and identified features of the domestic labor market were characterized. A comparison of the relative weight of employed in agriculture, industry, services in Ukraine and the EU was discussed in the point of view of a low level of industrialization of Ukraine's economy. The qualitative structure of the service sector is characterized. Changes in the number of employees involved in research and development in 2015–2019 was analyzed, their age structure is assessed, and the reasons for the reduction in the number of researchers are identified. The negative dynamics of innovation potential loss and reduction of science intensity of GDP of Ukraine in 2010–2019 is established. The reasons of inefficient use of intellectual potential of the population are defined. The dynamics of wages, its share of GDP, the actual subsistence level are analyzed. The indicators of innovative activity of industrial enterprises in 2010–2019 are analyzed, the differentiation of innovative activity of enterprises depending on the sphere of economic activity, territorial location, size is established. It is established that small enterprises need the greatest support for the implementation of innovative activities. Some state policy measures in the field of labor market regulation is proposed. It should become drivers of positive changes to ensure innovative economic development. The spheres of economic activity that require direct state financing and lending in order to grow GDP as fast as possible have been identified. It is considered expedient to form tax and investment conditions for the development of innovative enterprises, to restore the functioning of free economic zones. Among the ways to legalize informal employment, it is proposed to introduce three-level health and pension insurance for employees by employers as soon as possible, which will reduce the burden on the state budget and direct funds to the needs of innovative development.

Keywords: labor market, transformation of the employment structure, state regulation, labor demand, intellectual, innovative labor, innovative development.

Постановка проблеми. Наразі економіка нашої держави опинилась у пастці спадної продуктивності: скорочення зайнятості практично за усіма видами економічної діяльності внаслідок економічної кризи та протиепідемічних заходів, низький рівень доходів переважної частини населення, обмеженість можливостей держави у реалізації соціальних гарантій через дефіцит державного бюджету, призводять до скорочення обсягів суспільного споживання, що, відповідно, викликає дзеркальне скорочення обсягів виробництва товарів та послуг, і, адекватно, зайнятості. Розірвати

цикл негативної динаміки є вкрай необхідно, і терміново, адже не вирішення проблем державного регулювання ринку праці формуватиме подальші завади економічному зростанню та може привести до кризи соціальних гарантій, та руйнуванню підвалини української державності як такої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідження проблем державного регулювання ринку праці значний внесок зробили такі вітчизняні вчені як В.П. Антонюк, Л.І. Безтелесна, М.І. Долішній, В.В. Дружиніна, А.М. Колот [2], Е.М. Лібанова,

Ю.М. Маршавін, І.Л. Петрова [4], Н.В. Ушенко, Л.В. Шаульська та інші. В арсеналі важелів державного регулювання В.П. Антонюк, Г.А. Дмитренко особливу увагу зосереджують на питанні використання компетентнісного підходу до формування робочої сили через приведення у відповідність освітніх та професійних стандартів. Ю.М. Маршавін, Л.І. Безтелесна визначну роль в питанні врегулювання ринку праці відводять Державній службі зайнятості та забезпеченню державних соціальних гарантій для молоді, інвалідів, осіб передпенсійного віку. Д.П. Богиня, О.В. Бондар, В.М. Лич [1], Е.М. Лібанова, Н.В. Ушенко акцентують увагу на регулюванні ринку праці шляхом трансформації структури економіки, розширення сфери прикладання праці та реформування державної економічної стратегії. О.А. Дороніна, Г.В. Ярошенко в своїх дослідженнях головну проблему ринку праці бачать в питаннях порушення відтворювальної та стимулюючої функцій оплати праці. А.М. Колот [2], О.А. Грішнова [3], І.Л. Петрова [4] визначну роль відводять питанням формування інноваційної зайнятості та інноваційного розвитку економіки. Попри ґрунтовність вищезазначених досліджень, необхідно констатувати, що нині проблема державного регулювання ринку праці є прерогативою Міністерства соціальної політики та іншого виконавчого органу – Державної служби зайнятості. В той же час недостатня ефективність заходів активної державної політики на ринку праці у напрямку заохочення суб'єктів господарювання створювати нові робочі місця, стимулювання зростання кількості зайнятих переважно в галузях високотехнологічних, інноваційних, викликає необхідність більш широкого спектру важелів державного регулювання.

Формулювання цілей статті. Вирішення проблеми регулювання ринку праці необхідно, на нашу думку, вирішувати комплексно, створюючи нормативно-правові та економічні умови для підвищення рівня зайнятості економічно активного населення, в першу чергу у сферах економічної діяльності з високою доданою вартістю.

Метою статті є оцінка стану ринку праці та визначення напрямів його державного регулювання в умовах інноваційного розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки стану тенденцій зміни ринку праці як індикатору інноваційного розвитку охарактеризуємо динамічні зміни зайнятості населення за останні роки. Чисельність зайнятих у 2019 р. становила 16578,3 тис., що на 0,8% більше кількості зайнятих у 2015 р. У 2015–2017 рр. динаміка зайнятості була негативною, скорочення склало 286,8 тис. осіб, або на 1,7%. В 2017–2019 р. намітилася тенденція стабілізації та незначного зростання зайнятості – у ці роки чисельність зайнятого населення зростала на 1,3% щорічно. Рівень зайнятості осіб у віці 15–70 років впродовж цих років складав 56,7–58,2%. Динаміка зайнятості населення за видами економічної діяльності засвідчила, впродовж 2015–2019 рр. спостерігається зростання зайнятості населення в сільському лісовому та рибному господарстві – на 4,9%, в будівництві – на 8,3%, в сфері тимчасового розміщення та харчування – на 9,6%, торгівлі та ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – на 8,3%, в сфері інформаційної діяльності та телекомунікацій – на 6%. (табл. 1) [5, с. 52].

У 2019 р. в сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, в професійній, науковій та технічній діяльності зайнятість пере-

Таблиця 1

Динаміка зайнятості населення за видами економічної діяльності за період 2015–2019 рр., тис. осіб

Показники	Роки					2019/ 2015, %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Усього	16443,2	16276,9	16156,4	16360,9	16578,3	100,8
Сільське, лісове та рибне господарство	2870,6	2866,5	2860,7	2937,6	3010,4	104,9
Промисловість	2573,9	2494,8	2440,6	2426,0	2461,5	95,6
у тому числі Переробна промисловість	1839,3	1791,7	1774,9	1786,3	1833,3	99,7
Будівництво	642,1	644,5	644,3	665,3	699,0	108,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3510,7	3516,2	3525,8	3654,7	3801,3	108,3
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	998,0	997,2	991,6	995,1	999,0	100,1
Тимчасове розміщення й організація харчування	277,3	276,7	276,3	283,0	304,0	109,6
Інформація та телекомунікація	272,9	275,2	274,1	280,3	289,2	106,0
Фінансова та страхова діяльність	243,6	225,6	215,9	214,0	211,6	86,9
Операції з нерухомим майном	268,3	255,5	252,3	259,4	259,7	96,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	422,9	428,1	415,8	437,9	421,6	99,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	298,6	304,3	297,9	304,3	317,9	106,5
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	974,5	973,1	979,7	939,3	870,5	89,3
Освіта	1496,5	1441,4	1423,4	1416,5	1388,7	92,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1040,7	1030,4	1013,6	995,4	974,2	93,6
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	207,9	201,6	199,8	196,9	197,6	95,0
Інші види економічної діяльності	344,7	345,8	344,6	355,2	372,1	107,9

Джерело: складено автором за даними [5, с. 52]

бувала на рівні 2015р. В усіх інших видах економічної діяльності мало місце скорочення зайнятості на 4,6 – 13,1%.

Зростання зайнятості в сільському господарстві в період 2017–2019 рр. було обумовлене значним інвестуванням коштів у створення великих агрохолдингів, що в результаті підписання Угоди про асоціацію з ЄС активно почали освоювати європейський ринок, сертифікувавши свою продукцію стандартами ЄС. В секторі продажів автомобілів зростання відбувалося на фоні активізації ввезення в Україну автомобілів на іноземній реєстрації, які часто без належної процедури розмитнення потрапляли на територію нашої держави. Останнє позитивно відобразилось на зростанні працівників транспорту у 2018–2019 рр.

Збільшення чисельності зайнятих в сфері інформації та телекомунікацій на 6,5% обумовлено активною державною політикою Уряду в напрямку диджиталізації окремих галузей та економіки в цілому. Створене в 2019 р. Міністерство цифрової трансформації анонсує розвиток цієї сфери економічної діяльності в першу чергу на основі впровадження інформаційних цифрових технологій, розгортання в Україні 4G, а в подальшому – 5G мереж. Цьому сприяла також зміна порядку сплати ліцензій операторами мобільного зв'язку за користування радіочастотами діапазону 800–900 МГц, що дозволило їм інвестувати мільйони гривень у розвиток своєї мереж мобільного зв'язку та, відповідно, залучити більше працівників. Розвиток в подальшому цифрових технологій, їх широке проникнення не лише у комерційний та банківський сектор, а також при реалізації численних функцій, зокрема обліково-звітних, контрольних, в рамках інтегрованих Інтранет-мереж, при управлінні виробничими процесами тощо буде в майбутньому сприяти зростанню зайнятості в цій сфері.

Структура зайнятості характеризується консервативною структурою [4, с. 168], переважає зайнятість в сфері оптової та роздрібною торгівлі – її частка у 2019 р. складала 22,9%, що на 1,6 відсоткових пункти більше за 2015 р.; частка зайнятих в сільському, лісовому та рибному господарстві також зросла на 0,7 відсоткових пункти та становила у 2019 р. 18,2%. В цей період частка зайнятих у промисловості була нижчою і становила 14,9% у 2019 р., порівняно з 15,7% у 2015р. (скорочення становило 0,8 в.п.). Для порівняння в ЄС-28 (за даними Eurostat) частка занятості в сільському гос-

подарстві була на рівні 5%, в промисловості – 22,0%, в сфері послуг – 73,0%. Зрозуміло, що з такими низькими темпами індустріалізації не можна говорити про раціональну структуру зайнятості, що забезпечує високий рівень ВВП. Якісна структура сфери послуг також характеризується низьким рівнем інноваційної спрямованості: сукупна частка працівників в професійній, науковій та технічній діяльності, сфері інформації та телекомунікацій, в освіті становила у 2019 р. 12,7%. Таким чином, сфера послуг є нерозвиненою, частка зайнятих у сфері фінансових послуг є не значна – 1,3% (порівняно з 2015 р. 1,5%), що віддзеркалює стан розвитку фінансового та страхового ринків. Структура зайнятості характеризується превалюванням видів діяльності, що відповідають застарілим технологічним укладам, низько технологічним та середньо технологічним видам діяльності.

Про недостатню спрямованість на інноваційний розвиток свідчить від'ємна динаміка змін зайнятості в сфері професійної, наукової та технічної діяльності. Відзначимо також, що за період 2015–2019 рр. кількість зайнятих була нестабільною та коливалися в межах 1,2–5,3%. Зміни зайнятості в цій сфері в першу чергу були пов'язані зі змінами пенсійного законодавства та відміною спеціальних пенсій науковим працівниками, підвищенням вимог до кваліфікації науково-педагогічних працівників внаслідок змін ліцензійних умов провадження освітньої та наукової діяльності.

За період 2015–2019 рр. спостерігалось негативна тенденція щодо скорочення кількості працівників задіяних у виконання наукових досліджень і розробок (табл. 2). За 2015–2019 рр. кількість таких працівників скоротилась на 35,3%, відповідно дослідників на 43,4%, техніків – 33,2%. При цьому допоміжний персонал скоротився лише на 1,9% [6, с. 9], що свідчить про нераціональну кадрову політику та зарегульованість питання формування штату наукових установ.

Також мало місце скорочення наукових кадрів, в т.ч. докторів наук на 32,0%, докторів філософії – 48,2%, що зрозуміло, шкодить впровадженню інновацій у виробництво. Скорочення частки в цій сфері пов'язано з невідповідними умовами праці, низькими окладами, що призводить до плинності молоді, та, відповідно, зростання середнього віку працівників. У 2019 р. в структурі дослідників, як і в минулі роки, найбільш чисельною була вікова група від 30 до 39 років – 23,1%, та майже таку ж частину становили дослідники віком

Таблиця 2

Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень та розробок, за категоріями персоналу, осіб

	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2019/2015, %
Усього	122504	97912	94274	88128	79262	64,7
дослідники	90249	63694	59392	57630	51121	56,6
у т. ч. мають науковий ступінь: доктора наук	9571	7091	6942	7043	6509	68,0
доктора філософії (кандидата наук)	32849	20208	19219	18806	16804	51,2
техніки	11178	10000	9144	8553	7470	66,8
допоміжний персонал	21077	24218	25738	21945	20671	98,1

Дані за 2015 р. включають постійних та тимчасових працівників (в т.ч. сумісників й осіб, що оформлені за договорами цивільно-правового характеру), починаючи з 2016 р. – без урахування науково-педагогічних працівників, які не виконували наукові дослідження і розробки

Джерело: складено за даними [6, с. 9]

65 років і старше (рис. 1). Частка працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень та розробок, у загальній кількості зайнятого населення складала у 2019 р. лише 0,48%, з них дослідників – 0,31%. Для порівняння, у Данії ця частка становила відповідно 3,07 і 2,09%, у Туреччині – 0,76 і 0,65%, Болгарії – 0,77 і 0,54% [6, с. 10–11].

Виділення бюджетних коштів відбувається з запізненням, часто з обмеженими напрямками витрат цих коштів (на заробітну плату чи матеріали, комплектуючі частини вартістю до 50 тис. грн.), що не дозволяє оновити застаріле обладнання, в результаті має місце низька ефективність наукових розробок, непрозорість використання коштів, відтік висококваліфікованих спеціалістів в інші країни та сфери діяльності внаслідок незатребуваності їх кваліфікації. Внаслідок цього наукоємність ВВП (витрати на дослідження і розробки в цілому за усіма джерелами) у 2019 р. становила 0,43 відсотків ВВП, що на 0,32 в.п. менше, ніж у 2010 р. (рис. 2).

Частка витрат на виконання досліджень та розробок за рахунок коштів державного бюджету скоротилась практично вдвічі, що демонструє негативні тенденції

скорочення підтримки державною виконання досліджень та розробок. Для порівняння – у 2018 р. частка обсягу витрат на дослідження та розробки у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,12% [7, с. 30], що практично в 5 разів більше, ніж аналогічний показник в Україні.

Особливістю українського ринку праці є наявність високоінтелектуального потенціалу населення, що на жаль не може бути ефективно використаним через брак високотехнологічних, високопродуктивних робочих місць. Відзначимо також, що кризові явища в економіці позначилися на скороченні попиту на робочу силу та зростанні безробіття. В результаті збалансування ринку праці відбувається пристосування параметрів пропозиції робочої сили до попиту на неї, що в умовах високого рівня безробіття формує завищені вимоги до рівня кваліфікації працівників. Водночас оплата праці часто не є пропорційна кваліфікації, а залежить переважно від сфери економічної діяльності, величини підприємства, а також його країни реєстрації.

За останні 10 років мало місце зниження частки оплати праці у ВВП з 48% в 2010 р. до 39,2% в 2017 р., що свідчить про зниження вартості робочої

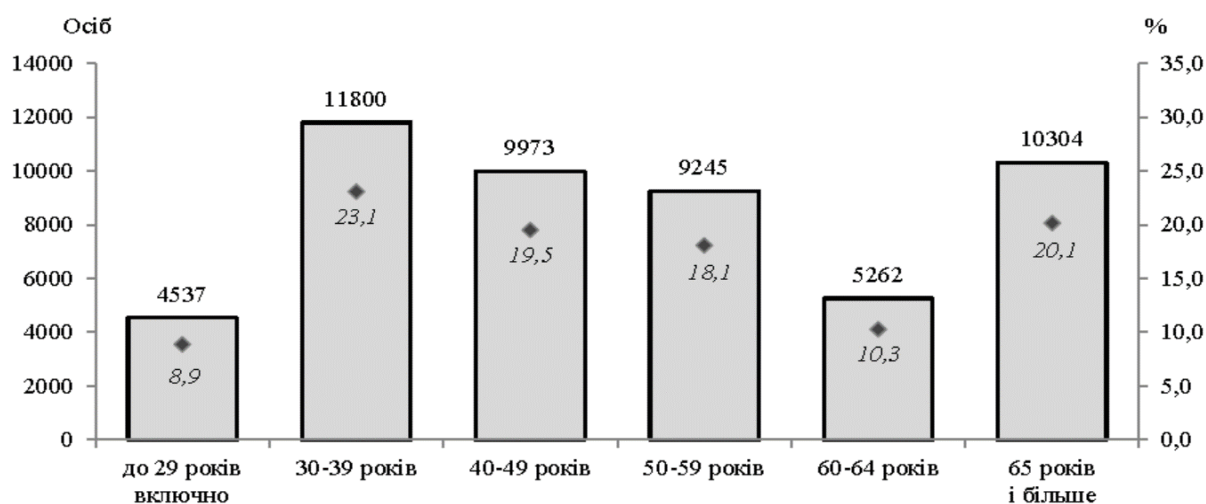


Рис. 1. Вікова структура українських дослідників у 2019 р.

Джерело: [6, с. 10]

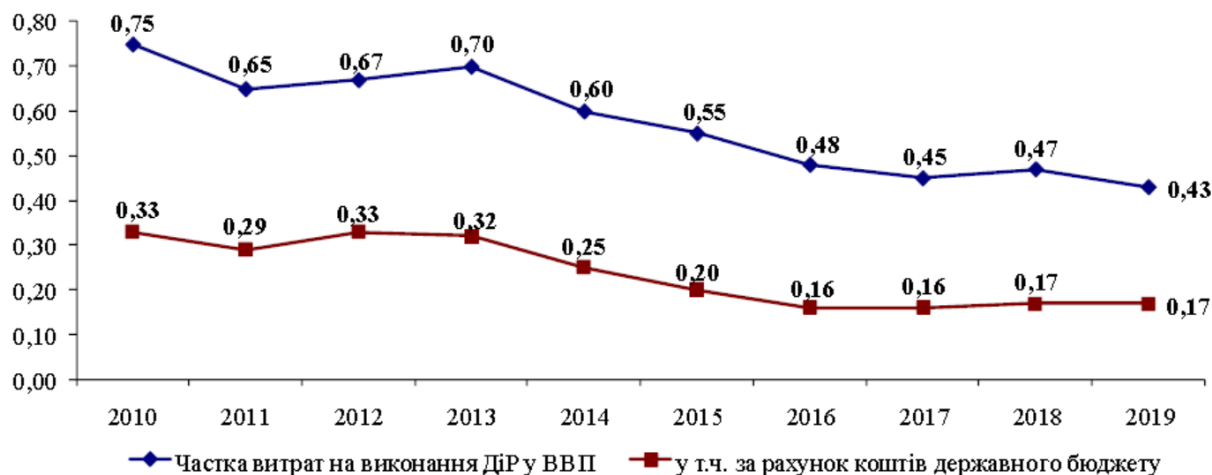


Рис. 2. Наукоємність ВВП України у 2010–2019 рр., % [6, с. 11]

сили. У 2018 р. спостерігається підвищення частини оплати праці у ВВП до 41,5%, однак є нижчою за показник 2010 р. на 7,5 в.п. [5, с. 194] Також спостерігалось розширення населення за рівнем доходів більше ніж у 3 рази. Значна частина населення (більше 30%), доходи яких менше фактично встановленого прожиткового мінімуму (станом на 12.2018 р. – 4349 грн. для працездатних осіб з урахуванням суми обов'язкових платежів; 4814 грн. станом на 12.2019 р.) [8]. Це призводить до поширення вторинної зайнятості, зниження продуктивності та якості праці на основному місці роботи. Підвищення заробітної плати переважно відбувалося за рахунок перерозподілу фонду оплати праці між наявними працівниками та супроводжувалось інтенсифікацією праці. В результаті відбувається наростання невідповідності між кваліфікацією кадрів та оплатою їх праці, що обумовлює, з одного боку, зростання плинності кадрів та погіршення якості роботи, з іншого. В результаті відбувається недооцінювання кваліфікованої праці, що проглядається на всіх рівнях управління – від інженерно-технічних працівників, викладачів, науковців і до рівня керівників держави. Вочевидь головним призначенням держави в даній ситуації має стати активізація політики формування високотехнологічних робочих місць, де висока кваліфікація працівників буде затребуваною і людський капітал зможе приносити високу додану вартість. Наразі попит на інтелектуальну, інноваційну працю обмежений, зайнятість в промисловості скорочується, а інтелектуальна творча складна праця недооцінена.

Виявлення попиту на інтелектуальну інноваційну працю визначається станом інноваційної активності підприємств, частка яких впродовж усіх років існування української держави була перманентно низькою, причому більш ніж 70% українських промислових підприємств взагалі не вели такої діяльності. У 2015–2019 рр.

питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, у загальній кількості промислових підприємств скоротилась і становила у 2019 р. 15,8%, порівняно з 17,3% у 2015 р., що в цілому є досить мало для формування сукупного попиту на інноваційну працю. Кількість інноваційно активних промислових підприємств за період 2010–2019 рр. скоротилась вдвічі, а кількість упровадженої інноваційної продукції (товарів, послуг) промисловими підприємствами – на 10,8%, її частка у загальному обсязі реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) знизилась втричі, що свідчить про відсутність дієвої державної політики щодо стимулювання інноваційного розвитку (рис.3). Щоправда кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів промисловими підприємствами за 2015–2019 рр. зросла майже в 2 рази [9, с. 71–72].

У 2019 р. найвища частка інноваційних підприємств була в Тернопільській області – 29,9% промислових підприємств, Харківській – 27,1%, Кіровоградській – 19,4%, Запорізькій – 19,3%, Черкаській – 18,6%, Івано-Франківській обл. – 16,9%, м. Києві – 16,3% [9, с. 73–74]. В подальшому можна розглядати ці регіони як перспективні для створення інноваційних парків, технополісів, венчурних фірм тощо. В числі лідерів за рівнем інноваційної активності за даними статистичного спостереження 2016–2018 рр. виявились підприємства в сфері виробництва фармацевтичних препаратів – 47,6% підприємств відносять себе до інноваційних; фінансової та страхової діяльності – 38,3%; в сфері наукових досліджень та розробок – 37,4% інформації та телекомунікацій – 31,5%, у виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – 34,4%, рекламної діяльності і дослідження кон'юнктури ринку – 31,8% [9, с. 71–72]. Серед підприємств вищу інноваційну активність виявили великі

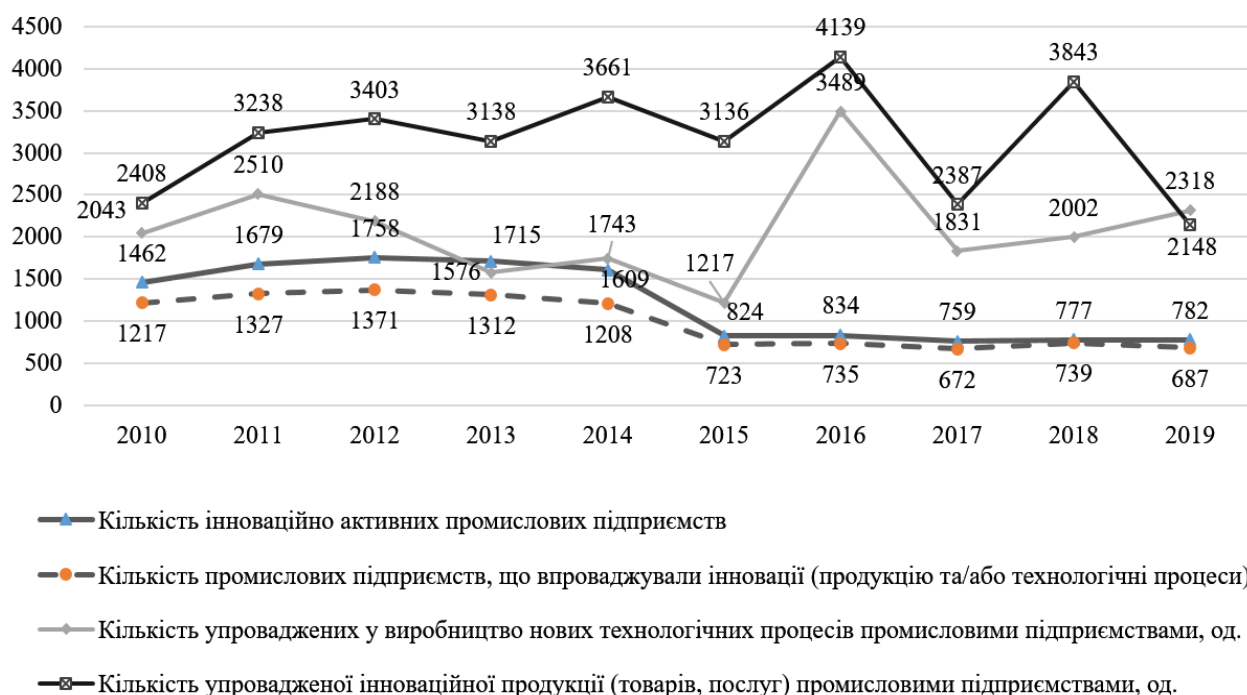


Рис. 3. Динаміка показників інноваційної діяльності промислових підприємств

Джерело: побудовано автором на основі [9, с. 71–72; 10, с. 85]

підприємства з кількістю працівників 250 та більше осіб, серед яких частка інноваційних становила 51%; з чисельністю працівників 50 – 249 осіб – ця частка складала 35%, на малих підприємствах до 50 працівників – 24,1%. Це пов'язане з більшими фінансовими можливостями великих підприємств, що простіше можуть виділяти частину свого бюджету на розвиток та інноваційну діяльність. Таким чином, найбільшої підтримки для реалізації інноваційної діяльності потребують малі підприємства, підтримці та розвитку яких за кордоном приділяється значна увага та протекція.

Державна політика у сфері регулювання ринку праці в умовах інноваційного розвитку економіки повинна передбачати в першу чергу заходи, спрямовані на формування попиту роботодавців на інтелектуальну, творчу, складну інноваційну працю, зокрема:

- запровадження сприятливого податкового та інвестиційного режиму для підприємств, в першу чергу інноваційних, які створюють нові робочі місця у сферах діяльності з високою доданою вартістю;

- реалізація інноваційних, венчурних проектів, якими передбачається створення нових робочих місць на територіях спеціальних (вільних) економічних зон та територіях зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності;

- надання державної підтримки районам, в яких склалася критична ситуація на ринку праці, шляхом запровадження особливих режимів інвестування, оподаткування та кредитування, приватизації, а також розроблення і впровадження механізму залучення міжнародної технічної допомоги, коштів іноземних кредитних ліній;

- запровадження трирівневого медичного та пенсійного страхування працівників роботодавцями, що забезпечить прозорість та зацікавленість працівників у повній сплаті коштів у страхові фонди, ведення більш суворого та широкого податкового контролю за відповідністю доходів та витрат громадян, що, відповідно, сприятиме легалізації неформальної зайнятості;

- продовження співпраці в рамках програм співробітництва з ЄС щодо фінансування пріоритетних наукових досліджень та розробок, їх трансферу та комерціалізації, продовження формування інноваційної інфраструктури та інституцій захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності;

- реалізація політики ефективною підтримки самостійно зайнятого населення, малого та середнього підприємництва за рахунок сприятливої грошово-кредитної політики, що забезпечує низькі ставки відсотків за кредитами та стабільність національної грошової одиниці;

- здійснення реконструкції державних підприємств із залученням інвестицій для їх технологічного оновлення, модернізації застарілих та створення нових

високопродуктивних робочих місць, а також із забезпеченням ефективного функціонування підприємств у післяприватизаційний період;

- визначення галузевих пріоритетів для прямого державного фінансування та кредитування в першу чергу тих сфер економічної діяльності, які здатні забезпечити максимально швидке збільшення обсягів валового внутрішнього продукту (це галузі, в яких накопичено великий експортний потенціал – літако- та суднобудування, фармацевтична промисловість, інформації та телекомунікації, виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної техніки, а також галузі з швидким оборотом капіталу – легка, харчова, мікробіологічна промисловість, торгівля, деякі галузі сільського господарства), визначають рівень економічної безпеки України (електроенергетика і аграрно-промисловий комплекс), створюють матеріально-технічну базу виробництва (машинобудування, насамперед енергетичне, електротехнічне, сільськогосподарське, електроніка, приладобудування, будівництво та промисловість будівельних матеріалів), забезпечують функціонування інфраструктурних систем (транспорт і зв'язок), задовольняють першочергові потреби населення (медицина, житлово-комунальне господарство).

Висновки. Сучасною специфікою ринку праці є низький попит з боку українських підприємств на інтелектуальну, творчу, інноваційну робочу силу, що формує головні передумови неефективної зайнятості, занизження оплати праці, її невідповідності кваліфікації та стимулює міждержавну трудову міграцію. Задля ліквідації такої диспропорції головним завданням державної політики у сфері регулювання ринку праці мають стати реалізація комплексу заходів, спрямованих на створення високопродуктивних, високотехнологічних робочих місць. Для цього необхідно створити сприятливі податкового та інвестиційні умови для інноваційних підприємств, вільні економічні зони, розвивати інноваційну інфраструктуру, продовжити міжнародну співпрацю в сфері трансферу, комерціалізації досліджень та розробок, що дозволить активізувати інноваційне підприємництво; здійснювати пряме державне фінансування та кредитування першочергово тих галузей, що дозволять в короткостроковій перспективі максимально збільшити обсяг ВВП, також необхідно подолати практику формування дефіцитного бюджету, зокрема через посилення податкової дисципліни, легалізацію зайнятості на основі запровадження трирівневого медичного та пенсійного страхування, ведення більш жорсткого контролю за тарифами на енергоресурси. Вищеперераховані заходи є драйверами позитивних зрушень, водночас вони мають доповнюватись комплексом інших усталених інструментів державного регулювання ринку праці, що вже довели свою ефективність.

Список використаних джерел:

1. Лич В.М., Дзегур Г.В. Пріоритетні орієнтири удосконалення державних функцій регулювання сфери зайнятості населення в умовах генезису ринкових відносин. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип. 26(1). С. 134–139.
2. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань. *Україна: аспекти праці*. 2007. № 4. С. 4–9.
3. Грішнова О.А., Мішук Г.Ю. Соціальні інновації у трудовій сфері: сутність, види, особливості реалізації в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2013. № 2. С. 167–178.

4. Петрова І.Л. Інноваційний сегмент ринку праці: оцінка тенденцій та перспектив. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 1 (32). С. 166–180.
5. Статистичний щорічник України 2019. Київ : Державна служба статистики України, 2020. 465 с.
6. Писаренко Т.В., Куранда Т.К. та ін. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь. Київ : УкрІНТЕІ, 2020. 109 с.
7. Писаренко Т.В., Кваша Т.К. та ін. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка. Київ : УкрІНТЕІ, 2019. 80 с.
8. Фактичний розмір прожиткового мінімуму у 2015-2020 роках. Міністерство соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/12286.html>.
9. Наукова та інноваційна діяльність України 2019: Статистичний збірник. *Державна служба статистики України*. Київ : ТОВ «Август Трейд», 2020. 100 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність України 2018: Статистичний збірник. *Державна служба статистики України*. Київ : ТОВ «Август Трейд», 2019. 108 с.

References:

1. Lych V.M., Dzhehur H.V. (2015) Priorityetni oriientyry udoskonalennia derzhavnykh funktsii rehuliuвання sfery zainiatosti naselennia v umovakh henezysu rynkovykh vidnosyn [Priority guidelines for improving the state functions of regulating the sphere of employment in the context of the genesis of market relations]. *Economic Bulletin of the University*, vol. 26(1), pp. 134–139.
2. Kolot A.M. (2007) Innovatsiina pratsia ta intelektualnyi kapital u systemi faktoriv formuvannia ekonomiky znan [Innovative work and intellectual capital in the system of factors forming the knowledge economy]. *Ukraine: aspects of labour*, no. 4, pp. 4–9.
3. Hrishnova O.A., Mishchuk H.Yu. (2013) Sotsialni innovatsii u trudovii sferi: sutnist, vydy, osoblyvosti realizatsii v Ukraini [Social innovations in the labor sphere: the essence, types, features of implementation in Ukraine]. *Demography and social economy*, no. 2, pp. 167–178.
4. Petrova I.L. (2018) Innovatsiinyi sehment rynku pratsi: otsinka tendentsii ta perspektyv [Innovative segment of the labor market: assessment of trends and prospects]. *Demography and social economy*, no. 1 (32), pp. 166–180.
5. State Statistics Service of Ukraine. (2020) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy 2019 [Statistical Yearbook of Ukraine 2019]. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine. (in Ukrainian)
6. Pysarenko T.V., Kuranda T.K. (2020) *Naukova ta naukovo-tekhnichna diialnist v Ukraini u 2019 rotsi: naukovo-analitychna dopovid* [Scientific and scientific-technical activity in Ukraine in 2019: scientific-analytical report]. Kyiv: UkrINTEI. (in Ukrainian)
7. Pysarenko T.V., Kvascha T.K. (2019) *Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2018 rotsi: analitychna dovidka* [The state of innovation and technology transfer activities in Ukraine in 2018: analytical reference]. Kyiv: UkrINTEI. (in Ukrainian)
8. Ministry of Social Policy of Ukraine (2020) *Faktychnyi rozmiar prozhytkovoho minimumu* [The actual size of the subsistence level]. Available at: <https://www.msp.gov.ua/news/12286.html> (accessed 15 September 2020).
9. State Statistics Service of Ukraine. (2020) *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy 2019* [Scientific and innovative activity of Ukraine 2019]. Kyiv: “August Trade” LLC.
10. State Statistics Service of Ukraine. (2019) *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy 2018* [Scientific and innovative activity of Ukraine 2018]. Kyiv: “August Trade” LLC.

E-mail: zgalatlozynska@gmail.com

УДК 330.322:338.43

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.23>**Крупка М.І.***доктор економічних наук,
завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка***Урба С.І.***доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано передумови, що об'єктивно вимагають реалізації механізмів удосконалення інвестиційного забезпечення аграрного сектору економіки України. Значна увага приділяється сучасному стану і тенденціям інвестування розвитку аграрного сектору, аналіз динаміки якого показує значне зменшення обсягів капітальних вкладень. Проведено критичний аналіз обсягів прямих іноземних інвестицій в розрізі основних країн-інвесторів та сформовано пріоритетні цілі інвестиційного забезпечення, реалізація яких на макро-, мезо- та мікрорівнях створить адекватні умови для модернізації галузей вітчизняного аграрного сектору економіки. Значну увагу приділено основним параметрам, що стримують нарощування ефективності інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору економіки. Розроблено організаційно-економічний інструментарій покращення інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору національної економіки.

Ключові слова: аграрний сектор, інвестиції, капітальні вкладення, прямі іноземні інвестиції, інвестиційне забезпечення, стратегічні пріоритети.

INVESTMENT PROVIDING OF DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

Krupka Mykhailo, Urba Svitlana*Ivan Franko National University of Lviv*

In the article the prerequisites are researched, that objectively require the implementation of mechanisms to improve the investment of the agrarian sector of Economy of Ukraine. Considerable attention is paid to the current state and trends of investing in the development of the agrarian sector, the analysis and dynamics of which show that in recent years the volume of capital investment has been declined. The critical analysis of foreign direct investment in the agricultural sector is carried out. The main foreign countries that invest the most in the development of the agrarian sector of Economy of Ukraine have been presented. The priority goals of investment providing have been formed, the implementation of which at the macro, mega and micro levels will create adequate conditions for the modernization of the domestic agrarian sector of the economy. Considerable attention is paid to the main parameters that constrain the increase in the efficiency of investment providing for the development of the agrarian sector of the economy. The organizational and economic tools for improving investment providing for the development of the agrarian sector of the national economy have been developed, which includes a unit for the formation of investment providing and a unit for the transformation of measures to strengthen the national economy. The necessity of strategic reorientation of the existing approaches to formation of investment maintenance of agrarian sector of economy has been discussed by restructuring of the state support of investment, strategic programming of investment development projects, formation of mechanisms of reinvestment of profit, creation of agrarian and industrial clusters, improvement of intellectual staffing, development of logistics leasing the modernization of the agrarian sector, the transition to the principles of precision farming, providing support for the greening of agricultural production. It is argued that the implementation of strategic priorities of investment providing for the development of the domestic agricultural sector contributes to strengthening its competitive position in domestic and foreign agricultural markets.

Keywords: agrarian sector, investments, capital investments, foreign direct investment, investment providing, strategic priorities.

Постановка проблеми. Україна володіє значним потенціалом в аграрному секторі економіки, що зумовлено наявністю сприятливих природно-кліматичних умов, вигідним географічним й логістичним розташуванням, високою родючістю ґрунтового покриву, потужним людським капіталом сільських територій з усталеними традиціями господарювання

населення, що сформувалися історично. Водночас ефективність використання наявного потенціалу вітчизняного аграрного сектору економіки є недостатнім, з огляду на результати його функціонування у системі господарських відносин національної економіки. Зокрема, слабо задіяними є можливості природно-ресурсних потужностей, недостатнім рівнем

розвитку характеризується тваринницька галузь, низькою є частка продукції з високою доданою вартістю, обмеженими параметрами розвитку характеризується харчова й переробна галузі аграрного сектора економіки, надмірною є сировинна спрямованість вітчизняного аграрного експорту, незадіяними є резерви становлення горизонтально-вертикальних інтеграційних аграрних кластерів. На наш погляд, такі передумови актуалізують необхідність обґрунтування ефективних і дієвих механізмів системного покращення інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектора економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектора набули широкого поширення в наукових працях багатьох провідних учених, насамперед: Л. Васильєвої [1], О. Захарчука [3], М. Кісіля [2], Р. Лопатюк [7], Ю. Лупенка [3], Л. Транченко [7] та ін. Водночас все ще недостатньо розробленими залишаються теоретико-прикладні аспекти активізації інвестиційного забезпечення аграрного сектора, що потребує пошуку дієвого організаційно-економічного інструментарію його покращення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану інвестиційного забезпечення розвитку вітчизняного аграрного сектора економіки та конкретизації організаційно-економічного інструментарію покращення його інноваційної модернізації в системі національної економіки.

Вклад основного матеріалу дослідження. Успішний розвиток аграрного сектора економіки вимагає масштабного та ефективного інвестиційного забезпечення. У цьому контексті залучення інвестиційних ресурсів та їх раціональне використання видається принципово важливим завданням на рівні з іншими

важливими заходами підтримання функціональної спроможності національної економіки.

Варто зазначити, що залучення інвестицій в аграрний сектор залежить від існуючого інвестиційного клімату, розвиток якого стримує ряд чинників, найважливішими серед яких є: непослідовна і недосконала інвестиційна політика держави в аграрному секторі, яка формується на принципах залишкового бюджетного фінансування; нерозвиненість інноваційної інфраструктури, надмірний знос і відсутність умов не лише розширеного, а й простого відтворення основних засобів; несприятливі умови для розвитку малого бізнесу на селі; низька ліквідність інвестицій; недосконалий механізм економічних відносин між аграрними галузями, що зумовлює низьку рентабельності капіталу та недостатню інвестиційну привабливість аграрного сектора економіки [6, с. 76].

З наведених аргументів щодо проблем інвестиційного середовища досліджуваного сектора економіки випливає, що динамічні зміни параметрів умов функціонування потребують імплементації механізмів та інструментів реструктуризації підходів до здійснення інвестиційної модернізації галузей аграрного сектора економіки.

Фундаментальною основою підтримки процесів проектування, розробки та впровадження нової моделі виробничо-господарської діяльності аграрного сектора, яка спрямована на виробництво продукції з високою доданою вартістю, є інвестиційні ресурси, динаміка обсягів яких упродовж останніх років представлена на рис. 1.

Як ілюструють дані рисунка 1, у 2010 році частка капітальних інвестицій у сільське господарство складала 6,1%, у 2018 році – 14,3%, а у 2019 році знизилася до рівня 9,5%. Щодо обсягу капітальних інвестицій



Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій в сільське господарство України у 2010–2019 роках

Джерело: складено авторами за [4]

на 100 га сільськогосподарських угідь, то у 2010 році цей показник складав лише 27,8 тис. грн. Значного зростання зазначений показник досягнув у 2018 році обсягом 159,9 тис. грн, що у 6 разів більше показника 2010 року.

Обсяг капітальних інвестицій у вітчизняний аграрний сектор у 2019 році складав 55,25 млрд грн (у поточних цінах), що на 7,8% менше відповідного показника попереднього року. Спад інвестицій в аграрний сектор економіки мав значний вплив на зниження темпів приросту сільськогосподарського виробництва, який у 2019 році порівняно з попереднім роком зріс лише на 1,1%, головним чином завдяки високому рівню врожайності сільськогосподарських культур [5, с. 23].

Щодо капіталовкладень у виробництво продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів, то у 2019 році їх обсяги зросли до 23,09 млрд грн, тобто на 37,7% порівняно з 2018 роком. Варто зазначити, що зростання капітальних інвестицій у виробництво продуктів харчування у 2019 році забезпечило відносно вищі (на 3,8%), ніж у сільському господарстві, темпи зростання виробництва в цій галузі. Значні темпи зростання були в інвестиційно привабливому виробництві олій та тваринних жирів (15,9%), какао, шоколаду та кондитерських виробів (13,7%), безалкогольних напоїв, мінеральних та інших вод (7,9%), а також м'яса та м'ясних продуктів (6,0%) [5].

Важливим показником інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки є інтерес до нього іноземних інвесторів (рис. 2).

Очевидно, що індекси прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор корелюють з макроекономічними умовами до розвитку національної економіки. Дані рисунка 2 свідчать про те, що частка прямих іноземних інвестицій, вкладених у розвиток аграрного

сектору станом на початок 2019 року дорівнювала 17,8 млн дол. США. Водночас важливо відзначити надзвичайно низьку частку цих інвестицій в загальному обсязі іноземних інвестицій в Україну (1,4%).

В цілому спостерігається стабільна тенденція іноземного інвестування розвитку аграрного сектору економіки. Проте, якщо порівняти обсяги іноземного інвестування зі станом на початок 2018 року, то вони зменшились на 21,9%. Ця ситуація підтверджує, що іноземний інвестор сьогодні в основному зацікавлений у використанні природних ресурсів національного аграрного сектору і не орієнтований на довгострокове господарювання, що вимагає інвестиційних проєктів і дотримання збалансованого природокористування з метою збереження відтворювальних потужностей аграрного сектору на перспективу.

До основних іноземних країн-інвесторів розвитку вітчизняного аграрного сектору економіки станом на 01.01.2019 рік належать: Кіпр – 147,3 млн дол. США, при чому його частка в загальних обсягах прямих іноземних інвестицій дорівнювала лише 1,55%; Данія – 53,3 млн дол. США (33,69%); Польща – 36,4 млн дол. США (5,76%); Німеччина – 31,5 млн дол. США (1,85%); США – 3,5%; Нідерланди – 27,3 млн дол. США (0,38%); Франція – 27,3 млн дол. США, тобто 3,67% (табл. 1). Разом з тим, до країн-інвесторів розвитку сільського господарства, частка яких в загальних обсягах іноземного інвестування була найбільшою, належать Данія – 33,69% і Китай – 19,71%.

Залучення іноземних інвестиційних ресурсів для розвитку вітчизняного сектору формує як додаткові можливості, так і ризики й загрози дестабілізації економічних процесів у державі. Йдеться, насамперед, про створення нових резервів економічного зростання, активізацію технологічних інноваційних впроваджень,

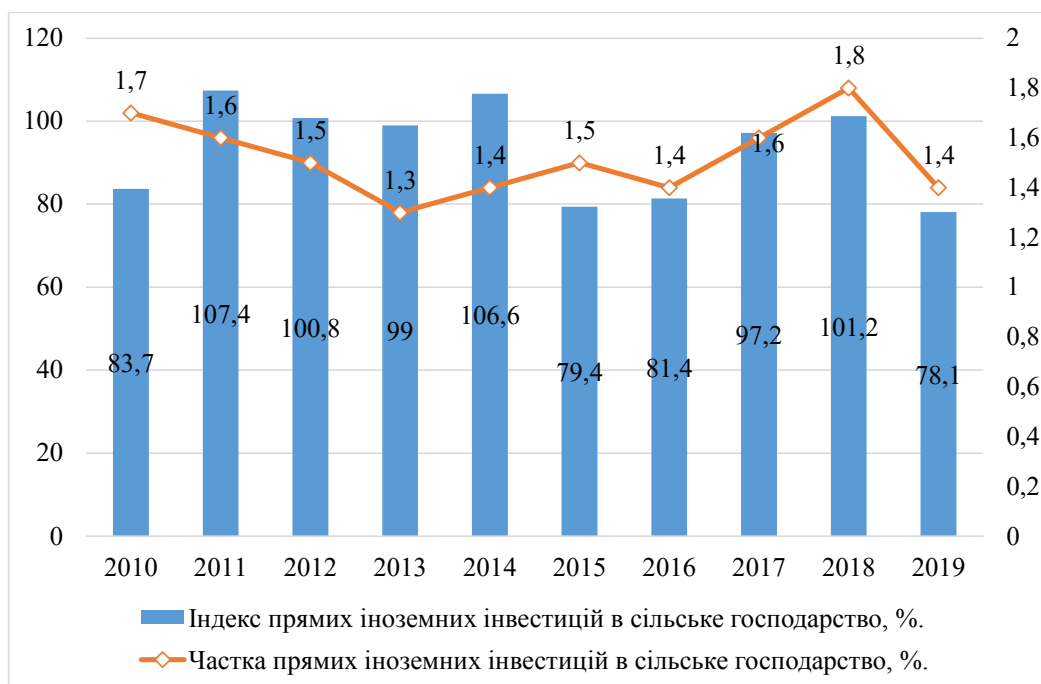


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в сільське господарство та їх частка в Україні в 2010–2019 роках

Джерело: складено авторами за [4]

Таблиця 1

Обсяг прямих іноземних інвестицій окремих країн в аграрний сектор економіки України станом на 1.01.2019 року

Країна	Загальний обсяг інвестицій, млн дол. США	У тому числі у сільське, лісове та рибне господарство, млн дол. США	Частка інвестицій у сільське господарство у загальному обсязі, %	Частка країни в інвестиціях у сільське господарство, %
Кіпр	9533,2	147,3	1,55	37,35
Данія	158,2	53,3	33,69	0,62
Польща	632,1	36,4	5,76	2,48
Німеччина	1701,4	31,5	1,85	6,67
Нідерланди	7118,2	27,3	0,38	27,88
Франція	744,4	27,3	3,67	2,92
Велика Британія	2129,7	25,3	1,19	8,34
США	542,1	19,1	3,52	2,12
Віргінські острови	1037,2	12,1	1,17	4,06
Швеція	344,9	11,5	3,33	1,35
Китай	34,0	6,7	19,71	0,13
Швейцарія	1551,7	5,7	0,37	6,08
Усього	25527,1	403,5	1,58	100,0

Джерело: складено авторами за [4]

забезпечення техніко-технологічної модернізації галузей аграрного сектору, підвищення конкурентоспроможності сектору на міжнародних аграрних ринках. Разом з тим, посилюється дія деструктивних впливів, зокрема: поглиблення сировинної спрямованості аграрного сектору, загострення проблеми нерационального природокористування, використання потенціалу природних екосистем України в інтересах інших держав.

Тому при залученні іноземного капіталу в розвиток аграрного сектору рекомендується дотримуватися стратегічної спрямованості щодо: 1) формування механізмів мотивації та стимулювання для інноваційної модернізації переробної промисловості; 2) застосування принципів раціонального природокористування та збереження відтворювальної здатності природних екосистем; 3) створення механізмів компенсації економічних, інфраструктурних та екологічних втрат у господарських процесах; 4) впровадження інструментів посилення соціальної відповідальності іноземних інвесторів при прийнятті управлінських рішень [8, с. 321].

Саме сьогодні, на наш погляд, застійний та депресивний характер розвитку сільських територій в Україні, що характеризується занедбаною соціально-економічною інфраструктурою, реальним «вимиранням» сіл та дедалі більшими проявами девіантної та кон'юнктурної поведінки, обмежує параметри інвестиційного забезпечення аграрного сектору економіки.

З метою усунення слабких місць та ефективного використання наявного ресурсного потенціалу аграрного сектору доцільною є систематична перебудова існуючих підходів до організації інвестиційного забезпечення. Це вимагає визначення цілей, реалізація яких створить адекватні умови для модернізації галузей вітчизняного аграрного сектору економіки (рис. 3).

Існуючі ірраціональні підходи до формування інституційного середовища реалізації інвестиційних проєктів обмежують параметри ефективності інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору.

Відповідно постає об'єктивна доцільність зміни існуючих підходів до бюджетного фінансування процесів модернізації галузей аграрного сектору не лише з позиції збільшення обсягів фінансування, а й систематичних змін у принципах розподілу та розподілу коштів, орієнтуючись на практику їх виділення на конкурсних умовах. Важливим є врахування пріоритетності перспективних стартапів в аграрному секторі, реалізація яких потребує залучення фінансових ресурсів.

Сьогодні реструктуризації потребують заходи щодо підвищення ефективності реалізації програм покращення інвестиційного забезпечення аграрного сектору економіки. Це вимагає імплементації механізмів державно-приватного партнерства, розбудови соціально-економічної інфраструктури сільських територій, покращення логістичної підтримки активізації розвитку бізнес-процесів й комунікаційних взаємозв'язків між суб'єктами вітчизняного аграрного сектору, подолання негативних міграційних тенденцій на сільських територіях, реалізації мотиваційних механізмів спрямування частини коштів трудових мігрантів серед сільського населення щодо спрямування їх в сегмент започаткування приватного бізнесу в аграрному секторі та фінансування реалізації інвестиційних проєктів [8].

Формування мотиваційних механізмів і стимулів щодо реінвестиції отриманого прибутку суб'єктами господарювання в сегменті модернізації виробничих потужностей галузей аграрного сектора, шляхом імплементації механізмів запровадження тимчасового періоду пільгового оподаткування проєктної діяльності в аграрному секторі економіки, популяризації успішних практик реалізації інвестиційних проєктів, активізації державної підтримки реалізації довгострокових галузевих програм оновлення матеріально-технічної бази, пошуку можливостей залучення джерел додаткового фінансування на засадах пільгового кредитування, використання інструменту аграрних розписок, поширення практики застави орендного права на земельну ділянку при отриманні кредиту в банку.



Рис. 3. Пріоритетні цілі інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору національної економіки

Джерело: розроблено авторами

Стримує параметри ефективності системи інвестиційного забезпечення аграрного сектору економіки недостатній рівень інтелектуально-кадрової підтримки, подолання деструктивних процесів формування якого потребує впровадження довгострокових механізмів та інструментів удосконалення процесів підготовки та перепідготовки інтелектуальних кадрів. Своєю чергою, це потребує орієнтації на комплексну реалізацію таких заходів:

1) покращення людського капіталу в аграрному секторі, шляхом формування мотиваційних механізмів і стимулів до проживання в сільській місцевості, підвищення рівня освіченості сільського населення, гарантування рівного доступу до здобуття вищої освіти молоді на сільських та урбанізованих територіях;

2) посилення інтелектуальної складової підготовки управлінських кадрів для аграрного сектору економіки через реструктуризацію існуючих підходів до організації процесів їх стажування, підвищення кваліфікації та перепідготовки, реалізації механізмів фінансової підтримки перспективних проєктно-інноваційних ідей, покращення експериментальної бази проведення досліджень у науково-технічній сфері на сільськогосподарських підприємствах;

3) активізація діяльності на сільських територіях мережі агенцій регіонального розвитку та сільськогосподарських дорадчих служб у частині організації та проведення навчань, тренінгів і семінарів серед сільського населення щодо перспектив і технологій впровадження інновацій в практику господарювання.

На наш погляд, комплексна реалізація запропонованих заходів забезпечить формалізацію інструментарію інвестиційної модернізації аграрного сектору економіки, що в подальшому трансформується у сегмент національної економіки (рис. 4).

Висновки з проведеного дослідження. Недостатній рівень інвестиційної привабливості вітчизняного аграрного сектору зумовлений дестабілізуючим впливом ряду деструктивних чинників, серед яких відсутність надійних механізмів гарантування прав інвестора та захисту приватної власності на засоби виробництва, незавершена реформа судочинства, лобювання комерційних інтересів представників потужного аграрного бізнесу в органах державної влади, загострення проявів рейдерських захоплень майна аграрних суб'єктів господарювання. На наш погляд, підвищення ефективності розвитку аграрного сектору економіки передбачає доцільність дотримання стратегічної орієнтації на досягнення пріоритетів із конкретними конструктивними заходами на макро-, мезо-, та мікрорівнях, а також в межах основних компонент покращення його інвестиційного забезпечення. До першочергових заходів формування інвестиційного забезпечення відносяться: реструктуризація державної підтримки інвестування аграрного сектору; стратегічне програмування проєктів інвестиційного розвитку; формування механізмів реінвестування прибутку.

Отже, вдосконалення інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору економіки є ефективним інструментом не лише для зміцнення його конкурентних позицій, але й формування потужних ресурсних резервів для розвитку національної економіки.



Рис. 4. Організаційно-економічний інструментарій покращення інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору національної економіки

Джерело: розроблено авторами

Список використаних джерел:

1. Васильєва Л.М. Інвестиційне забезпечення стійкого розвитку аграрного сектору. URL: <http://official.chdu.edu.ua/article/download/60093/55856>.
2. Кісіль М.І. Наукові дослідження інвестиційних проблем в аграрному секторі економіки. *Економіка АПК*. 2016. № 6. С. 84–96.
3. Лупенко Ю.О., Захарчук О.В. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства України. *Економіка АПК*. 2018. № 11. С. 9–18.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Сільське господарство України за 2019 рік : стат. зб. / відп. за вип. О.М. Прокопенко ; Держ. служба статистики України. Київ, 2020. 230 с.
6. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.
7. Транченко Л.В., Лопатюк Р.І. Механізм державної підтримки інвестування сільського господарства. *Сучасні питання економіки і права*. 2013. Вип. 2. С. 34–41.
8. Урба С. І. Аграрний сектор у системі забезпечення економічної безпеки України : проблеми теорії та практики : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 460 с.

References:

1. Vasylieva L.M. Investytsiine zabezpechennia stiiikoho rozvytku ahrarnoho sektoru [Investment support for sustainable development of the agrarian sector]. Available at: <https://official.chdu.edu.ua/article/download/60093/55856>.
2. Kisil M.I. (2016) Naukovi doslidzhennia investytsiinykh problem v ahrarnomu sektori ekonomiky [Scientific researches of investment problems in the agrarian sector of the economy]. *Ekonomika APK*, no. 6, pp. 84–96.
3. Lupenko Yu.O., Zakharchuk O.V. (2018) Investytsiine zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy [Investment provision of innovative development of Ukrainian agriculture]. *Ekonomika APK*, no. 11, pp. 9–18.

4. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020). Silske hospodarstvo Ukrainy za 2019 rik [Agriculture of Ukraine]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
6. Lupenko Yu.O., Mesel-Veseliak V.Ia. (2012) Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku [Strategic directions of agricultural development of Ukraine for the period up to 2020]. Kyiv: IAE. (in Ukrainian)
7. Tranchenko L.V., Lopatiuk R.I. (2013) Mekhanizm derzhavnoi pidtrymky investuvannia silskoho hospodarstva [Mechanism of state support for agricultural investment]. *Suchasni pytannia ekonomiky i prava*, vol. 2, pp. 34–41.
8. Urba S.I. (2019) Ahrarnyi sektor u systemi zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: problemy teorii ta praktyky [The agricultural sector in the system of economic security of Ukraine: problems of theory and practice]. Lviv: LNU of I. Franko. (in Ukrainian)

E-mail: Urb25@ukr.net

УДК 656.078:658.27

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.24>

Тюріна М.М.

здобувач кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування,
Державний університет інфраструктури та технологій

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті дано аналіз проблем управління основними засобами транспортних підприємств та показано, що основні засоби, ефективність їхнього використання впливають на фінансові ризики підприємства. Запропоновано модель транспортного підприємства як множини сукупностей основних засобів, які знаходяться в різних фазах життєвого циклу інвестиційних проектів (експлуатації, інвестування та передінвестиційних досліджень). Показано, що підтримка фінансової стійкості в умовах гострого дефіциту грошових коштів може здійснюватися шляхом здійснення оперативних інвестицій, а джерелом таким інвестицій можуть бути внутрішні резерви підприємства. Визначено, що одним із шляхів виявлення резервів для фінансування капітальних вкладень в основні засоби, які вже експлуатуються і ще тільки створюються, є податкове планування, яке має бути орієнтованим як на мінімізацію сум сплачених податків законними шляхами, так і на недопущення нарахування штрафних санкцій або пені.

Ключові слова: основні засоби, удосконалення, інвестиційний проект, капітальні вкладення, податкове планування, транспортне підприємство.

FIXED ASSETS AS A TOOL OF THE FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF TRANSPORT ENTERPRISES

Tiurina Maryna

State University of Infrastructure and Technology

Transport enterprises have peculiarities of production, economic and financial activities, which are a consequence of the high proportion of fixed assets in the structure of their assets. This led to the emphasis on the management of fixed assets as a factor in ensuring the financial stability of transport enterprises. The article is devoted to the study of the problems of management of fixed assets of transport enterprises in terms of their improvement. It is shown that fixed assets, the efficiency of their use affect the financial risks of enterprises. It is proposed the model of a transport enterprise as a set of aggregates of fixed assets that are in different phases of the life cycle of investment projects, namely in the process of (1) operation; (2) investing; (3) pre-investment studies. It is shown that fixed assets at different stages of the life cycle have a different impact on the financial risks of an enterprise and its financial stability. It has been determined that the risks of losing financial stability due to imperfect management of fixed assets are formed mainly in the process of capital investment. This is primarily due to the ineffective formation and use of available funds. It is shown that ensuring financial stability in conditions of an acute shortage of funds can be carried out by making operational investments. At the same time, the effect of operational investments should be no less than the investments. The source of operating investments can be the internal reserves of the enterprise. The creation of such reserves involves establishing a balance between the potential risks of project

implementation and the costs required to overcome failures, most of all, in its financing. Now for transport enterprises, the formation of the necessary reserves for the implementation of projects to create or improve fixed assets is problematic. It has been determined that one of the ways to form reserves for financing capital investments in fixed assets that are already in operation and are still being created is tax planning. It should be focused both on minimizing the amount of taxes paid by legal means, and on preventing the accrual of penalties or interest.

Keywords: fixed assets, improvement, investment project, capital investments, tax planning, transport enterprise.

Постановка проблеми. Основні засоби, рівень їхнього зносу у значній мірі характеризують поточний і потенційно можливий виробничий потенціал підприємства. Це є справедливим і для підприємств транспортної галузі, на які у 2019 р. приходилося 10,0% від первісної (переоціненої) вартості основних засобів, задіяних у національній економіці [1]. Значна кількість основних засобів обумовлена, перш за все, особливостями виробничої (перевізної) діяльності. У той же час ступінь зносу транспортних засобів перевищує 62%, а капітальні вкладення в їхнє поліпшення склали лише 4,2% від загального обсягу інвестицій в основні засоби. Така ситуація є вкрай негативною, оскільки її наслідком може стати не тільки зниження ефективності перевезень (перш за все, якості і швидкості), суттєве зростання витрат на підтримку основних засобів у робочому стані, а й зростання недоотриманого прибутку через нестачу необхідних транспортних засобів. Це актуалізує проблему інтенсифікації поліпшення основних засобів транспортних підприємств. Вирішення цієї проблеми в умовах гострого дефіциту власних коштів і фактичної неможливості залучення коштів із зовнішніх джерел можливе лише за рахунок пошуку внутрішніх джерел фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оновлення основних засобів підприємств, зокрема транспортних знаходиться в центрі уваги багатьох провідних дослідників. Так, Концева В.В., Харченко А.І., досліджуючи проблеми оновлення основних засобів дорожніх підприємств, зазначають, що морально та фізично застарілі їх основні засоби потребують негайного відновлення, а також аналізу можливих джерел фінансування з урахуванням їхньої ризикованості та корисності [2]. Ареф'єва О.В., Кравчук Н.М., Катан М.Я. зазначають, що модернізація та оновлення основних засобів транспортних підприємств є одним із чинників підвищення їхньої конкурентоспроможності [3]. Гурнак В.М., Савіцька Г.П., Лікаренко Я.Я. писали, що методи і способи покращення стану основних засобів транспортних підприємств, перш за все залізничних, є недовірними через надзвичайно високий фізичний і моральний знос [4]. Це є наслідком, перш за все, того, що традиційні джерела фінансування капітальних вкладень транспортних підприємств практично повністю вичерпали себе, а інші (позикові та залученні кошти) залишаються недоступними. У той же час проблема пошуку внутрішніх джерел фінансування проектів з поліпшення основних засобів на основі використання інструментів управління фінансово-економічною діяльністю, зокрема податкового планування не було розглянута у достатній мірі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу основних засобів транспортних підприємств на фінансові ризики та розробка підходу до забезпечення поліпшення основних засобів на базі використання бюджетного планування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління основними засобами транспортних підприємств передбачає не тільки ефективне їхнє використання, а й просте та розширене відтворення. В кризових умовах ця діяльність супроводжується ризиками настання негативних наслідків, які мають різну природу та ступінь впливу. Залежно від джерела виникнення ці ризики можуть бути розділені на 4 групи, а саме:

1) інституційні, які виникають внаслідок непередбачених змін у законодавстві відносно введення податків і зборів, зміни термінів здійснення окремих обов'язкових платежів, скасування діючих податкових пільг тощо;

2) фінансові, які безпосередньо пов'язані із можливістю виникнення дефіциту грошових коштів, необхідних для реалізації інвестиційних заходів щодо поліпшення основних засобів. Вони є похідними від фінансового стану підприємства, рівня його фінансової стійкості, джерел фінансування проекту, структури позикових коштів;

3) функціональні, тобто ризики, пов'язані власне із інвестиційним проектом, а саме недосконалістю проектною документації, використанням застарілої техніки та технологій, прорахунків щодо попиту на визначені види перевезень, рівня цін та інших факторів, що призводять до зменшення розрахункового обсягу реалізації продукції (надання послуг з перевезень), операційного доходу, чистого прибутку на стадії експлуатації проекту;

4) інші ризики, тобто стихійні лиха та інші форс-мажорні обставини, які можуть призвести до втрати, як частини розрахункового доходу, так і частини капіталу підприємства, а саме основних засобів, оборотного капіталу, тощо.

Відповідно до стандарту ISO 31000:2018 зниження, попередження та управління ризиками мають бути щоденними завданнями будь-якого підприємства, зокрема транспортного [5]. Ці завдання є взаємопов'язаними, оскільки управління ризиками передбачає їхнє зниження та зменшення можливих негативних наслідків, що, у свою чергу, вимагає попередження ризикових ситуацій.

В умовах жорсткого дефіциту власних фінансових ресурсів для керівництва транспортних підприємств особливо актуальність має проблема управління саме фінансовими ризиками. Це можна пояснити тим, що інвестиційна діяльність на транспорті має специфіку, а саме інвестиційні проекти є довгостроковими, вони передбачають залучення значних грошових коштів, період окупності яких значно перевищує цей показник в інших галузях національної економіки. Тоді з позицій проектного аналізу функціонування будь-якого транспортного підприємства можна представити як множину проектів з створення або удосконалення основних засобів, що знаходяться в різних фазах життєвого циклу. При цьому доцільно виділяти 3 множини проектів: 1) сукупність основних засобів, що вже викорис-

товуються в процесі транспортного виробництва (знаходяться в експлуатаційній фазі життєвого циклу) (D_1); 2) сукупність основних засобів, що ще тільки створюються, але в які вже здійснюються вкладення коштів (знаходяться в інвестиційній фазі життєвого циклу) (D_2); 3) сукупність основних засобів, доцільність інвестування в які ще тільки оцінюється (знаходяться в передінвестиційній фазі життєвого циклу) (D_3). Тоді функціонування транспортного підприємства у кожний момент часу t можна представити у вигляді функціоналу такого виду:

$$D = f(D_1, D_2, D_3, t). \quad (1)$$

Використання моделі (1) для опису транспортного підприємства дозволяє розглядати його функціонування як реалізацію певного стратегічного проекту, в межах якого відбувається реалізація менших проектів, спрямованих на розширення його діяльності, поліпшення основних засобів, тощо. Тоді формування сукупностей D_1 , D_2 , D_3 необхідно здійснювати із дотриманням принципу комплементарності, тобто найкращий результат (підвищення ефективності функціонування підприємства, підтримка його фінансової стійкості тощо) має досягатися за рахунок збільшення числа взаємодій між різними сукупностями основних засобів (рис. 1).

Основні засоби кожної з виділених сукупностей будуть по-різному впливати на фінансові ризики, форму їхнього прояву і, відповідно, на фінансову стійкість підприємства. Тоді, базуючись на класифікації, що була запропонована Бланком І.О. [6], можна оцінити вплив основних засобів на імовірність втрати фінансової стійкості підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Взаємозв'язок ризиків втрати фінансової стійкості та сукупностей основних засобів транспортних підприємств

Вид ризику	Сукупність основних засобів
Ризик, пов'язаний із недосконалістю структури капіталу (надмірне залучення коштів із зовнішніх джерел)	D_2
Ризик неплатоспроможності (низька ліквідність активів)	D_1, D_2
Інвестиційний ризик (непередбачені фінансові втрати, пов'язані із інвестиційною діяльністю)	D_1, D_2, D_3
Інші ризики (інфляційний, кредитний, податковий тощо)	D_1, D_2

Джерело: розроблено автором

Як видно з наведеної таблиці, ризики втрати фінансової стійкості через недосконалість управління основними засобами формуються в основному в процесі їхньої експлуатації та вкладення коштів у створення нових і пов'язані, перш за все, із неефективним формуванням і використанням фінансових ресурсів. У той же час через складність прогнозування грошових потоків, непрогнозовані зміни у зовнішньому середовищі, перерієнтації транспортних потоків більшу ризикованість мають основні засоби, які ще знаходяться в процесі капітальних вкладень.

Через неефективне управління сукупностями D_1 , D_2 може виникнути необхідність підтримки фінансової стійкості транспортного підприємства. Через брак грошових коштів необхідно дотримуватися принципу

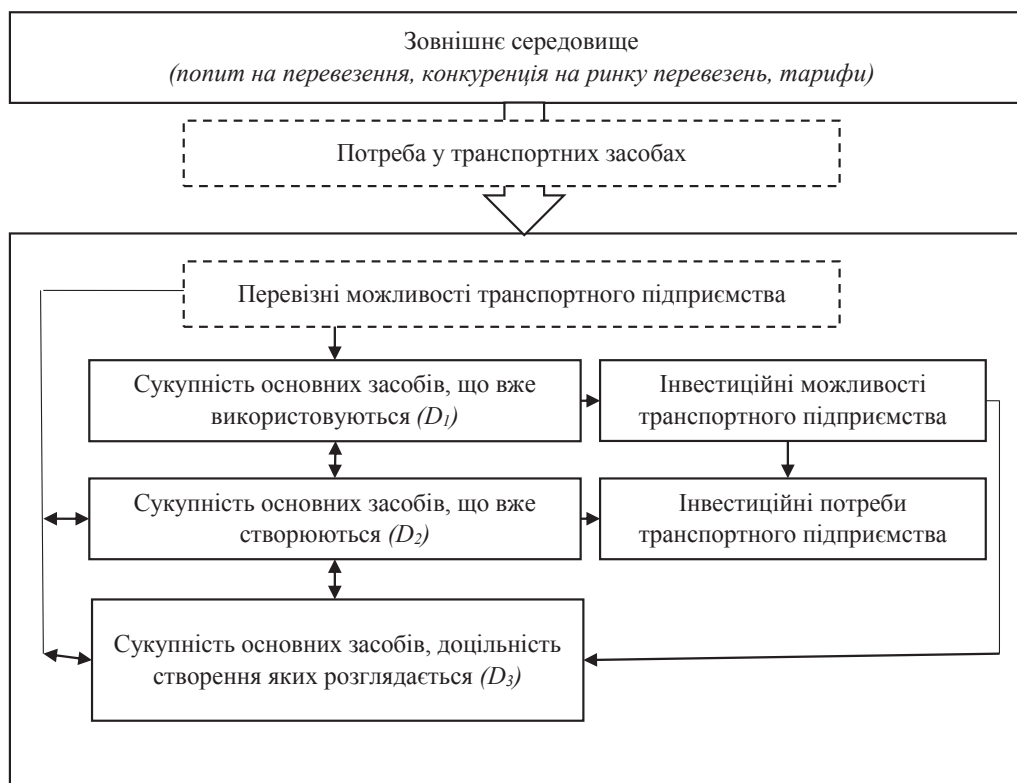


Рис. 1. Взаємодія між сукупностями основних засобів транспортного підприємства

Джерело: розроблено автором

ефективності здійснення оперативних інвестицій. Тоді з урахуванням принципу комплементарності вкладення ефект від оперативних інвестицій ($E_{op}(t+1)$) має бути не нижчим ніж сума вкладених коштів ($I_{op}(t)$):

$$I_{op}(t) \leq E_{op}(t+1). \quad (2)$$

Найбільший ризик для фінансової стійкості підприємства становлять основні засоби сукупності D_2 . Крім очевидних причин, які достатньо глибоко розглянуті в наукових публікаціях [6; 7; 8 та ін.], також слід врахувати те, що виникнення часових розривів у процесі вкладення коштів також може призводити до зростання фінансових ризиків транспортного підприємства.

Так, як зазначали Кравченко О.О. та Андреева О.В., наслідком цього можуть стати зростання потреби в обсягах інвестицій і зниження економічної ефективності придбання чи модернізації основних засобів у майбутньому [9].

Одним із інструментів запобігання виникнення таких розривів є створення резервів на покриття непередбачуваних витрат, що передбачає встановлення співвідношення між потенційними ризиками реалізації проекту і витратами, необхідними для подолання збоїв, перш за все в його фінансуванні. Прогнозування та оцінка непередбачуваних витрат дозволить звести до мінімуму перевитрати коштів, що в умовах дефіциту доступних коштів є надзвичайно цінним і дозволить не допустити не тільки появу розривів в процесі реалізації проекту з створення чи удосконалення основних засобів, а й зменшення фінансової стійкості підприємства.

Формування необхідного резерву в умовах дефіциту грошових коштів для реалізації проектів з створення або поліпшення основних засобів є досить проблемним. Інструментом, який дозволить вирішити цю проблему, може стати впровадження податкового планування, під яким слід розуміти законний спосіб зменшення податкових платежів шляхом використання можливостей, що надаються чинним законодавством (пільги, недосконалість податкового законодавства тощо). Основною метою податкового планування є зменшення витрат підприємства, пов'язаних із податками. Результатом податкового планування має стати певна сума грошей, яка залишається у підприємства і може бути спрямована на формування резерву коштів. Зглюй Т.В. зазначає, податкове планування передбачає комплекс спеціальних заходів по маневруванню в «податкових воротах» і адаптації до постійних змін у законодавчих і нормативних документах [10].

Слід враховувати, що ризики, пов'язані із податками, можуть бути включені в групу фінансових ризиків. Це можна пояснити тим, що вони відповідають таким критеріям: 1) мають грошове вираження; 2) передбачають зміну фінансового стану об'єкта в

цілому або його частин; 3) неефективний податковий менеджмент призводить до зростання витрат підприємства. Наслідками податкових ризиків можуть бути донарахування сум податків, нарахування штрафних санкцій або пені тощо. Це може негативно впливати на можливість фінансування заходів щодо відтворення основних засобів транспортних підприємств і, як наслідок, на їхню фінансову стійкість.

Податкове планування має базуватися на принципі оптимізації, який передбачає організаційні заходи в межах діючого законодавства, пов'язані із вибором часу, місця та видів діяльності, з творенням і супроводженням найбільш ефективних схем і договірних зобов'язань з метою збільшення грошових потоків підприємства за рахунок мінімізації податкових платежів. Оптимізація податків включає в себе: 1) аналіз схем оподаткування, які використовуються на підприємстві; 2) усунення системних помилок у податковому обліку та забезпечення необхідного рівня якості первинних документів; 3) законна мінімізація податків шляхом розробки нової моделі сплати податків і реформування договірної бази і облікової політики; 4) консультації щодо спірних питань оподаткування або неврегульованих законодавством, зокрема подвійного оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; 5) оцінювання ризиків при застосуванні оптимізаційних схем.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження показало, що навіть в умовах жорсткого дефіциту грошових коштів транспортні підприємства можуть знижувати фінансові ризики за рахунок управління основними засобами. Запропонована модель транспортного підприємства як множини сукупностей основних засобів, які знаходяться в різних фазах життєвого циклу інвестиційних проектів. Це дозволяє виявляти ступінь їхнього впливу на фінансові ризики підприємства і його фінансову стійкість. При цьому одним із дієвих інструментів запобігання додаткових втрат через недофінансування капітальних вкладень в основні засоби є створення резервів грошових коштів. В умовах дефіциту доступних грошових коштів такі резерви мають формуватися за рахунок внутрішніх резервів, які можуть бути виявлені в результаті впровадження ефективного податкового планування. При цьому податкове планування має бути орієнтованим не тільки на мінімізацію сум сплачених податків законними шляхами, а й на недопущення нарахування штрафних санкцій або пені. Це дозволить не тільки знижувати фінансові ризики транспортного підприємства, у тому числі й податкових ризиків, підтримувати його фінансову стійкість, а й здійснювати капітальні вкладення в поліпшення основних засобів.

Список використаних джерел:

1. Транспорт України 2019. К. : Державна служба статистики України. 2020. 113 с.
2. Концева В.В., Харченко А.І. Проблеми оновлення основних засобів дорожніх підприємств. *Економіка та управління на транспорті*. 2018. Вип. 7. С. 36–43.
3. Ареф'єва О.В., Кравчук Н.М., Катан М.Я. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю авіа-транспортного підприємства. *Проблеми економіки*. 2018. № 4. С. 127–134.
4. Гурнак В.М., Савіцька Г.П., Лікаренко Я.Я. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів підприємств залізничного транспорту. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2015. № 3. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/473/439>.
5. ISO 31000:2018 Risk management – Guidelines. URL: <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:31000:ed-2:v1:en>.

6. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. Киев : Ника-Центр, 2005. 600 с.
7. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві. Київ : КНЕУ, 2004. 245 с.
8. Внукова Н.М., Смоляк В.А. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств. Харків : ВБ «ІНЖЕК», 2006. 184 с.
9. Кравченко О.О., Андрєєва О.В. Моделювання оцінки економічної ефективності інвестиційних проєктів на залізничному транспорті в умовах економічної кризи. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1676>.
10. Зглюй Т.В. Налоговое планирование и финансовая устойчивость предприятий. *Фінансова система України*. 2010. Вип. 14. С. 4–15.

References:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Transport Ukrainy 2019 [Transport of Ukraine 2019]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
2. Kontseva V.V., Kharchenko A.I. (2018) Problemy onovlennya osnovnykh zasobiv dorozhnikh pidpryyemstv [The problems of renewal of fixed assets of road enterprises. Economics and management on transport]. *Ekonomika ta upravlinnya na transporti*, vol. 7, pp. 36–43. (in Ukrainian)
3. Arefieva O.V., Kravchuk N.M., Katan M.Ya. (2018) Teoretychni osnovy upravlinnya konkurentospromozhnisty aviatransportnoho pidpryyemstva [Theoretical bases for managing competitiveness of an air transport enterprise]. *Problemy ekonomiky*, no. 4, pp. 127–134. (in Ukrainian)
4. Hurnak V.M., Savits'ka H.P., Likarenko Ya.Ya. (2015) Finansove zabezpechennya vidtvorennya osnovnykh zasobiv pidpryyemstv zaliznychnoho transportu [Financial support for the reproduction of fixed assets of railway transport enterprises]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, no. 3. Available at: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/473/439> (in Ukrainian)
5. ISO 31000:2018 Risk management – Guidelines. Available at: <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:31000:ed-2:v1:en>.
6. Blank I.A. (2005) Upravleniye finansovymi riskami [Financial risk management]. Kyiv: Nika-Tsentr. (in Russian)
7. Vitlins'kyi V.V., Velykoivanenko H.I. (2004) Ryzkykologhiya v ekonomitsi ta pidpryyemnystv [Riscology in economics and business]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
8. Vnukova N.M. and Smolyak V.A. (2006) Ekonomichna otsinka ryzyku diyal'nosti pidpryyemstv [Economic risk assessment of enterprises]. Kharkiv: PH «ІНЖЕК». (in Ukrainian)
9. Kravchenko O.O., Andryeyeva O.V. (2012) Modelyuvannya otsinky ekonomichnoyi efektyvnosti investytsiynikh proektiv na zaliznychnomu transporti v umovakh ekonomichnoyi kryzy [Modeling of estimation of economic efficiency of investment projects on rail transport in the conditions of economic crisis]. *Efektivna ekonomika*, no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1676> (in Ukrainian)
10. Zglyuy T.V. (2010) Nalogovoye planirovaniye i finansovaya ustoychivost' predpriyatiy [Tax planning and financial stability of enterprises]. *Finansova systema Ukrainy*, vol. 14, pp. 4–15. (in Russian)

E-mail: marinat1607@ukr.net

УДК 65:290.73

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.25>

Шилова Т.О.

аспірантка кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0255-9700>

РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ОСНОВІ РЕІНЖИНІРИНГУ

Проблема визначення сутності ризик-орієнтованого підходу до визначення бізнес-процесів стикається зі встановленням кількості та значущості тих викликів сучасності, які в кінцевому висновку призводять до значного зростання ризиків, які в свою чергу призвели до критичного стану в економіках багатьох країн світу. Мова йде про кризовий стан бізнес-процесів, який не зважаючи на різні форми організації, правового статусу та соціально-економічних умов їх здійснення в умовах, які ще й обтяжені світовою пандемією. Виникають питання, яким чином, за допомогою ризик-орієнтованого підходу віднайти шляхи не тільки пом'якшення, але і запобігання зниження впливу кризи на сучасний бізнес, підвищити його ефективність на подальшу перспективу. Багато праць присвячено пошуку принципово нових механізмів впливу на сучасні бізнес-процеси і серед мало досліджених та недостатньо обґрунтованих є, на думку автора, саме реінжиніринг. Сутність реінжинірингу бізнес-процесів розкрити доволі складно, тим паче спочатку необхідно розкрити сутність інжинірингу, а на основі встановлених характеристик описати зміст та роль реінжинірингу. Необхідно вказати, що реінжиніринг автор розуміє як процес перепроєктування бізнес-процесів під впливом швидко змінюваних факторів як внутрішнього стану та можливостей, так і зовнішнього оточення бізнесу. Перепроєктування, або багатовекторна орієнтація бізнес-процесів передбачає формування інформаційної системи на основі сучасних інформаційних технологій та засобів маркетингового впливу на інформаційні джерела. Завдяки накопиченню інформаційних ресурсів можливе здійснення процесу реінжинірингу на достатньо високоякісному рівні і досягти наміченого кінцевого результату у перспективі. Ефективність реінжинірингу визначатиметься забезпеченістю не тільки інформаційних, але і всією сукупністю доступної ресурсної бази бізнес-процесів.

Ключові слова: ризик-орієнтований підхід, оцінка ризику, функціональне значення бізнес-процесу, технологія реінжинірингу, соціально-орієнтована спрямованість бізнесу, інформаційна система підприємства, ефективність реінжинірингу.

CAPITALIZATION AS AN INDICATOR OF THE EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITIES

Shilova Tamara

Odessa National Economics University

The problem of defining the essence of a risk-based approach to defining business processes faces the establishment of the number and significance of those challenges of our time, which ultimately lead to a significant increase in risks, and these, in turn, have led to a critical state of the economies of many countries of the world. We are talking about the crisis state of business processes, which, despite the various forms of organization, legal status and socio-economic conditions of their implementation in the context of the global pandemic. Questions arise as to how, using a risk-based approach, to find ways not only to mitigate, but also to prevent the impact of the crisis on modern business, to increase its efficiency in the long run. Many works are devoted to the search for fundamentally new mechanisms of influence on modern business processes and, according to the author, reengineering is among the poorly researched and insufficiently substantiated ones. The essence of business process reengineering is rather difficult to disclose, especially since it is first necessary to disclose the essence of engineering, and on the basis of the established characteristics, describe the content and role of reengineering. It should be pointed out that the author understands reengineering as the process of redesigning a business under the influence of rapidly changing factors of both the internal state and opportunities and the external environment of the business. Redesigning or multi-vector orientation of business processes provides for the formation of an information system based on modern information technologies and means of marketing influence on information sources. Thanks to the accumulation of information resources, it is possible to carry out the reengineering process at a sufficiently high quality level and achieve the intended final result in the future. The effectiveness of reengineering is determined by the availability of not only information, but also the entire set of available resource base of business processes.

Keywords: risk-oriented approach, risk assessment, functional significance of a business process, reengineering technology, socially oriented business focus, enterprise information system, reengineering efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні бізнес-процеси мають доволі багатогранні характеристики, які не можна розглядати окремо і які не дають змоги оцінити їхню вагомість та цілеспрямованість. Важливість кожної окремої характеристики безумовна, однак виділяють найбільш вагомі характеристики, які стають наріжними у визначенні сучасних бізнес-процесів. На думку автора, основною визначальною характеристикою у сучасних бізнес-процесах є ризик, тому ризик-орієнтований підхід щодо визначення сучасних бізнес-процесів є основним напрямком у дослідженні таких складних та доволі суперечливих явищ, яким є сучасний бізнес. Разом з тим, при дослідженні впливу ризику на бізнес-процеси необхідно віднайти механізм протидії безлічі факторів, які сприяють виникненню ризикам. Значна кількість авторів, які досліджували вплив ризику на бізнес-процеси вказують на різні інструменти та методи запобігання ризиковими явищами у бізнесі, однак ніхто з них не вказує на суто універсальний механізм яким є реінжиніринг і який потребує значного дослідження в умовах нестабільного ринкового середовища.

Реінжиніринг, на думку автора, слід розглядати як механізм просування сучасних бізнес-процесів у високотехнологічну, наукоємну сферу, або, як зараз її визначають – у сферу інноваційної діяльності. Тобто реінжиніринг є таким механізмом який забезпечує трансформацію сучасних бізнес-процесів та пристосування їх до вимог світового високоризикового ринку і при цьому, принципово зменшуючи тягар ризику, що пов'язаний з невизначеністю попиту та пропозиції на сучасні високотехнологічні товари.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам розвитку бізнес-процесів в умовах економічної дестабілізації, яка викликана цілим рядом умов, серед яких в першу чергу виділяють поширення коронавірусу на економіки країн світі, присвячено багато досліджень. Найбільш цікавою, на думку автора, є робота Данченко О.Б. [1, с. 214–238], яка присвячена проблемам реінжинірингу. В науковій праці детально розглядається процес реінжинірингу в умовах бурхливого розвитку інформаційних технологій та вказується їх вплив та розвиток бізнес-процесів.

В навчальному посібнику Мединського В.Г. та Ільдеменова С.В. [2, с. 272–414], розкривається вплив реінжинірингу на інноваційне підприємництво. Особливої уваги заслуговує розгляд впливу ризику на інноваційні процеси та управління ризиками при здійсненні бізнес-процесів в інноваційній сфері.

Мейер Маршал В. у монографії «Оцінка ефективності бізнесу» [3, с. 235–272], робить акцент на можливості покращення ефективності бізнесу за рахунок впровадження новітніх організаційно-управлінських заходів та поширення досвіду проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, що суттєво підвищує ефективність сучасного бізнесу.

Геєць В.М. та Гриценко А.А. роблять оцінку, як вони називають, «нового прагматизму» у розвитку глобальної економіки та вказують на посилення процесу глобалізації, що спирається на інформаційно-мережеві та фінансові механізми та, разом з тим, просторово-країновою локалізацією матеріальних та трудових ресурсів, яке призводить система суперечливих протидій у сучасному світі [4, с. 3–15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значну кількість наукових праць, присвячених процесам капіталізації підприємств, мало уваги приділяється різним підходам до оцінки такого процесу. Автор робить акцент на ризик-орієнтованому підході до визначенні особливостей сьогоденніших бізнес-процесів і пов'язує якість та швидкість вказаних бізнес-процесів з процесом реінжинірингу. В статті надається авторська трактовка процесу реінжинірингу, який різними авторами трактується з різних позицій, однак немає єдиного, суспільно визначеного трактування реінжинірингу, який розвивається у часі і формується під впливом багатьох суперечливих факторів. Ризик виникає під впливом багатьох факторів і ефективним засобом його зменшення, а можливо і ліквідації, є реінжиніринг, який слід вважати найбільш дієвим інструментом впливу на ризикові ситуації в бізнесі. Складність дослідження такої тріади, як «ризик» – «бізнес-процес» – «реінжиніринг» потребує глибокого дослідження як окремих складових такої тріади, так і системи взаємозв'язків між ними, що є більш складним завданням.

Постановка завдання. З огляду на вказані питання, щодо формування ризик-орієнтованого підходу до сучасних бізнес-процесів, автор ставить собі за мету надати характеристику такого підходу та визначити шляхи зменшення впливу ризиків на сучасні бізнес-процеси. Основними засобом зменшення такого впливу стає реінжиніринг, який слід детально дослідити у статті та встановити механізм такого впливу з метою не тільки зменшення ризиків у бізнес-процесах, а також, і як наслідок, зростання самих бізнес-процесів. Універсальність реінжинірингу тим і пояснюється, що він постає наріжним каменем вирішення складних питань визначення сучасних бізнес-процесів, що ставиться автором за мету даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик-орієнтований підхід у визначенні бізнес-процесів слід визначити як підхід, що формується в умовах невизначеності умов формування та здійснення бізнесу. У світі вже багато років застосовується ризик-орієнтований підхід (РОП) сутність якого полягає у положенні на формуванні комплексу заходів попередження виникнення небезпечних ситуацій у всіх сферах життєдіяльності людей. Всі небезпеки, що пов'язані в основному з виробничою діяльністю, мають схожу природу виникнення і логіка їх розвитку співпадає в цілому за своєю сутністю. Тому основною метою ризик-орієнтованого підходу є формування механізму попередження ризикових ситуацій, а у разі їх виникнення такі механізми повинні бути спрямовані на усунення наслідків технічних, природних, фінансових втрат. Вказаний механізм повинен мати науково обґрунтовану основу і базуватися на об'єктивних методах оцінки наслідків техніко-технологічних збоїв у виробництві, дозволяти оцінювати в реальних показниках вагу фінансових збитків та орієнтуватися на концепції протидії неприйнятних для підприємства ризиків. Ризики повинні бути в кращому випадку прийнятними за своїми наслідками та дозволяти зберігати фінансову незалежність підприємства [2, с. 25–36].

Важливим напрямком ризик-орієнтованого підходу повинна стати обґрунтована орієнтація на понесення витрат, пов'язаних з ліквідацією природних та

техногенних наслідків виробництва, які стають особливо чутливими для навколишнього середовища. Загальна сукупність техногенних, природних, а також соціально-економічних ризиків повинна бути прийнятна для суспільства і не перевищувати оптимальне співвідношення між цими витратами та інвестиціями в сучасне високотехнологічне та наукоємне виробництво, яке за своєю природою є і високо ризиковим. Саме тому ризик-орієнтований підхід повинен передбачати формування організаційної системи управління ризиками і бути націленим на досягнення компромісу між перспективою отримання значних прибутків та очікуваними збитками, які неймовірно зростають при максимізації матеріально-технічних витрат. Ризики постійно зростають і сучасний ризик-менеджмент поки не спроможний запропонувати ефективний механізм протидії лавиноподібному зростанню ризиків.

Суть зазначеного підходу полягає в обчисленні ризиків для кожного конкретного суб'єкта виробництва з урахуванням усіх джерел небезпек, чинників і обставин, що сприяють виникненню та розвитку небезпек. Причому безпеку тлумачать як прийнятний рівень ризику, а сам ризик визначають у вигляді добутку ймовірності небажаної події на її наслідків. Впровадження РОП передбачає оцінювання ризику (кількісне та якісне), тобто визначення ймовірності виникнення тих чи інших надзвичайних ситуацій та спричинених ними збитків, а отже потребує створення інституту компанії, які отримуватимуть в органах державної влади ліцензії на оцінювання ризиків на певних об'єктах і працюватимуть за методиками, узгодженими із тими державними органами, від яких отримали дозвіл на здійснення своєї діяльності, а на даний момент таким органом є Державна служба з надзвичайних ситуацій. Визначивши ризики на конкретних підприємствах, експерти компаній-оцінювачів будуть зобов'язані повідомляти результати керівництву об'єкта, органам місцевої влади та страховим компаніям [1, с. 50–67].

Суб'єкти господарювання мають бути застраховані: існує прямо пропорційна залежність між рівнем страхових премій та рівнем ризиків, визначених компанією-оцінювачем. У разі якщо ризики суб'єкта будуть визнано неприпустимими, він матиме припинити свою діяльність. Усі сторони, залучені до процесу оцінювання ризиків та подальшого моніторингу діяльності виробничих структур, нестимуть, згідно із законодавством, кримінальну відповідальність.

Реалізація завдання підвищення рівня захищеності населення та територій України від надзвичайних ситуацій, а також мінімізація ризиків та негативних наслідків надзвичайних ситуацій можлива лише в рамках комплексного розв'язання проблеми створення сучасної інформаційної технології управління системою безпеки, автоматизованого визначення поточного значення ризику на основі ймовірнісних моделей, а також аналізу процесів розвитку аварійних ситуацій з урахуванням людського чинника та оптимізації частоти моніторингу за умови неперевищення ризику для персоналу, населення та навколишнього середовища. Програмне забезпечення, що лежатиме в основі зазначеної інформаційної системи, має відповідати кільком основним вимогам – базуватися на сучасних мовах програмування, мати зрозумілий інтерфейс і лаконічний

дизайн та уможлилювати прийняття рішень при кризових ситуаціях в умовах реального часу [2, с. 20–37].

Стратегія державної політики повинна бути орієнтована на створення власної місцевої промисловості, різної галузевої спрямованості, яка б в перспективі могла забезпечити необхідний технічний рівень всієї економіки України; на ефективну адаптацію місцевого промислового виробництва до задач національної безпеки країни; на підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств і організацій окремих регіонів, їх науково-технічних, технологічних, економічних і фінансових можливостей, а також на створення сприятливих умов для міжнародної співпраці у сфері високих технологій.

Основними цілями державної політики у формуванні та здійсненні бізнес-процесів повинні бути:

- формування сприятливих умов для ефективного використання науково-технічного і виробничого потенціалів підприємств на користь зростання рівня життя населення;

- розширення діяльності в першу чергу машинобудівного комплексу у сфері виробництва продукції цивільного призначення;

- розвиток виробничо-фінансової кооперації регіональних підприємств і організацій з іноземними компаніями і фірмами;

- забезпечення стабільного виходу продукції, в першу чергу, машинобудівного комплексу, на зовнішній ринок;

- упровадження новітніх науково-технічних розробок, продуктів високих технологій, патентів, ліцензій і «ноу-хау» в машинобудівній сфері виробничих структур та провідних господарських комплексів.

Досягнення поставлених амбітних цілей вимагає значних фінансових ресурсів, матеріально-технічного забезпечення, інноваційних ресурсів у вигляді патентів і ліцензій, націлює на залучення досвідчених фахівців у області інформаційних, комп'ютерних технологій, вивчення і застосування передового зарубіжного досвіду, а головне живання наступних, принципово важливих заходів щодо:

- структурної перебудови бізнес-процесів на підприємствах і організаціях з подальшою переорієнтацією виробництва на випуск наукомісткої продукції з реальними споживацькими властивостями, задовольняючим вимогам ринку;

- формуванню «ядра» підприємств і організацій, перш за все машинобудівного комплексу як основи власної національної машинобудівної промисловості;

- перепрофілюванню надмірних потужностей місцевого виробництва на випуск споживчих товарів, що відсутні на інших ринках;

- перебудові відносин власності в рамках бізнес-процесів промислових комплексів для забезпечення їх ефективного функціонування в умовах ринкової економіки;

- створення нових організаційно-правових форм підприємств і організацій для забезпечення їх тісної інтеграції і взаємодії зі всіма господарськими структурами;

- удосконаленню систем планування, обліку, фінансування, просування товарів до споживачів з метою формування і реалізації принципово нової промислової політики, орієнтованої на інноваційну стратегію розвитку;

– подоланню монополізму у виробничій сфері для розширення конкуренції і свободи ринкових відносин [2, с. 20–37].

Вибір стратегічних напрямів реінжинірингу у сучасних бізнес-процесах повинен бути зосереджений, по-перше, на рішенні проблеми досягнення необхідного технічного рівня української економіки, шляхом перепрофілювання, переозброєння і модернізації наявних засобів виробництва з орієнтацією на організацію власного виробництва основних систем виробництва; по-друге, на розширенні експорту продукції на основі використання наявного експортного потенціалу, подальшого розвитку наукомістких конкурентоздатних виробництв; розширення коопераційної співпраці з іншими країнами. Рішення цих проблем вимагає обґрунтування оптимальної структури промислових підприємств, проведення реструктуризації виробничих потужностей і забезпечення значної притоки новітніх технологій і інновацій [3, с. 83–97].

Проведення структурної перебудови промислових підприємств повинно бути пов'язане з ринковими потребами в сучасному устаткуванні, узгоджене з економічними і фінансовими можливостями і перспективами притоки інвестицій як ззовні, так і дослідження прихованих внутрішніх резервів. Для цього на концептуальному рівні повинні визначатися стратегічні задачі підприємств, вказані пріоритетні напрями розвитку, встановлений необхідний технічний рівень системи виробництва нових продуктів; їх основні споживачькі характеристики і якісні параметри. Це створить умови і відкриє перспективні можливості для розробки пов'язаної по цілях, ресурсах і термінах довгострокової реструктуризації промислових підприємств і інших цільових програм з одночасним визначенням системи організаційних заходів для їх реалізації; приведення мобілізаційних планів відповідно до поточних замовлень; створення програми реінжинірингу для розміщення нових науково-виробничих потужностей підприємств і організацій [4, с. 107–108].

Основним шляхом реалізації реінжинірингу підприємств є формування ефективної організаційної системи управління технологічними процесами як безпосередньо у виробництві, так і в системі просування продукції до кінцевого споживача. Реінжиніринг слід розглядати як комплекс заходів, направлених на трансформацію внутрішнього середовища підприємств з метою переходу на якісно новий технологічний рівень всього виробничого процесу.

Для того, щоб процес реінжинірингу підприємств не уривався і протікав послідовно, необхідні певні умови. Органи управління підприємствами повинні уміти знаходити і привертати наявні вільні ресурси, в першу чергу інноваційні ресурси, у тих, у кого вони є в достатньому об'ємі для забезпечення постійної притоки інновацій на підприємства з метою постійного оновлення всього внутрішнього механізму і всієї структури промислових підприємств. Тільки за таких умов можна сподіватися на результативність інноваційних змін на підприємствах, в основі яких лежать безумовно реінжиніринг, що спонукає до збільшення економічного ефекту від використання наслідків таких важливих змін у виробництві.

Реінжиніринг бізнес-процесів – це загальноприйнятий нині революційний спосіб організаційної пере-

будови підприємств. У практиці реінжинірингу використовуються різні методи здійснення інвестиційних і інноваційних операцій, починаючи від ретельно відпрацьованих і прорахованих стратегічних планів до дій, заснованих тільки на особистому досвіді і інтуїції провідних менеджерів. Проте не слід нехтувати плануванням і починати виконання програми по оновленню підприємств з розробки інвестиційних планів, а також планів залучення і розробки нових продуктів, маркетингових планів, результатом яких стане формування внутрішнього середовища підприємств, що дозволяє одержати бажаний результат при необхідних матеріальних і інтелектуальних вкладаннях і допустимому міру ризику. Основними етапами процесу реінжинірингу повинні бути визначення попередніх умов реформування і оновлення, вибір цілей, способів і шляхів реалізації поставлених цілей, вибір тих або інших фінансових і матеріальних інструментів, якими досягатимуться поставлені цілі, формування команди для реалізації планів і оцінка методів його реалізації на практиці. Зрештою необхідно виробити критерії економічної ефективності і дати повну оцінку одержаному результату [4, с. 3–15].

Важливим кроком є розробка технологічного процесу реінжинірингу на промислових підприємствах ринкової економічної системи. Технологія реінжинірингу формується залежно від умов, цілей, методів, форм і очікуваних результатів проведення реінжинірингу. Дуже важливим є дотримання послідовності етапів реінжинірингу, що проводяться в умовах кризи, яка посилюється в останні часи. На рисунку 1 представлена загальна схема управління процесом реінжинірингу у вигляді послідовних етапів технології інжинірингу.

Важливим етапом є вибір можливого варіанту реінжинірингу, від якого багато в чому залежить успіх в досягненні поставленої мети і розмір очікуваного прибутку. Переваги можуть віддаватися такому варіанту, який здатний забезпечити або максимальну прибутковість, або мінімізувати ризик оновлення виробництва і його реформування, або зменшити витратні статті балансу або забезпечити технологічне лідерство на ринку. Тому щоб уникнути потенційних втрат і ефективно управляти підприємствами необхідно дуже ретельно вибирати інструменти для проведення інжинірингу, щоб вони відповідали цілям і умовам реінжинірингу і були прийнятні для колективів підприємств в плані співвідношення ціни інструменту реінжинірингу, його ефективності і можливого ризику. Вибір інструменту тісно пов'язаний з системою економічних показників, що відображають прибутковість і ризик кожного, а оцінка конкретного інструменту, його зіставлення з іншими інструментами дозволить чітко визначити вигідність заходів, що проводяться.

Значним досягненням сучасної теорії інноваційного розвитку є встановлення системи послідовних дій з метою моніторингу кожного окремого етапу змін, що проводяться, тобто відстеження одержаних результатів і своєчасного коректування змін, що проводяться. Економічний і соціальний аналіз дозволяє дати повну картину одержаних результатів і побачити в цілісності нові структурні форми підприємств, одержані в результаті проведеного реінжинірингу. Інструменти реінжи-

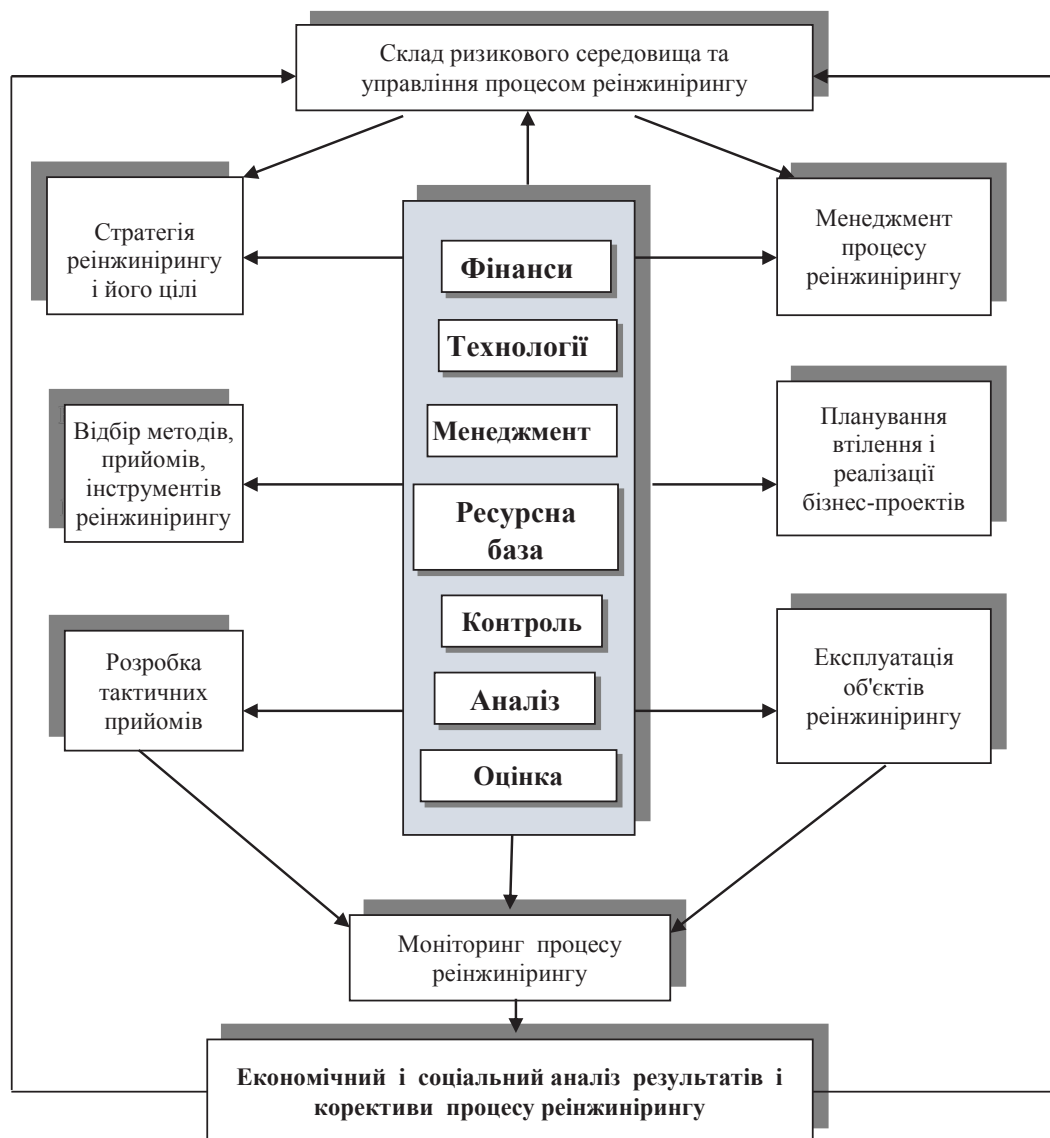


Рис. 1. Процес управління реінжинірингом бізнес-процесів

Джерело: власна розробка автора на основі [1; 4; 6]

реінжинірингу дозволяють гнучко впливати на внутрішню структуру підприємств, формувати нові, інноваційні елементи і влітати їх в складну виробничу структуру кожного підприємства, формуючи тим самим принципово нове ринкове середовище в регіоні.

Головна мета реінжинірингу – це адаптація підприємств до змін ринкового середовища із значними викликами та загрозами і вона передбачає досягнення наступних цілей:

1. Правові цілі: зміна організаційно-правової форми підприємства; виділення окремих підрозділів в самостійні юридичні суб'єкти.

2. Управлінські цілі: удосконалення системи мотивації персоналу; прихід до економічних методів управління; створення команди менеджерів.

3. Економічні цілі: збільшення прибутку; залучення інвесторів; зростання вартості активів підприємства.

4. Фінансові цілі: забезпечення фінансової стійкості і незалежності; підвищення платоспроможності; поліпшення ліквідності.

5. Виробничі цілі: зростання об'ємів виробництва; освоєння нових видів продукції; диверсифікованість виробництва.

6. Техніко-технологічні цілі: технічна і технологічна реконструкція виробництва; модернізація устаткування; запровадження нових технологій.

7. Структурні цілі: розподіл підприємств по технологічних ознаках; висновок за межі підприємства застарілих і неефективних потужностей; адаптація системи управління підприємством відповідно до змін, що вводяться.

Таким чином, щоб перебороти негативні тенденції і реалізувати стимулюючу функцію споживання щодо виробництва, необхідно розробити і забезпечити виконання комплексу заходів для активного збільшення всіх видів інноваційного оновлення підприємств шляхом реінжинірингу. Необхідність збалансованості програм розвитку галузевих виробництв з програмами стимулювання попиту на інновації при їх розробці і реалізації доцільно закріпити на рівні концептуальної

ідеї державної промислової політики. Декларативно в даний час ця ідея полягає в підтримці вітчизняного товаровиробника, але на думку автора, вона повинна бути уточнена і представлена як комплексна, збалансована державна програма по підтримці вітчизняних підприємств в і центр ваги такої програми повинен зміщуватися у бік забезпечення промислового виробництва інноваційними продуктами. У зв'язку з цим, виділяють технологічний, організаційний та економічний аспекти реінжинірингу.

Технологічний аспект реінжинірингу найбільш важливий та складний. З точки зору технологій даний процес означає: 1) більш ефективне використання наявних у фірмі матеріально-речових ресурсів; 2) можливість застосування більш досконалих засобів виробництва. Тобто, весь потенціал реінжинірингу варто пов'язувати з технологічною стороною бізнес-процесів.

Організаційний аспект реінжинірингу свідчить про вплив організації, впорядкування її елементів та зміни самої структурної одиниці підприємства. Мова йде про перехід від технологічних структурних одиниць до економічних на основі бізнес-процесів. Така трансформація веде до зміни способу впорядкування одиниць, а саме: здійснюється перехід від простих лінійних за формою управління організації до мережових структур, у яких закладені зв'язки окремих господарських струк-

тур в ціле комплекси виробництва на штат фінансово-промислових груп, кластерів, бізнес-парків та бізнес-інкубаторів.

Економічний аспект реінжинірингу полягає в тому, що в результаті заходів зі удосконалення бізнес-процесів з'являються ефективні компанії, що мають конкурентні переваги в силу ефектів від оновлення виробництва і поширення інноваційної діяльності [5, с. 9–17]. Інноваційна діяльність дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємств, налагодити кооперацію з вітчизняними та іноземними виробниками, про що свідчать статистичні дані наведені в таблиці 1.

Реінжиніринг – це ефективний механізм, що включає в себе як принципово нові положення і підходи, так і добре знайомі, старі. Комплексність заходів дозволить створити синергетичний ефект від застосування механізму реінжинірингу і тільки такими чином можливо в повній мірі реалізувати всі переваги реінжинірингу [4, с. 14–76].

Для запровадження механізму реінжинірингу, в основі якого лежить, на думку автора, інноваційна діяльність необхідно:

– сформувати систему місцевих джерел фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт та інноваційної діяльності, в тому числі спеціальних фондів підтримки регіональних програм,

Таблиця 1

**Інноваційна активність промислових підприємств Одеської області
в контексті реінжинірингу бізнес-процесів (2000–2019)**

	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками					
			дослідження і розробки	У тому числі		придбання інших зовнішніх знань	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР			
%		тис. грн						
2000	4,8	3103,8	1442,9	х	х	–	1183,7	477,2
2001	5,2	32524,9	307,6	х	х	21,0	22995,0	9201,3
2002	13,3	62460,4	1691,2	х	х	683,3	46900,1	13185,8
2003	15,3	31060,5	1422,7	х	х	1299,4	19652,0	8686,4
2004	10,8	173521,5	6374,6	х	х	4279,0	140838,7	22029,2
2005	12,9	110684,1	30081,3	х	х	3003,1	58157,3	19442,4
2006	14,6	128993,8	34085,4	х	х	4304,5	45292,2	45311,7
2007	11,4	741152,6	5370,4	5265,8	476,7	104,6	704365,2	30940,3
2008	11,4	272492,8	22632,2	12755,1	9877,1	–	246536,7	3323,9
2009	14,2	189708,3	11607,4	9678,1	1929,3	178,0	176906,4	1016,5
2010	15,7	157013,2	2410,7	2304,9	105,8	704,0	148793,6	5104,9
2011	20,6	172502,5	4397,8	4271,4	126,4	25,2	166732,2	1347,3
2012	22,3	1497384,8	26339,9	4626,8	21713,1	1610,2	1460535,3	8899,4
2013	17,6	91028,7	4358,0	3969,6	388,4	22,9	85481,6	1166,2
2014	16,8	323891,6	960,6	661,3	299,3	2,2	321468,4	1460,4
2015	19,4	49670,7	6537,9	6393,9	144,0	462,9	42414,1	255,8
20171	15,7	150149,8	8601,8	к	к	к	140495,4	к
20192	16,5	197607,4	11781,9	к	к	к	177581,2	к

Розраховано автором на основі: http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/nauka/nauka4.htm

1. Починаючи з 2015 року, безпосереднє порівняння даних з аналогічними даними попередніх років є некоректним у зв'язку зі змінами в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства.

2. Періодичність проведення державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства змінена з "річної" на "один раз на два роки", починаючи з 2015 року. Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації.

забезпечити правовий механізм їх утворення і використання;

– створити територіальні науково-виробничі, інформаційні, сертифікатні та інші центри, консультаційні та прокатні пункти, інвестиційні банки, інноваційні біржі тощо;

– завершити створення місцевих регіональних організаційних структур управління науково-технічним розвитком.

Говорячи про реінжиніринг, з одного боку, розділяють єдину діяльність економічних суб'єктів на визначені частини або бізнес-процеси, а потім з'єднуємо їх в нове ціле, яке і забезпечує кардинальне, докорінне покращення ситуації. Власники процесів повинні управляти реінжиніринговими проектами спільно з крос-функціональними командами, дотримуватись відповідних границь процесу, фокусуватись на потребах споживачів і забезпечувати своєчасність впровадження [4, с. 79–127].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, проаналізувавши сутність ризик-орієнтований підхід у визначенні бізнес-процесів можемо стверджувати, що значно зросли ризики у реалізації бізнес-процесів і така тенденція зростає рік від року. Однак, не дивлячись на постійне зростання різних за своєю природою ризиків, автором запропоновано механізм зменшення впливу ризиків на діяльність суб'єктів господарювання різних рівнів та розмірної структури. Реінжиніринг можна вважати дієвим механізмом впливу на складну систему зовнішніх та внутрішніх загроз підприємств і такий механізм повинен базуватися на комплексному втіленню інноваційної діяльності у всі сфери виробництва, починаючи із пошуку ідей до їх реалізації у практиці. Реінжиніринг стає засобом подолання природних та техногенних катаклізмів в силу здатності їх попередити та запобігти значних втрат суспільства.

Список використаних джерел:

1. Данченко О.Б. Практичні аспекти реінжинірингу бізнес-процесів. Київ : Університет економіки та права «КРОК», 2017. 238 с.
2. Мединский В.Г., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства : учеб. пособ. для вузов. / Под ред. В.А. Ирикова. Москва : ЮНИТИ, 1999. 414 с.
3. Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса / [Пер. с англ. А. О. Корсунский]. Москва : ООО «Вершина», 2004. 272 с.
4. Геєць В.М., Гриценко А.А. «Новий прагматизм» як інструмент інклюзивної глобалізації. *Економіка України*. 2019. №1. С. 3–15.
5. Соціально-економічне становище Одеської області у січні-жовтні 2020 року. URL: http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/nauka/nauka.

References:

1. Danchenko O.B. (2017) *Practical aspects of business process reengineering*. Kyiv: KROK University of Economics and Law, 238 p.
2. Medinsky V.G., Ildemenov S.V. (1999) *Reengineering of innovative entrepreneurship*. Textbook. Method. For universities. / Ed. V.A. Irikov. Moscow: UNITY, 414 p.
3. Meyer Marshal V. (2004) *Assessment of business efficiency* [Per. from English O. Korsunsky]. Moscow: ООО "Vershina", 272 p.
4. Geets V.M., Gritsenko A.A. (2019) "New pragmatism" as a tool of inclusive globalization. *Ukraine economy*, no. 1, pp. 3–15.
5. Socio-economic situation of Odessa region in January-October 2020. Available at: http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/nauka/nauka4.htm.

E-mail: tshilova.ts@gmail.com

УДК 332.146:330.341

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.26>

Яремко Л.А.

доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет

Яремко С.А.

аспірантка,
Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього

СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРАКТИКА СТИМУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглядаються питання забезпечення регіонального розвитку на засадах Смарт-спеціалізації з метою забезпечення інноваційності та конкурентоспроможності економіки. Розглядаються підходи до забезпечення інноваційного розвитку в Україні, в т.ч. в регіонах. Здійснюється порівняння спільних завдань та відмінностей між реалізацією стратегії смарт-спеціалізації та рухом «Індустрія 4.0» в Україні та їх роль в оптимізації структури регіональної економіки та забезпечення її конкурентоспроможності. Розглядається можливість використання інструментів, що позитивно зарекомендували себе в рамках руху. Проект «Інтеграція 4.0» має на меті інтеграцію інноваційних проектів кластерного розвитку та смарт-спеціалізації в 5 регіонах України з метою об'єднання вітчизняного досвіду практики смарт-спеціалізації, кластеризації та цифрових інновацій. Стратегія смарт-спеціалізації має шанс об'єднати зусилля різних фондів та державних відомств, бізнесових та громадських ініціатив в сфері науково-технічного та інноваційного розвитку.

Ключові слова: смарт-спеціалізація, Індустрія 4.0, стратегії економічного розвитку регіону, кластери, процес підприємницького відкриття.

SMART SPECIALIZATION AS A PRACTICE OF PROMOTING REGIONAL DEVELOPMENT ENHANCEMENT

Yaremko Larisa

Lviv University of Trade and Economics

Yaremko Sofiya

Institute of Regional Research named after M.I. Dolishnyi

The article considers the issues of regional development support based on smart specialization to ensure innovation and competitiveness of the economy. There are considered approaches to ensuring innovative development in Ukraine, including in the regions. The introduction of smart specialization strategy had a particularly beneficial impact and provided an opportunity to unite a huge variety of innovative institutions operating in Ukraine. Those establishments were aligned under the auspices of various international programs and sectoral ministries. Thus, a cooperation of the start strategy and a movement "Industry 4.0 in Ukraine" was a worthwhile experience in Ukraine. The comparison of common tasks, differences between projects along with its role in optimizing the structure of the regional economy and ensuring its competitiveness has been implemented. There are taken into account the possibilities of using tools that have proven themselves in the framework of the "Industry 4.0" movement. Each of the above-mentioned projects has similar approaches to the implementation of its tasks. It focuses on innovation and high technology development, consolidation of stakeholders' efforts and the regional level orientation. The newly formed project "Integration 4.0" has a general disposition to a synergy of innovative projects regarding cluster development and smart specialization in 5 regions of Ukraine. This project is designed to combine the domestic experience of smart specialization, clustering and digital innovation. The strategy of start-specialization, being mandatory, has a chance to combine efforts of various facilities with innovative infrastructure (funds, government agencies, business and community initiatives, etc.) to coordinate efforts and resources to ensure the development of the regional economy. innovative principles. Such common problems concerning all innovative projects in Ukraine as the immaturity of governance mechanisms, lack of systematic coordination between key stakeholders due to the low level of communication between central authorities, local government institutions, business in the regions and research institutions, insufficient efficiency mechanisms of state incentives for participants of the national innovation ecosystem, weak interaction of science and manufacture in the early stages of innovation, low demand for intellectual property etc. can be solved through the use of joint efforts.

Keywords: smart specialization, Industry 4.0, economic development strategies of the region, clusters, regional innovation ecosystem, the process of entrepreneurial discovery.

Постановка проблеми. Початок 21 століття приніс із собою нові виклики стосовно розвитку різних типів країн, а головним чином сприяв зростанню конкуренції між новими та вже існуючими глобальними гравцями стосовно торгівлі продукцією індустріальної сфери. Відповідна динаміка ринку вимагала від урядів країн рішучих дій щодо покращення функціональності індустріальних секторів за допомогою нових інноваційних рішень та кроків у сфері економіки.

Регіональний розвиток як основа для подальшого зміцнення соціальних та економічних систем на сьогоднішній день базується на таких основних трендах розвитку як глобалізація, а також локалізація. Варто зазначити, що розвиток регіону напряму залежить від процесу формування стратегії подальшого економічного зростання та розвитку територій, в якому чітко визначаються цілі в поєднанні з основним вектором руху даної стратегії, загальний план дій, що сприятиме поетапному виконанню поставлених завдань управління.

Зважаючи на тенденції розвитку світової економіки, ефективним шляхом розвитку конкурентоспроможної економіки є використання інноваційних технологій. Посилення конкуренції на світових ринках та технологічне переважання виробничого потенціалу країн США та Південно-східної Азії зумовили появу країнах ЄС такого підходу до технологічного розвитку економіки як *смайт-спеціалізація* (для її позначення використовується абревіатура S3 – від англ. *Smart Specialisation Strategy*). Серед іншого її особливостю є акцентуація на виявленні та ефективному використанні потенціалу регіону, місцевих ресурсів. Стратегія позитивно зарекомендувала себе в країнах ЄС. Європейська комісія задля підтримання комунікації та покращення інформаційного обміну створила *Smart Specialisation Platform*, яка забезпечує підтримку та реалізацію даної стратегії, на якій вже зареєстровано більше 170 регіонів ЄС. Запровадження концепції *смайт-спеціалізації* в Україні є одним з важливих завдань виконання положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, та передумовою економічної інтеграції в загальний ринок ЄС.

На *смайт-спеціалізацію* покладається завдання запровадження інновацій у найбільш перспективні галузі регіональної економіки, підвищення конкурентоспроможності регіонів, оптимізація структури економіки, заснованої на знаннях, та включеності вітчизняних підприємств, в глобальні ланцюжки доданої вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основною методологічною базою *смайт-спеціалізації* в різні роки займалися чимало науковці, серед яких варто окрему увагу приділити роботам Д. Фроєю, Ф. Гуззо, Х. Крол, П. Маккен, М. Русу, які визначили дану концепцію, як таку, що відповідає за процес створення рівних можливостей щодо конкурентних переваг серед учасників, а також умов щодо співпраці, зокрема, і на регіональному рівні. В Україні питання широко висвітлюється, зокрема, слід відзначити роботи О. Амоші, О. Лях, М. Солдака, Д. Череватського [1], О. Снігової [7], В. Головатюка [3], Х. Патицької, Т. Далевської та ін.

Практика регіонального розвитку на засадах *смайт-спеціалізації* знаходиться на початковому етапі, однак вже очевидні проблеми її впровадження в українських реаліях та переваги перед іншими проектами інноваційного розвитку економіки України.

Формування цілей статті. Метою статті є показати роль *смайт-спеціалізації* як інтегративної стратегії активностей в сфері інноваційного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу. Концепція *смайт-спеціалізації* на теренах Європейського Союзу вважається новим типом індустріальної політики [8] і була розроблена експертною групою науковців Foray et al. (2009), що займалися консультуванням Європейської Комісії, та отримала провідну роль щодо виконання стратегії «Європа 2020» [9]. Стратегія *смайт-спеціалізації* передбачає на національному чи регіональному рівнях визначення пріоритетів для створення конкурентних переваг шляхом розвитку і пристосування власних потужностей з досліджень та інновацій до потреб бізнесу для того, щоб послідовно відповідати новим можливостям і ринковим змінам, уникаючи при цьому дублювання й фрагментації зусиль.

Отже однією з визначальних ознак S3 є налагодження процесу кооперації регіональних органів влади та широкого кола зацікавлених осіб таких як університети та інші вищі навчальні заклади, представників промисловості й соціальних партнерів у формі регіональної інноваційної екосистеми. Така форма зумовлена необхідністю координації та синхронізації зусиль по виявленню та формуванню сильних сторін та унікальних переваг кожного регіону, з метою генерації та впровадження інновацій, що базуються на знаннях, в соціально-економічних сегментах свого регіону (процес підприємницького відкриття) та можливості виходу на зовнішні ринки.

Регіональна екосистема повинна включати представників, влади, бізнесу, науково-дослідних установ, навчальних закладів, агенції розвитку та інших учасників (стейкхолдерів) інноваційного розвитку. При цьому завданням органів державної влади є заохочення учасників та стимулювання їх до співпраці для розкриття головних напрямів та секторів спеціалізації регіону.

Таким чином позитивним результатом запровадження стратегії *смайт-спеціалізації* стала можливість, поки що не реалізована, до об'єднання різноманітних інноваційних інституцій, що діють в Україні під патронатом різних міжнародних програм і галузевих міністерств. Так, цікавим досвідом в Україні стала кооперація проекту S3 та руху «Індустрія 4.0 в Україні».

За роки діяльності в Україні (запроваджено з 2016 р.) рух має ряд напрацювань, зокрема [6]: створення національної платформи *Industry4Ukraine*, як майданчика для популяризації ідей та комунікації зацікавлених сторін; створення регіональних Центрів 4.0, метою діяльності яких є співробітництва на регіональному рівні та створення Хабів в цілях формування екосистеми для хайтек підрозділів, включення завдань промислової політики в регіональні стратегії розвитку. На сьогодні такі центри створено в Одесі, в Києві та в Харкові, ведуться підготовчі роботи для відкриття центрів в інших містах України. Експерти руху долучаються до розробки нормативних документів, зокрема проектів Національної стратегії Індустрії 4.0 та Національної програми кластерного розвитку України до 2027. Слід відзначити діяльність з картування (ландшафту) вітчизняних інноваційних підприємств 4.0, що сприятиме їх промоції, як на внутрішньому так і міжнародному ринках та виявленню і залученню як учасників інноваційних екосистем.

Ще одна потужна ініціатива руху – це створення концепції для кластерів промислового інжинірингу (ClusterRISE). Як практичне впровадження, створено кластери ІАМ (Інжиніринг – Автоматизація – Машинобудування) в регіонах Запоріжжя та Харкова [5]. Це особливо цінний досвід, адже кластери розглядаються як один з основних інструментів в провадженні смарт-спеціалізації і, загалом вважаються драйвером економічного та інноваційного розвитку, коли ціла територія може перетворитися в регіональний кластер. В Україні кластерний рух хоч і має тенденцію до зростання, але носить стихійний характер і потребує державної підтримки. Тому пілотні проекти ІАМ в м. Запоріжжя та Харків можуть стати рушієм процесу створення інноваційних кластерів в Україні. Світовий досвід свідчить, що нові напрямки економічного швидше виникають в регіонах, де є успішні кластери.

Таким чином, як зазначають фахівці стратегії смарт-спеціалізації вже частково реалізується в Україні, зокрема, в рамках руху Індустрії 4.0. Використати накопичений досвід і є метою проекту «Інтеграція 4.0», який започатковано з ініціативи Інституту економіки та прогнозування НАН України. В рамках проекту в 5 регіонах ведеться робота по об'єднанню зусиль обох проектів щодо інноваційного розвитку регіонів України. Тим більше, що стратегії імплементації S3 мають схожі підходи до реалізації завдань кластерного руху та української Індустрії 4.0. Це акцент обох програм на інноваційну складову, економіку знань та розвиток високих технологій; реалізація їхніх завдань вимагає об'єднання зусиль одних і тих самих зацікавлених сторін, а саме влади, представників науки і бізнесу та учасників інноваційної інфраструктури; вони орієнтовані на регіональний рівень.

Стратегія старт-спеціалізації хоч і повільно, але впроваджується в Україні. На сьогодні більшість регіонів країни визначилися з ключовими сферами спеціалізації, оскільки це є обов'язковою умовою формування регіональних стратегій розвитку на період до 2027 р. Хоча вже на першому етапі появилися проблеми, які зумовлені не лише процесом імплементації смарт-спеціалізації, а станом інноваційного розвитку країни загалом.

Серед основних проблем в Україні відзначають: недосконалість системи управління, проблеми комунікації як з органами державної влади, так і між стейкхолдерами, брак інструментів державного стимулювання інноваційних процесів, недостатній рівень взаємодії науки та бізнесу. Особливо слід відзначити низький попит бізнесу на вітчизняні наукові розробки, як наслідок розробники орієнтуються на потреби іноземних замовників, або емігрують, тоді як значні кошти українські підприємства витрачаються на закупку іноземного обладнання. І, звичайно проблеми фінансування, які частково можуть бути вирішені шляхом їх більш ефективного використання в рамках координа-

ції програм. Лише за спільних зусиль стейкхолдерів інноваційної екосистеми можна буде розраховувати на поступ та реалізацію наступного етапу смарт стратегії.

Згідно із Ф. Гаєком, «підприємницьке відкриття», яке лежить в основі підходу смарт-спеціалізації розглядає імплементацію уже наявних знань як основну проблему в економіці. Він стверджує, що знання завжди сприймається через когнітивні рамки, які різняться між людьми. Отже, виявлення прихованих порівняльних переваг регіону залежить від суб'єктивної оцінки зацікавлених сторін і їх здатності взаємодіяти, а не лише від об'єктивної інформації стосовно цих регіонів.

Стратегія має шанс об'єднати зусилля різних фондів та державних відомств, бізнесових та громадських ініціатив в сфері науково-технічного а інноваційного розвитку. Сильною стороною S3, на нашу думку, є те, що до виконання проекту залучено три потужних державних підрозділи: Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, Міністерство освіти і науки та Міністерство розвитку громад та територій. В процесі реалізації цільових пріоритетів розвитку будуть долучатися і профільні державні інституції.

Маючи значну охопленість за галузями та суттєву державну підтримку, яка все ж визнається визначальною при реалізації таких масштабних проектів смарт стратегія має шанси стати інтегратором, що об'єднає рухи та ініціативи щодо інноваційного розвитку економіки країни та її регіонів та сприяти підвищенню їх конкурентоспроможності на світових ринках. До позитивних впливів смарт-спеціалізації можна віднести ефект синергії коли успішний розвиток однієї галузі, напрямку може вплинути на розвиток іншого.

Слід погодитись зі Сніговою О., яка застерігає від небезпеки закріплення «інерції регіонального розвитку» шляхом просто підвищення ефективності існуючих підприємств, оскільки є загроза перетворення смарт-спеціалізації до локалізації конкурентних переваг регіональної економіки з виходом на зарубіжні ринки з продукцією з низькою доданою вартістю, тому важливе залучення широкого кола учасників і робити акценти саме на інновації [7, с. 8].

Висновки. Реалізація смарт-спеціалізації може стати достатньо ефективним інструментом регіонального розвитку, за можливості інтеграції і забезпечення взаємодії всіх потенційних учасників інноваційної екосистеми. Її успішна реалізація дозволить забезпечити реформування регіональної економіки з урахуванням сфер діяльності, що базуються на знаннях, зміну структури виробництва з урахуванням сучасних напрямків спеціалізації, можливо, і нових для регіональної економіки. Це дасть можливість регіонам України інтегруватися у більш високі рівні європейських ланцюгів доданої вартості, бути включеними у міжнародні світові торговельні потоки і бути конкурентними в середовищі, де постійно відбуваються інноваційні трансформації.

Список використаних джерел:

1. Амоша О., Лях О., Солдак М., Череватський Д. Інституційні детермінанти впровадження концепції смарт-спеціалізації: приклад старопромислових регіонів України. *Журнал європейської економіки*. 2018. Т. 17. № 3 (66). С. 310–344.
2. Бжуска Я., Пика Я. Розумна спеціалізація регіону. 2012. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25853/1/65-362-366.pdf> (дата звернення: 19.11.2020).

3. Головатюк В.М. Стратегія наукоємного розвитку: національні особливості в контексті світового тренду. *Наука та наукознавство*. 2020. № 3. URL: <https://sofs.org.ua/sample-page/arhiv/2020-2/3-109/1-3> (дата звернення: 20.11.2020).
4. Захарова О.В., Барбанова І.С. Нормативне підґрунтя активізації інноваційного розвитку регіонів України. *Економіка і організація управління*. 2019. № 1 (33). С. 53–63.
5. Перші кейси кластерів ІАМ – роль якісної аналітики. 2020. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/pershi-kejsy-klasteriv-iam-rol-yakisnoyi-analotyky> (дата звернення: 19.11.2020).
6. Смарт-спеціалізація в Україні – якою має бути цільова модель? 2020. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/smart-speczializacziya-v-ukrayini-yakoyu-maye-buty-czilova-model> (дата звернення: 18.11.2020).
7. Снігова О. Smart-спеціалізація та stupid-реалізація. 2018. URL: https://dt.ua/economics_of_regions/smart-speczializaciya-ta-stupid-realizaciya-276489_.html (дата звернення: 16.11.2020).
8. Assessing EU Smart Specialization Policy in a Comparative Perspective. 2017. URL: <https://www.sciencedirect.com/book/9780128041376/advances-in-the-theory-and-practice-of-smart-specialization> (дата звернення: 19.11.2020).
9. Gulc Aleksandra. Analysis of methodological approach to identify smart specialization on the example of Polish regions. 2015. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815058383> (дата звернення: 19.11.2020).

References:

1. Amosha O., Liakh O., Soldak M., Cherevatskyi D. (2018) Instytutsiini determinanty vprovadzhennia kontseptsii smart-spetsializatsii: pryklad staropromyslovykh rehioniv Ukrainy [Institutional determinants of the implementation of the concept of smart specialization: an example of old industrial regions of Ukraine]. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky*, vol. 17, no. 3 (66), pp. 310–344.
2. Bzhuska Ya., Pyka Ya. (2012) Rozumna spetsializatsiia rehionu [Smart specialization of the region]. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25853/1/65-362-366.pdf> (accessed 19 November 2020).
3. Holovatiuk V.M. (2020) Stratehiia naukoiemnoho rozvytku: natsionalni osoblyvosti v konteksti svitovoho trendu [Science-intensive development strategy: national features in the context of the world trend]. *Nauka ta naukoznavstvo*, no. 3. Available at: <https://sofs.org.ua/sample-page/arhiv/2020-2/3-109/1-3/> (accessed 20 November 2020).
4. Zakharova O.V., Barbanova I.S (2019) Normatyvne pidgruntia aktyvizatsii innovatsiinoho rozvytku rehioniv Ukrainy [Normative basis for intensification of innovative development of regions of Ukraine]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. (33), pp. 53–63.
5. Pershi kejsy klasteriv IAM – rol yakisnoi analotyky [The first cases of IAM clusters - the role of qualitative analytics] (2020). Available at: <https://www.industry4ukraine.net/publications/pershi-kejsy-klasteriv-iam-rol-yakisnoyi-analotyky/> (accessed 19 November 2020).
6. Smart-spetsializatsiia v Ukraini – yakoiu maie buty tsilova model? [Smart specialization in Ukraine – what should be the target model?] (2020). Available at: <https://www.industry4ukraine.net/publications/smart-speczializacziya-v-ukrayini-yakoyu-maye-buty-czilova-model/> (accessed 18 November 2020).
7. Snigova O. (2018) Smart-spetsializatsiia ta stupid-realizatsiia. Available at: https://dt.ua/economics_of_regions/smart-speczializaciya-ta-stupid-realizaciya-276489_.html (accessed 16 November 2020).
8. Assessing EU Smart Specialization Policy in a Comparative Perspective. Available at: <https://www.sciencedirect.com/book/9780128041376/advances-in-the-theory-and-practice-of-smart-specialization> (accessed 19 November 2020).
9. Gulc Aleksandra (2015) Analysis of methodological approach to identify smart specialization on the example of Polish regions. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815058383> (accessed 19 November 2020).

E-mail: larisayaremko.1963@gmail.com

E-mail: sofia.yaremko@gmail.com

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

УДК 330.46

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.27>

Бакурова А.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри системного аналізу та обчислювальної математики,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Діденко А.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
Класичний приватний університет

ІНФОРМАЦІЙНА ПРОЗОРИСТЬ ФІНАНСОВО-РИНКОВОГО СТАНУ
ПРИВАТНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

У статті розглядається питання впливу інформаційної прозорості щодо фінансово-економічного та ринкового становища закладів вищої освіти на поліпшення стану приватної вищої освіти в Україні. Розглянуто динаміку показників ліквідності, платоспроможності, рентабельності, ділової активності, ринкову частку компанії, її місце у відповідній сфері, динаміку росту у порівнянні з конкурентами та сформованих на їх основі показників фінансового та ринкового скорингу за даними окремих приватних закладів вищої освіти Запорізької області, що надані Аналітичною компанією YouControl. Зазначено про необхідність реалізації принципів інформаційної прозорості в частині обов'язкового розкриття фінансових та ринкових позицій закладів освіти з метою мінімізації ризиків взаємодії між зацікавленими сторонами. Запропоновано заходи для підвищення рівня довіри та зацікавленості стейкхолдерів у діяльності приватної вищої освіти в Україні.

Ключові слова: інформаційна прозорість, заклад вищої освіти, ринковий скоринг, фінансовий скоринг, фінансово-ринковий стан.

INFORMATION TRANSPARENCY OF THE FINANCIAL AND MARKET STATE
OF PRIVATE EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Bakurova Anna

National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

Didenko Anastasiia

Classic Private University

Private higher education institutions in Ukraine are an integral part of the higher education system in Ukraine. However, recently the total number of these institutions and, accordingly, higher education seekers in them is gradually decreasing. That is, the current state of private higher education in Ukraine indicates the need for its improvement. The article considers the issue of the impact of information transparency on the financial, economic and market position of higher education institutions on the improvement of private higher education in Ukraine. The aim is to identify competitive advantages based on a comparative analysis of individual private higher education institutions in the Zaporizhzhia region in terms of financial and market scoring. This data was provided by the analytical company «YouControl». The article considers the dynamics of indicators of liquidity, solvency, profitability, business activity and the indicator of financial scoring formed on their basis. The article considers the dynamics of indicators of market share, share on the submarket, the company's place in the sector, in the market, in the submarket and the indicator of market scoring formed on their basis. These indicators are considered according to the data of some private higher education institutions of the Zaporizhzhia region. It is noted about the need to implement the principles of information transparency in terms of mandatory disclosure of financial and market positions of educational institutions. This approach will help minimize the risks of stakeholder interaction. Measures to increase the level of trust and interest of stakeholders in the activities of private higher education in Ukraine are proposed. Among these measures are introduced to increase the responsibility for compliance with the requirements of publication of relevant information by higher educational institutions. Secondly, to place on their sites the key indicators of the financial condition and market position of the higher education institution, this will allow assessing how they correlate with modern rankings.

Keywords: information transparency, university, market scoring, financial scoring, financial and market condition.

Постановка проблеми. Сучасні заклади вищої освіти (ЗВО) – це суб'єкти господарювання, що надають освітні послуги в ринкових умовах, тому приймаючи рішення щодо вибору ЗВО як освітньої чи господарської

платформи доречно враховувати, окрім дотримання освітніх стандартів та вимог Міністерства освіти і науки України, їх фінансово-економічне та ринкове становище. Адаже пролонгація ліцензійних та акредитаційних доку-

ментів не позбавляє ризику банкрутства суб'єкта господарювання, що в умовах трансформації системи вищої освіти в Україні та скорочення обсягу вступників цілком реально. Інформаційна прозорість щодо фінансово-економічного та ринкового становища ЗВО є значним інструментом досягнення цілей суб'єкта в інформаційному середовищі та впливає на ефективність прийняття управлінських рішень, загалом покращує діловий клімат [1; 2]. Приватні заклади вищої освіти в Україні входять до базової структури системи вищої освіти – у 2019/2020 рр. їх кількість становила 18,6% від загальної чисельності ЗВО, проте останнім часом вона поступово зменшується з 176 (у 2010/2011 рр.) до 115 закладів (у 2019/2020 рр.). В приватних закладах навчається 8,5% від загальної чисельності здобувачів вищої освіти [3], тобто сучасний стан приватної вищої освіти в Україні свідчить про необхідність її удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість інформаційної прозорості для ЗВО розглядається в працях багатьох науковців, зокрема Jongbloed B. [4], Гончаренко Ю. [5], Ревенко О. [6], Черевко О. [7] та багато інших. У контексті реформування освіти питання щодо інформаційної прозорості цієї сфери стають актуальними. Про важливість інформаційної прозорості як складової формування іміджу ЗВО, який впливає на вступні кампанії зазначається у роботі [6]. У роботі [8] наголошується на необхідності пошуку нових джерел фінансування в умовах зменшення контингенту студентів та зазначається про важливість трансформації моделі фінансування приватної вищої освіти на основі приватно-державного партнерства. У роботі [4] зазначають про важливість для ЗВО збільшення соціальної, академічної, а також фінансової відповідальності перед здобувачами вищої освіти та суспільством в цілому, а головну мету прозорості вищої освіти вбачають у збільшенні довіри суспільства до цієї сфери та підвищенні якості освіти.

До невирішених раніше частин загальної проблеми відносимо питання про те, як інформаційна прозорість щодо фінансово-економічного та ринкового становища ЗВО зможе посприяти удосконаленню приватної вищої освіти в Україні та покращити її сучасний стан.

Формулювання цілей статті. Метою є виявлення конкурентних переваг на основі порівняльного аналізу окремих приватних ЗВО Запорізької області за показниками фінансового та ринкового скорингів, що надані Аналітичною компанією YouControl.

Виклад основного матеріалу дослідження. Станом на сьогодні, за даними публічних джерел, до ЗВО України висуваються вимоги до оприлюднення даних їх фінансово-економічного стану, проте зазначені вимоги щодо фінансової відкритості виконуються лише частково і не всіма закладами. Це підтверджують дані результатів моніторингу прозорості національних ЗВО та рейтинг інформаційної відкритості сайтів ЗВО України. Зважаючи на складну ситуацію в країні та світі загалом, нові умови господарювання повинні враховувати необхідність оприлюднення даних фінансово-економічного стану ЗВО на їх сайтах з метою реалізації принципу інформаційної прозорості в частині відкритості ключових даних господарської діяльності.

Наразі є можливість скористатися даними Аналітичної компанії YouControl [9] з бізнес розвідки. Компанія розробила авторський підхід до проведення фінансового

та ринкового скорингу з метою здійснення бізнес-розвідки щодо юридичних та фізичних осіб. Такий підхід значно спрощує оцінювання потенційного контрагента та може стати корисним для стейкхолдерів ЗВО.

Фінансовий скоринг передбачає використання 10 індикаторів, що характеризують ліквідність, платоспроможність, рентабельність та ділову активність суб'єктів, які у сукупності визначають фінансову стійкість компанії. Діапазон варіації цього показника знаходиться у межах від 1 до 4, де 1 – це мінімальна фінансова стійкість, а 4 – максимальна фінансова стійкість. Дослідження цього показника у динаміці дає змогу оцінювати вірогідність банкрутства компанії.

Тоді як ринковий скоринг за обраними показниками характеризує ринковий потенціал суб'єкта, значення якого змінюється від 1 до 4.

Розглянемо динаміку показників за даними окремих ЗВО Запорізької області. За даними табл. 1, 2 видно, що ПАТ «ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій» має середній рівень ймовірності настання несприятливих фінансових наслідків, тобто задовільний рівень фінансової стійкості. Нормативи ліквідності протягом досліджуваного періоду не виконуються, проте за показником фінансової автономії – виконуються. Прибутковість у 2019 р. незначна але позитивна. За ринковими даними ЗВО має достатній ринковий потенціал, за умови активного розвитку може увійти до кола лідерів.

Таблиця 1

**Фінансовий скоринг
ПАТ «ПВНЗ «Запорізький інститут економіки
та інформаційних технологій» [9]**

Найменування показника	2015	2016	2017	2018	2019
Індекс фінансового скорингу [1:4]	2,1	2,1	1,9	1,8	2,3
Поточна ліквідність, % (норма 100)	30,2	94	119	106,8	186,9
Абсолютна ліквідність (норма 20),%	10,7	33,9	5,6	5	4,6
Коефіцієнт автономії (норма 50), %	83,9	91,9	90,7	90,3	90,6
Рентабельність активів, %	1,2	0,8	-4,1	-3,2	0,6
Рентабельність обігових коштів, %	25	9,8	-37,3	-30,9	3,9
Чиста маржа, %	4,5	2,7	-14,6	-11,5	1,9
Рентабельність сумарних активів, %	1,5	0,9	-4,2	-3,2	0,6
Оборотність активів	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Оборотність робочого капіталу	-2,1	-4,6	44,7	21,9	6,4
Оборотність дебіторської заборгованості	7,3	8,3	4,9	3,4	2,8

Рівень фінансової стійкості ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу» (табл. 3, 4) також задовільний, за досліджуваний період з достатнього рівня знизився до задовільного. Показники ліквідності надмірні, проте, стрімко знижуються. Показники прибутковості демонструють від'ємне значення. Незважаючи на це, ринкові позиції за останні два роки зросли з добрих на кращі. Цей ЗВО можна вважати лідером сектору ринку.

Таблиця 2

**Ринковий скоринг
ПАТ «ПВНЗ «Запорізький інститут економіки
та інформаційних технологій» [9]**

Найменування показника	2015	2016	2017	2018	2019
Ринковий скоринг [1:4]	2,9	3	2,9	2,9	3,1
Частка у секторі	0,58	0,44	0,34	0,24	0,2
Частка ринку	0,58	0,44	0,34	0,24	0,2
Частка на субринку	3,29	3,37	3,25	2,71	2,29
Місце компанії в секторі	33	37	46	63	68
Місце компанії на ринку	33	37	46	63	68
Місце компанії на субринку	7	9	9	9	9

Таблиця 3

**Фінансовий скоринг
ТОВ «Бердянський університет
менеджменту і бізнесу» [9]**

Найменування показника	2015	2016	2017	2018	2019
Індекс фінансового скорингу [1:4]	2,9	2,3	2,3	2,6	2,4
Поточна ліквідність, % (норма 100)	2 086,0	5 214,3	1 501,0	787,4	282,1
Абсолютна ліквідність (норма 20), %	911,6	2 671,4	441	164,6	88,3
Коефіцієнт автономії (норма 50), %	98,6	99,3	98,1	96,6	93,8
Рентабельність активів, %	1,4	7,2	-17,5	-2,9	-17,3
Рентабельність обігових коштів, %	4,7	19,9	-60,5	-10,7	-99,2
Чиста маржа, %	0,8	4,7	-11,7	-1,8	-8,3
Рентабельність сумарних активів, %	1,7	8,8	-16,5	-1,7	-15,7
Оборотність активів	1,9	0,6	1,4	1,6	1,9
Оборотність робочого капіталу	6,7	4,8	4,4	6,2	10,8
Оборотність дебіторської заборгованості	17,3	12,3	10	10,8	20,2

Таблиця 4

**Ринковий скоринг
ТОВ «Бердянський університет
менеджменту і бізнесу» [9]**

Ринковий скоринг	3	3	2,8	3,2	3,4
Частка у секторі	0,55	0,36	0,24	0,19	0,18
Частка ринку	0,55	0,36	0,24	0,19	0,18
Частка на субринку	3,16	2,75	2,27	2,12	2,02
Місце компанії в секторі	35	46	63	74	77
Місце компанії на ринку	35	46	63	74	77
Місце компанії на субринку	9	11	12	12	10

Фінансовий стан ТОВ «Комп'ютерна академія Шаг Запоріжжя» (табл. 5, 6) покращується протягом досліджуваного періоду, рівень фінансової стійкості підвищився із задовільного до доброго за рахунок зростання показників доходності. Але у 2019 р. приріст прибутку значно знизився. Втім, показники ліквідності також стрімко знизилися та є нижчими за нормативне зна-

чення, також має від'ємне значення коефіцієнт автономії та оборотність робочого капіталу. За даними ринкового скорингу заклад є у лідерах, проте, заклад замалий та вузьконаправлений, щоб мати більш диверсифікований бізнес та претендувати на велику ринкову частку.

Таблиця 5

**Фінансовий скоринг
ТОВ «Комп'ютерна академія шаг Запоріжжя» [9]**

Найменування показника	2017	2018	2019
Індекс фінансового скорингу [1:4]	1,7	2,2	2,6
Поточна ліквідність, % (норма 100)	144,7	104,1	38,2
Абсолютна ліквідність (норма 20), %	2	91,3	1,9
Коефіцієнт автономії (норма 50), %	47,7	14	-23,5
Рентабельність активів, %	157,5	-8	200
Рентабельність обігових коштів, %	-208	-9	423,5
Чиста маржа, %	-67,4	-5	14,4
Рентабельність сумарних активів, %	-157,5	-8	200
Оборотність активів	1,2	2,2	4,6
Оборотність робочого капіталу	2,3	22,2	-47,8
Оборотність дебіторської заборгованості	3,8	28,4	27,7

Таблиця 6

**Ринковий скоринг
ТОВ «Комп'ютерна академія шаг Запоріжжя» [9]**

Найменування показника	2018	2019
Ринковий скоринг	4	4
Частка у секторі	0,07	0,1
Частка ринку	0,07	0,1
Частка на субринку	0,17	0,26
Місце компанії в секторі	296	132
Місце компанії на ринку	296	132
Місце компанії на субринку	156	37

Фінансова стійкість дочірнього підприємства «Запорізький навчально-курсний комбінат» Державного публічного акціонерного товариства «Будівельна компанія «Укрбуд» (табл. 7, 8) зростає протягом досліджуваного періоду. Запас фінансової міцності достатній. Ліквідність та фінансова автономія вище норми, проте, рівень їх показників поступово знижується. Показники прибутковості позитивні, проте нестабільні у часі, але зростають помірно. За даними ринку заклад є у лідерах, ринкові частки зростають та місце у секторі покращується, проте за розмірами активів заклад є невеликим, не може претендувати на диверсифікацію бізнесу і подальше зростання ринкових позицій.

Таблиця 7

**Фінансовий скоринг дочірнє підприємство
«Запорізький навчально-курсний комбінат»
ДПАТ «Будівельна компанія «Укрбуд» [9]**

Найменування показника	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6
Індекс фінансового скорингу [1:4]	3,2	3,2	3,2	3,3	3,4
Поточна ліквідність, % (норма 100)	223,3	219,4	215,7	152,1	163
Абсолютна ліквідність (норма 20), %	177,6	153,2	157	94,8	110,4

Продовження Таблиці 7

1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт автономії (норма 50), %	60,9	62,3	61,6	52,9	53,3
Рентабельність активів, %	13,1	9,7	14	11,7	11,8
Рентабельність обігових коштів, %	15	11,7	16,9	16,3	15,5
Чиста маржа, %	8,5	4,7	5,4	4	3,4
Рентабельність сумарних активів, %	15,9	11,8	17	14,2	14,4
Оборотність активів	1,6	2	2,8	3,2	3,6
Оборотність робочого капіталу	3,5	4,4	6,3	9,3	13,4
Оборотність дебіторської заборгованості	17	24,4	26	25,9	26,6

Таблиця 8

Ринковий скоринг дочірнє підприємство «Запорізький навчально-курсний комбінат» ДПАТ «Будівельна компанія «Укрбуд» [9]

Найменування показника	2015	2016	2017	2018	2019
Ринковий скоринг	3,4	3,8	3,8	3,8	3,8
Частка у секторі	0,11	0,1	0,12	0,12	0,12
Частка ринку	0,11	0,1	0,12	0,12	0,12
Частка на субринку	0,24	0,28	0,35	0,28	0,31
Місце компанії в секторі	172	187	163	139	107
Місце компанії на ринку	172	187	163	139	107
Місце компанії на субринку	77	79	70	52	27

Розглянемо окремо динаміку показників фінансового та ринкового скорингу за даними цих самих приватних ЗВО Запорізької області (табл. 9).

Індекси скорингу використовуються для порівняння конкурентів на ринку України, вони є нечутливими до змін у галузі. За даними таблиці 9 можна стверджувати, що Запорізький навчально-курсний комбінат УкрБуд має найбільш стійкі позиції на ринку (ринковий скоринг) відносно інших протягом 2015–2017 років, але в 2018–2019 роках його випереджає КА «Шаг». Найменш вигідна позиція на ринку серед ЗВО протягом того ж періоду у ЗІЕІТ, окрім 2017 року, коли він випереджає Бердянський університет менеджменту і бізнесу на 0,1.

Список використаних джерел:

1. Kucheroва Н., Didenko А., Kravets О. Modeling information transparency of economic entities under uncertainty. In *2019 7th International Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019)*. Atlantis Press. 2019. URL: <https://www.atlantis-press.com/proceedings/mdsmes-19/125919215>: (дата звернення: 17.12.2020).
2. Kucheroва Н., Didenko А., Kravets О., Honcharenko Y., Uchitel А. Scenario forecasting information transparency of subjects' under uncertainty and development of the knowledge economy. *CEUR Workshop Proceedings*. 2020. Vol. 2713. Pp. 81–106. URL: <https://ceur-ws.org/Vol-2713/> (дата звернення: 07.12.2020).
3. Державна служба статистики. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.12.2020).
4. Jongbloed В., Vossensteyn Н., van Vught F., Westerheijden D.F. Transparency in higher education: the emergence of a new perspective on higher education governance. In *European higher education area: The impact of past and future policies*. 2018. P. 441–454.
5. Гончаренко Ю.В. Дослідження інформаційної прозорості як економічної категорії з метою оптимізації її рівня. *Actual Problems of Economics*. 2019. № 11 (221). С. 34–42.
6. Ревенко О.В., Ревенко Т.В. Прозорість інформації у процедурах внутрішнього забезпечення якості вищої освіти. *Теорія та практика державного управління*. 2019. № 3(66). С. 54–60.
7. Черевко О.В., Радзіховська Ю.М. Вплив інформаційної прозорості ВНЗ на їхню економічну безпеку. *Вчені записки університету КРОК. Серія: Економіка*. 2016. № 44. С. 144–152.

Таблиця 9

Порівняння ЗВО за типом скорингу у 2015–2019 роках

Назва ЗВО	Тип скорингу	2015	2016	2017	2018	2019
ЗІЕІТ	фінансовий	2,1	2,1	1,9	1,8	2,3
	ринковий	2,9	3,0	2,9	2,9	3,1
Бердянський університет менеджменту і бізнесу	фінансовий	2,9	2,3	2,3	2,6	2,4
	ринковий	3,0	3,0	2,8	3,2	3,4
КА «Шаг»	фінансовий			1,7	2,2	2,6
	ринковий				4,0	4,0
Запорізький навчально-курсний комбінат УкрБуд	фінансовий	3,2	3,2	3,2	3,3	3,4
	ринковий	3,4	3,8	3,8	3,8	3,8

За фінансовим скорингом протягом 2015–2017 років стійко лідирує Запорізький навчально-курсний комбінат УкрБуд, що свідчить про його фінансову стійкість. Найнижче значення цього показника має КА «Шаг» у 2017 році, але змінює ситуацію на краще в 2019 році і виходить на друге місце. За цим показником ЗІЕІТ стійко займає найнижче місце протягом всього періоду.

Висновки. Вважаємо, що для сучасних стейкхолдерів закладів освіти вкрай необхідним є реалізація принципів інформаційної прозорості в частині обов'язкового розкриття фінансових та ринкових позицій закладів освіти з метою мінімізації ризиків взаємодії між зацікавленими сторонами. Тому пропонується: підвищити відповідальність за виконання вимог оприлюднення закладами освіти цієї інформації; розмішувати на власних сайтах ключові показники фінансового стану, ринкові позиції, – що дасть змогу оцінити наскільки вони корелюють із сучасними рейтингами, встановити відповідний рівень довіри до їхніх послуг та підвищити рівень зацікавленості стейкхолдерів. У свою чергу це дозволить оцінювати ЗВО щодо можливих інвестицій та потенційної співпраці як з боку великих компаній, так і приватних осіб при виборі закладу освіти для навчання.

8. Прохор І.П. Тенденції в управлінні приватною вищою освітою України в умовах Європейської інтеграції : автореферат дис. ... к.пед.н. ; 13.00.06 – теорія і методика управління освітою. Київ, 2015. С. 23.
9. YouControl. URL: <https://youcontrol.com.ua/> (дата звернення: 27.12.2020).

References:

1. Kucheroва H., Didenko A., Kravets O. (2019) Modeling information transparency of economic entities under uncertainty. In *2019 7th International Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES2019)*. Atlantis Press. Available at: <https://www.atlantis-press.com/proceedings/mdsmes-19/125919215/> (accessed 17 December 2020).
2. Kucheroва H., Didenko A., Kravets O., Honcharenko Y., Uchitel A. (2020) Scenario forecasting information transparency of subjects' under uncertainty and development of the knowledge economy. *CEUR Workshop Proceedings*, vol. 2713, pp. 81–106. Available at: <http://ceur-ws.org/Vol-2713/> (accessed 07 December 2020).
3. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 30 December 2020).
4. Jongbloed B., Vossensteyn H., van Vught F., Westerheijden D.F. (2018) Transparency in higher education: the emergence of a new perspective on higher education governance. In *European higher education area: The impact of past and future policies*, pp. 441–454.
5. Honcharenko Y.V. (2019) Having analyzed the information transparency as an economic category in order to optimize its level [Doslidzhennia informatsiinoi prozorosti yak ekonomichnoi katehorii z metoiu optymizatsii yii rivnia]. *Actual Problems of Economics*, vol. 11 (221), pp. 34–42. (in Ukrainian)
6. Revenko O.V., Revenko T.V. (2019) Prozorist Informatsii U Protsedurakh Vnutrishnoho Zabezpechennia Yakosti Vyshchoi Osvity [Transparency of information in internal quality procedures in higher education]. *Theory and Practice of Public Administration*, vol. 3, no. 66, pp. 54–60. (in Ukrainian)
7. Cherevko O.V., Radzikhovska Yu.M. (2016) Impact of information transparency of HEIs on their economic security [Vplyv informatsiinoi prozorosti VNZ na yikhniu ekonomichnu bezpeku]. *Scientific Notes of «KROK» University. Economic Sciences*, vol. 44, pp. 144–152. (in Ukrainian)
8. Prokhor I. (2015) Tendencies in the management of private higher education in Ukraine in terms of European integration [Tendentsii v upravlinni pryvatnoiu vyshchoiu osvitoiu Ukrainy v umovakh yevropeiskoi intehratsii]. Dissertation for the degree of candidate of pedagogical sciences in specialty 13.00.06 – the theory and methods of management of education. Kyiv, p. 23. (in Ukrainian)
9. YouControl. URL: <https://youcontrol.com.ua/> (accessed 27 December 2020).

E-mail: naya@i.ua

УДК 339.166

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.28>

Кліпкова О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і соціального забезпечення,
Університет банківської справи

Цебенко О.О.

кандидат політичних наук,
асистент кафедри політології та міжнародних відносин,
Національний університет «Львівська політехніка»

МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ В АСПЕКТІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито сутність понять «об'єкт інтелектуальної власності», «нематеріальний актив», «технологія» та «трансфер технологій». Акцентовано увагу на класифікації носіїв результатів інтелектуальної діяльності. Розкрито зміст поняття «міжнародний трансфер технологій», зазначено його місце та значення у процесі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Визначено, що міжнародні організації розглядають міжнародну передачу технологій як виключну необхідність для досягнення орієнтирів стратегій інноваційного розвитку, а в Україні зростання трансферу технологій сповільнено відсутністю джерел фінансування, недосконалістю інноваційної інфраструктури тощо.

Ключові слова: об'єкт інтелектуальної власності, технологія, трансфер технологій, міжнародний трансфер технологій.

INTERNATIONAL TRANSFER OF TECHNOLOGIES IN THE ASPECT OF COMMERCIALIZATION OF OBJECTS OF INTELLECTUAL ACTIVITY

Klipkova Oksana

University of Banking

Tsebenko Oleh

Lviv Polytechnic National University

In the materials of the article the essence of the concepts "object of intellectual property", "intangible asset", "technology" and "technology transfer" is revealed and investigated. Subjects and objects of commercialization of intellectual property objects are studied. Emphasis is placed on the classification of carriers of intellectual performance. The main types of technologies are singled out, in the process of analysis of the category "technology" it is determined that the dual nature of the concept of "technology" is manifested in the fact that accumulated and scattered knowledge can occur in explicit and implicit forms. It is noted that the concept of "technology transfer" with the beginning of the introduction of market relations in national markets has replaced the term "technology introduction". The content of the concept of "international technology transfer" is revealed, its place and significance in the process of commercialization of intellectual property are indicated. It is studied that international organizations consider international technology transfer not as a one-time event, but as a long process, including: selection and acquisition of technology, adaptation and development of acquired technology, development of local opportunities to improve technology taking into account the national economy. It is determined that the impact of international technology transfer on the efficiency of world and national economies is determined by the following factors: technological development of the country, accelerated development of scientific and technical cooperation, separation of knowledge-intensive specialization, globalization of technology market, standardization and unification of products in world markets, increasing competition in the market of high-tech product. It is noted that today in the process of international technology transfer market analysis in terms of technology availability allows you to choose the most optimal technology and the most optimal ways of its transfer. When writing the article, the methods of induction and deduction, analysis and synthesis were used in the study of similarities and differences of the analyzed concepts.

Keywords: intellectual property object, technology, technology transfer, international technology transfer.

Постановка проблеми. Зростання конкурентних переваг у сучасних умовах господарювання стає пріоритетним завданням стратегічного розвитку підприємств. Інтелектуальна власність забезпечує економічне зростання країни, створення робочих місць, сприяє креативному самовираженню індивідів та ідентифікації колективів підприємств, формує потік

прямих інвестицій, в тому числі іноземних, у реалізацію інвестиційно-інноваційних проектів в Україні. Міжнародний трансфер технологій на сьогодні стає одним із важливих джерел формування конкурентоспроможності національної економіки на закордонних ринках. Формування теоретико-методичного підґрунтя для створення знанневої основи здійснення тор-

гівлі об'єктами інтелектуальної власності в цілому та трансферу технології зокрема є актуальним питанням сьогодення.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Теоретичні та методичні засади комерціалізації, економічний інструментарій та засадні підходи до управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання були предметом наукових праць багатьох учених. Значний внесок у розвиток сутності, змісту і параметрів у сфері інноваційного розвитку підприємств зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Антонюк, В. Аньшина, С. Ванько, М. Гончарова, О. Дацій, В. Долга, Т. Захарчин, В. Корсун, С. Косцик, С. Кравченко, В. Кудашов, О. Кузьмін, О. Мних, Е. Монастирний, В. Мухопад, Б. Падучак [7], І. Підкамінний, О. Підпригора, Е. Стародубцев, Б. Райзберг, Г. Федулова, Дж. Хікс, В. Ціпуринда, Д. Черваньова, А. Чухно, Н. Чухрай, В. Хаустов [9], Якубівська Ю. [8], Н. Яремчук, І. Грінько І. [10] та ін.

Постановка завдання. Основними завданнями статті є дослідження напрямів та механізмів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності при реалізації принципів міжнародної торгівлі технологіями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результат інтелектуальної діяльності може бути виражений у формі винаходу, корисної моделі, промислового зразка та інших форм відповідно до виду діяльності. Поняття «об'єкт інтелектуальної власності» є ширшим, аніж поняття «об'єкт промислової власності», оскільки враховує ширший діапазон творчої діяльності індивіда. Охороноздатність об'єкта визначається шляхом проведення експертизи, порядок якої визначається чинним законодавством.

Необхідно розділяти поняття «об'єкти інтелектуальної власності» та «нематеріальні активи». У П(С)БО 8 структура нематеріальних активів передбачає наявність таких складових, як «права користування природними ресурсами, права користування майном, права на комерційні позначення, комерційні найменування, права на об'єкти промислової власності, крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті, авторське право та суміжні з ним права (табл. 1).

Сама інтелектуальна власність визначається як сукупність прав на результати інтелектуальної діяльності, що в початковому вигляді мають нематеріальну форму ідеї, задуму, рішення і у процесі розробки набувають матеріальної форми. Об'єкти інтелектуальної власності є нематеріальними активами підприємства, незважаючи на можливе матеріальне втілення. Можливість внесення об'єктів на баланс підприємства потребує їх ідентифікації, тобто перевірки наявності документів, що засвідчують авторські права. Інтелектуалізація суспільного розвитку, формування основних засад знаневої економіки визначає, що на сьогодні базисом для виникнення інновації стає множина об'єктів інтелектуальної власності [1].

Стрімке розширення інформаційного простору привело до усвідомлення того, що фактором економічного зростання може виступати не будь-яка інформація, а лише та, яка пов'язана з приростом нового знання. Тому фокус уваги дослідників змістився з інформаційних технологій як засобів передавання даних на знання – головний фактор виробництва інтелектуальної продукції [2].

На відміну від інших ресурсів, знання та інформація не характеризуються кінцевістю, вичерпаністю, знищенням та конкурентністю у споживанні. Водночас вільний доступ до інформації зовсім не означає володіння нею. Вирішальним фактором, що лімітує можливість залучення цього ресурсу, є здатність людини скористатися культурним багатством людства..

На рівні світового господарства вказані процеси знаходять прояв у збільшенні розриву в рівнях економічного розвитку між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються.

Як відомо, носіями результатів інтелектуальної діяльності є: персоналії (кадри), документи, машини, обладнання, продукція, що уможливує передання об'єктів інтелектуальної власності через безліч каналів. З юридичної точки зору форми обміну об'єктами інтелектуальної власності поділяють на:

1) об'єкти, правова охорона яких забезпечується на основі відповідних норм внутрішнього законодавства країн і міжнародних угод (це об'єкти промислової влас-

Таблиця 1

Законодавче визначення основних категорій в сфері комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

Нематеріальні активи	Об'єкт інтелектуальної власності	Інновації
<p>Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований.</p> <p>ПсБО 8 «Нематеріальні активи»</p> <p>Нематеріальні активи – право власності на результати інтелектуальної діяльності, у т. ч. промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у т. ч. набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами.</p> <p>Податковий кодекс України</p>	<p>Право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений цим Кодексом та іншим законом.</p> <p>До об'єктів права інтелектуальної власності, зокрема, належать: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці.</p> <p>Цивільний кодекс. Книга 4. Право інтелектуальної власності.</p>	<p>Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.</p> <p>Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07. 2002 р.</p>

ності, що мають правову охорону: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, науково-технічні відомості, що захищаються нормами патентного й авторського права);

2) науково-технічні досягнення, що не мають охорони патентом чи свідоцтвом – ноу-хау (єдиний документ, що визначає зміст ноу-хау – договір між продавцем і покупцем) [3].

Основними суб'єктами комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності можемо вважати творців ідей та самих об'єктів права інтелектуальної власності, користувачів, замовників та державні органи влади, що регулюють інноваційний процес на державному та місцевому рівнях (табл. 2).

Таблиця 2

Об'єкти та суб'єкти комерціалізації інтелектуальної власності

Об'єкти	Суб'єкти
<ul style="list-style-type: none"> Результати Ресурси Процеси 	<ul style="list-style-type: none"> Творці об'єктів інтелектуальної власності (науково-дослідні установи, інноваційні підприємства, підприємства, що займаються інноваційною діяльністю) Державні органи управління інноваційною діяльністю, що приймають на себе функції визначення якості об'єктів комерціалізації Замовники, що використовуватимуть у своїй діяльності об'єкти інтелектуальної власності Інвестиційні та венчурні фонди, інвестиційні компанії Конкуренти в галузі створення та виведення на ринок нових об'єктів інтелектуальної власності Користувачі інтелектуальною продукцією[1].

В свою чергу поняття «технологія» (від грец. *techne* – майстерність, техніка та *logos* – наука) – це комплекс наукових та технічних знань про прийоми і методи виробництва, його організацію та управління, тобто наукові способи досягнення практичних цілей [4].

Як уже згадувалося, існують також і інші тлумачення поняття «технології». Згідно з трактуванням ООН технологія визначається як така, що втілена у машинах, спорудах, обладнанні, високотехнологічній продукції та цілісними виробничими системами (*embodied technology*), або ж яка охоплює методи, техніку виготовлення товарів та надання послуг (*dissembled technology*) [5].

Згідно зі Законом України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», технологія – це результат науково-технічної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг [6].

Питання щодо міжнародного технологічного обміну матеріальними видами технологій відноситься до міжнародної торгівлі промисловими товарами.

Нерідко трактування трансферу технологій відбувається як купівля-продаж результатів НДДКР, пов'язаних переважно з виробничою технологією та/або технологічно містких товарів. Англійський термін «трансфер», якщо керуватися його дослівним перекладом, визначається як «...перенесення, переміщення, передача» [8]. Поняття «трансфер технологій» з початком запровадження ринкових відносин на національних ринках замінило термін «впровадження технологій». Однак це заміщення не лише понятійного апарату, але й трансформація змісту цього терміну.

Міжнародний трансфер технологій – це міждержавне переміщення на комерційній або некомерційній основі матеріальних прав на об'єкти промислової власності, що проявляється в процесі патентування, ліцензування, франчайзингу [9].

Міжнародні організації розглядають міжнародну передачу технології не як разовий захід, а як тривалий процес, що містить відбір і придбання технології, адаптацію і освоєння придбаної технології, розвиток місцевих можливостей удосконалення технології з урахуванням особливостей національної економіки.

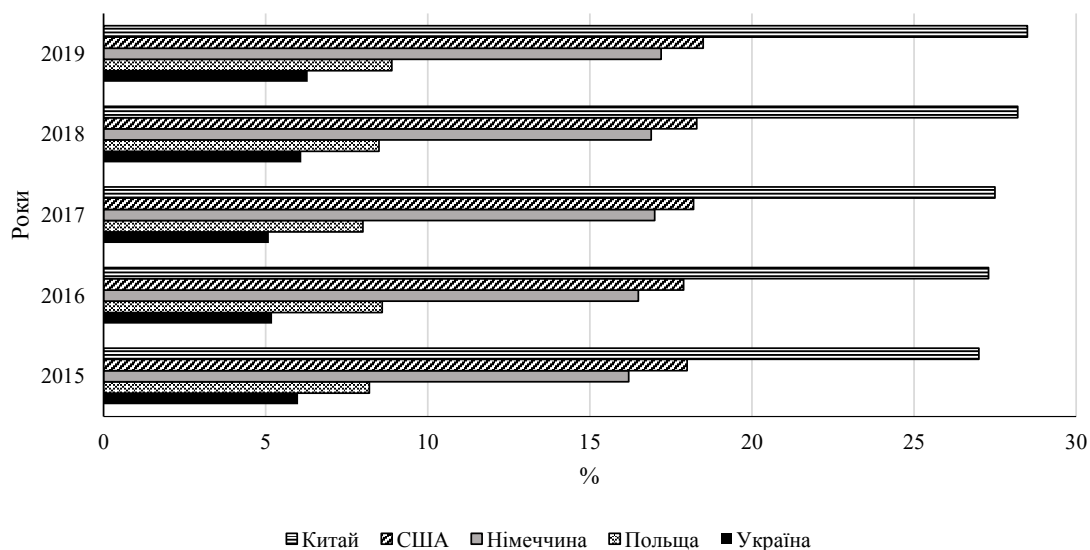


Рис. 1 Частка технологій у експорті розвинутих країн світу та України

Джерело: сформовано автором на основі [10]

Трансфер технологій забезпечує формування для країни довгострокових конкурентних переваг, визначає пріоритети реалізації Стратегії інноваційного розвитку, зумовлює розвиток та зростання наукомістких галузей народного господарства.

В Україні розвиток міжнародного трансферу спричинений інституційними, інфраструктурними та фінансовими проблемами, особливо проблемну ситуацію можна прослідкувати у порівнянні із збутом технологій інших країн (рис. 1).

В процесі міжнародного трансферу технологій аналіз ринку з точки зору доступності технологій дозволяє вибрати найбільш оптимальну технологію та найбільш оптимальні шляхи її передачі.

Тому сьогодні для України постає завдання вироблення єдиної стратегії участі в єдиному технологічному просторі, яке допоможе підвищити конкурентоспроможність на світовій арені.

Висновок. Ефективним міжнародний трансфер технологій буде лише у випадку якісного розвитку націо-

нальної інноваційної системи, що охоплює всю систему соціально-економічних відносин, а не лише інноваційну інфраструктуру. Зазначені умови забезпечать використання всього потенціалу технологій за всіма групами високотехнологічного продукту. Перспективою досліджень є формування сучасної інтегральної моделі трансферу технологій на основі використання міжнародного досвіду та особливостей національної інноваційної системи економіки із врахуванням багатфакторної моделі ризиків та ефектів від використання технологічного продукту на вітчизняних та зарубіжних ринках. Створення дієвої політики інноваційного розвитку із використанням інноваційного та державно-приватного партнерства, налагодження співпраці із міжнародними організаціями, орієнтація на високотехнологічний експорт забезпечить виконання Стратегії національного розвитку України та зумовить формування дієвих пріоритетів міжнародного трансферу технологій та експорту об'єктів інтелектуальної власності із збереженням авторського та суміжного права.

Список використаних джерел:

1. Куцик В.І., Кліпкова О.І. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності креативних індустрій інноваційних систем розвитку : монограф. Львів : Вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2017. 268 с.
2. Економіка інтелектуальної власності Економіка інтелектуальної власності : науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. Харків : Право, 2015. 120 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. Москва : Прогресс, 1984. 368 с.
4. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку URL: <http://unctad.org> (дата звернення: 30.12.2020).
5. Exchanging Value – Negotiating Technology Licensing Agreements – A Training Manual. WIPO URL: http://www.wipo.int/sme/en/documents/guides/technology_licensing.html (дата звернення: 29.12.2020).
6. Теребова С.В. Трансфер технологій как элемент инновационного развития экономики. *Проблемы развития территории*. 2010. № 4. С. 31–36. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15119827>.
7. Падучак Б.М. Технологія як об'єкт цивільно-правових відносин. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2009. № 5 (49). С. 54–59.
8. Якубівська Ю. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності в контексті міжнародного трансферу технологій. *Економічний простір*. Дніпропетровськ : ПДАБА, 2011. № 50. С. 296–304.
9. Хаустов В.К. Трансфер технологій в інноваційних процесах України та Білорусі. *Економіка і прогнозування*. 2018. № 2. С. 24–34.
10. Яремчук Н.Т., Грінько І.М. Аналіз зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 6(3). С. 171–174.

References:

1. Kutsyk V.I., Klipkova O.I. (2017) Komertsializatsiia ob'ektiv intelektualnoi vlasnosti kreatyvnykh industrii innovatsiinykh system rozvytku: monohr. [Commercialization of intellectual property of creative industries of innovative development systems: monograph]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. 268 p. (in Ukrainian)
2. Shevchenko L.S., Hrytsenko O.A., Kaminska T.M. (2015) Ekonomika intelektualnoi vlasnosti Ekonomika intelektualnoi vlasnosti: naukovo-metodychni materialy dlia pidhotovky doktorantiv, aspirantiv i mahistriv za napriamom «Intelektualna vlasnist» [Economics of intellectual property Economics of intellectual property: scientific and methodological materials for the preparation of doctoral students, graduate students and masters in the field of "Intellectual Property"]. Kharkiv: Pravo, 120 p. (in Ukrainian)
3. Veblen T. (1984) Teoryia prazdnogo klassa [leisure class theory] Moskva: Prohress, 368 p. (in Russiaan)
4. Ofitsiyniy sait Konferentsii OON z torhivli ta rozvytku. URL: <http://unctad.org> (data zvernennia: 30.12.2020)
5. Exchanging Value – Negotiating Technology Licensing Agreements – A Training Manual. WIPO. Available at: http://www.wipo.int/sme/en/documents/guides/technology_licensing.html (accessed 29 December 2020).
6. Terebova S.V. (2010) Transfer tekhnolohyi kak element ynnovatsyonnoho razvytyia ekonomyky. *Problemy razvytyia terrytoryy*, no. 4, pp. 31–36. Available at: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15119827> (in Russian)
7. Paduchak B.M. (2009) Tekhnolohiia yak ob'ekt tsyvilno-pravovykh vidnosyn [Technology as an object of civil law relations]. *Teoriia i praktyka intelektualnoi vlasnosti*, no. 5 (49), pp. 54–59. (in Ukrainian)
8. Yakubivska Yu. (2011) Komertsializatsiia ob'ektiv intelektualnoi vlasnosti v konteksti mizhnarodnoho transferu tekhnolohii [Commercialization of intellectual property in the context of international technology transfer]. *Ekonomichnyi prostir*: Dnipropetrovsk: PDABA, no. 50, pp. 296–304. (in Ukrainian)

9. Khaustov V.K. (2018) Transfer tekhnologii v innovatsiinykh protsesakh Ukrainy ta Bilorusi [Technology transfer in innovation processes in Ukraine and Belarus]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2, pp. 24–34. (in Ukrainian)

10. Iaremchuk N.T., Hrinko I.M. (2016) Analiz zovnishnoi torhivli vysokotekhnolohichnymy tovaramy Ukrainy [Analysis of foreign trade in high-tech goods of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, vyp. 6(3), pp. 171–174. (in Ukrainian)

E-mail: zawksana@gmail.com

УДК 657.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.29>

Фесун І.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницький національний університет

ЕВОЛЮЦІЯ КРИТЕРІЇВ ВИЗНАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

У статті розкрито сутність визнання (кваліфікації) як однієї з базових процедур організації обліку різноманітних об'єктів у бюджетному секторі. Розмежовано процедури первинного та звітного (повторного тестування об'єкта на відповідність встановленим критеріям) визнання з урахуванням моменту кваліфікації об'єктів обліку та його цільового призначення. На фоні значимості необоротних активів для національної економіки та державного сектору, зокрема, досліджено критерії їх визнання відповідно до нормативних приписів та облікових практик, які склалися в Україні та країнах Заходу. Виконано критичний аналіз набору умов визнання необоротних активів, опосередковано встановлений Інструкцією з обліку необоротних активів бюджетних установ, що діяла в бюджетному секторі понад 10 років. Уточнено і доповнено сукупність критеріїв кваліфікації необоротних активів, закріпленій НП(С)БОДС, що введені у дію з 2013 р., з урахуванням перегляду концепції звітнього визнання за МСФЗ у 2018 р.

Ключові слова: визнання, економічні вигоди, корисність інформації, необоротні активи, оцінка, строк корисного використання

EVOLUTION OF CRITERIA FOR RECOGNITION OF NON-CURRENT ASSETS OF BUDGETARY INSTITUTIONS

Fesun Iryna

Khmelnytskyi National University

The article reveals the essence of recognition as one of the basic procedures for the organization of accounting for each object in the public sector. The procedures of initial and reporting recognition are distinguished taking into account the moment of qualification of the objects of accounting and its purpose. The initial recognition of non-current assets is defined as their identification and assignment of a monetary value at the date of receipt on the basis of supporting documents. Reporting recognition is defined as re-testing of non-current assets described in certain items in the financial statements for compliance with the established criteria at the date of preparation of the financial statements. An analysis of the structure of total assets was performed, the results of which proved the importance of non-current assets for the public sector and the national economy as a whole (the share of non-current assets reaches 50%) and the relevance of the study. The author of the article summarizes the criteria for recognizing non-current assets of budgetary institutions in accordance with regulations and accounting practices that have developed in Ukraine and Western countries. A critical analysis of the set of conditions for recognition of non-current assets, indirectly established by the Instruction on accounting for non-current assets of budgetary institutions, which operated in the budget sector until 2013: materiality (intangibility) of objects; repeated use in the activities of the institution; expected useful life of more than one year. Given the lack of accounting category «non-current assets» in the current national standards for the public sector, the author identified a relevant set of qualitative and quantitative criteria for their recognition (based on the norms of specialized standards in terms of species diversity of analyzed assets). The article substantiates the conclusion on the use as a basis for recognition of non-current assets of budgetary institutions of professional judgment, which takes into account the characteristics of the object of recognition and the usefulness of information for decision-making.

Keywords: recognition, economic benefits, usefulness of information, non-current assets, valuation, useful life.

Постановка проблеми. Господарська діяльність будь-якого економічного суб'єкта неможлива без необоротних активів, які складають її матеріальну основу. Звісно, передусім це стосується виробничих підприємств, де в загальній структурі активів частка необоротних може досягати двох третин, проте й бюджетні установи не є винятком. Для них необоротні активи також є основною складовою майна, якою вони наділяються у встановленому законодавством порядку та котра становить передумову досягнення конкретних соціально-економічних цілей, на забезпечення яких працює державний сектор економіки. Як наслідок, достовірний облік даного виду активів має надзвичайне значення для забезпечення ефективного управління суб'єктами державного сектору.

Інший аспект досліджуваної проблематики пов'язаний із стрімкою глобалізацією та відкритим доступом до міжнародних ресурсних ринків. Ці процеси є рушійною силою уніфікації вимог до бухгалтерського обліку та фінансової звітності економічних суб'єктів, які провадять свою діяльність у різних секторах економіки або й навіть у різних країнах. Йдеться про стирання меж між традиційним бюджетним та комерційним обліком у зв'язку з орієнтацією національної облікової системи на міжнародні стандарти, що суттєвим чином вплинуло на концепцію обліку необоротних активів бюджетних установ та посилює актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Частково догичними до проблематики обліку необоротних активів у контексті визначення стратегічних векторів бухгалтерського обліку є наукові праці Л.Л. Беззубець, В.С. Лєня, Л.Г. Ловінської, А.І. Фаріон, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, Т.Г. Степової, Н.М. Хорунжак, Г.В. Янчук. Більш конкретні результати містять останні роботи Л. Коритник і О. Клименко у частині рекомендацій з удосконалення методології та нормативно-правової бази обліку необоротних активів [4]; О.П. Майброди та І.М. Козак щодо специфіки визнання та класифікації активів бюджетних установ загалом [5]; С.М. Кафки в площині надходження та первісної оцінки необоротних активів [2]. При цьому залишається чимало дискусійних та неврегульованих питань, які потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Насамперед, йдеться про процедуру та критерії визнання необоротних активів, як точку відліку для цілого комплексу облікових процедур суб'єкта господарювання. Зазначене передбачає, по-перше, уточнення процедури визнання в контексті НП(С)БОДС та міжнародних стандартів; по-друге, конкретизацію критеріїв (або умов) визнання необоротних активів в державному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серйозною перешкодою для вирішення поставленого завдання є нормативна неврегульованість самої дефініції «визнання об'єкта бухгалтерського обліку». Хоча посилання на Концептуальну основу фінансової звітності свідчить, що визнання, по суті, «це процес фіксації для включення до звіту про фінансовий стан чи звіту (звітів) про фінансові результати статті, яка відповідає визначенню одного з елементів фінансової звітності» [3, с. 38]. Власне визнання передбачає словесний опис статті (самостійно або в поєднанні з іншими статтями) та присвоєння їй грошової суми (так званої, балансової вартості).

Наведений підхід цілком логічно вписується в основу підготовки звітності суб'єкта державного сектору, проте аналіз господарських фактів свідчить, що проблематика визнання є значно глибшою і об'єктивно залежить від моменту його виконання. При цьому щонайменше йдеться про розмежування процедури первісного (первинного) та звітного визнання.

На наш погляд, об'єктивність первинного визнання необоротних активів не викликає сумнівів і проводиться за фактом господарської операції, пов'язаної з їх надходженням в установу. При цьому з урахуванням вимоги «минулої події» передумовою первинного визнання має бути операція, яка вже відбулася. Виходячи із офіційно задекларованого переходу бюджетного обліку на принцип нарахування, приходимо до висновку, що процедура первісного визнання необоротних активів пов'язана з їх ідентифікацією як таких та присвоєнням грошової оцінки на дату їх отримання на підставі супровідних документів (визнання безвідносно набуття права власності). Це призводить до того, що в обліку економічного суб'єкта можуть бути відображені необоротні активи, які йому не належать, усувається цей недолік лише на дату складання звітності – повторним аналізом на відповідність критеріям визнання, що носить назву звітного визнання. Його мета – запобігти викривленню звітних даних, що досягається внаслідок суцільної інвентаризації. Викладене відповідає концепції визнання за принципом економічної належності, якому підпорядковується юридична процедура переходу права власності, що становить основу континентальної облікової практики. Тобто сутність «визнання необоротних активів» відповідає процесу віднесення того чи іншого аналізованого об'єкта до облікової категорії необоротних активів. При цьому визнання об'єктів необоротними активами передбачає відбір належного інформаційного забезпечення, а також вирішення істотних організаційно-методологічних питань бухгалтерського обліку з урахуванням відповідної кваліфікації.

Відразу зазначимо, що нині національні стандарти для державного сектору не оперують обліковою категорією «необоротні активи», незважаючи на її активне використання в ході економічного та фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання (натомість використовується розмежування активів бюджетних установ за фінансовою ознакою). Крім того, облікова категорія «необоротні активи» закладена в основу розрахунку ряду індикаторів економічної активності та стану національного господарства, що забезпечується системою національного рахівництва та статистики. Так, за її оцінками, необоротні активи є складовою сукупних активів суб'єкта господарювання і їх частка для української економіки складає близько 50%, а балансова оцінка у вартісному вимірнику станом на 31 грудня 2019 року – майже 3,25 трильйона гривень [7].

Історично так склалося, що до моменту впровадження НП(С)БОДС в облікову систему державного сектору чіткого визначення критеріїв визнання різних об'єктів обліку в бюджетних установах просто не існувало. Тому доводилося орієнтуватися на загальні правила та принципи, урегульовані інструкціями Державного казначейської служби України. Виходячи з норм Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ від 17.07.2000 № 64

(втратила чинність на підставі Наказу Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. № 611 у зв'язку із введенням в дію перших НП(С)БОДС), критеріями визнання основних засобів, як центральної групи необоротних активів бюджетних установ, вважалися: по-перше, матеріальність; по-друге, багаторазове і безперервне використання в процесі виконання основних функцій, надання послуг; по-третє, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) становить більше одного року; по-четверте, вартість без податку на додану вартість та інших платежів понад 1000 гривень за одиницю (комплект). Натомість при визнанні нематеріальних активів використовувалися такі основні критерії: по-перше, відсутність фізичної та/або матеріальної форми; по-друге, незалежність від вартості (при відповідній кваліфікації); по-третє, використання установою в процесі виконання основних функцій більше одного року. Додатковими умовами визнання вважалися необхідність засвідчення правовстановлюючими документами (патентом, ліцензією тощо) та наявність в установі прав на володіння чи розпорядження об'єктом нематеріальних активів (з неодмінним відчуження їх (прав) від колишніх власників). Розглянемо їх більш детально.

Так, критерій матеріальності потребує уточнення, оскільки відповідно до цивільного законодавства до матеріальних об'єктів належать будь-які речі, а також роботи і послуги. При цьому роботи, на відміну від послуг, мають матеріальний результат (наприклад, за договором підряду підрядник зобов'язується створити певну річ). А от у результаті надання послуги виникає нематеріальний результат, необхідний замовнику (наприклад, за договором перевезення перевізник зобов'язується перевезти вантаж і передати його замовнику).

Нам видається більш виправданим закласти розуміння сутності даного терміну в концептуальну основу НП(С)БОДС. Адже ведучи мову, наприклад, про нематеріальні активи, у якості базового критерію використовується нематеріальність, що також не має належного визначення. Припускаємо, що в даному випадку йдеться про відсутність матеріальної форми (фізичної субстанції) або матеріальний актив є лише засобом втілення нематеріального активу, причому матеріальний носій об'єктивно має вартість у багато разів нижчу порівняно із вартістю самого права, вираженого нематеріальним активом.

Якщо розглядати строк корисного використання (експлуатації) як очікуваний період часу, протягом якого об'єкти необоротних активів будуть використовуватися установою або з їх використанням будуть виконуватися основні функції та завдання бюджетних установ, то варто уточнити, що він визначається, насамперед, технічною чи техніко-технологічною документацією. При цьому до 2015 року в бюджетних установах строк корисної (очікуваної) експлуатації необоротних активів встановлювався міністерством за відомчою підпорядкованістю або (якщо такі нормативні документи були відсутніми) установою самостійно в момент придбання активу. Більше того, незалежно від умов та особливостей, інтенсивності використання таких об'єктів в господарській діяльності різних установ у межах одного головного розпорядника бюджетних коштів на однотипні об'єкти

необоротних активів встановлювався єдиний строк їх корисної експлуатації.

Щодо основних засобів, то використовувалися імперативні норми, відповідно до яких відмінною рисою основних засобів є не їх довговічність з точки зору фізичної суті, а можливість багаторазово або безперервно використовувати протягом тривалого періоду часу. Відтак, незалежно від вартісного критерію основними засобами визнавалися: сільськогосподарські машини та знаряддя; будівельний механізований інструмент; робочі та продуктивні тварини; усі види засобів пересування людей і вантажів; документація з типового проектування тощо.

Одночасно декларувалися загальні підходи до визначення строку експлуатації необоротних активів, які мігрували в НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» та НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи», а саме необхідність урахування:

а) очікуваного використання об'єктів установою з урахуванням потужності або продуктивності;

б) передбачуваного фізичного та морального зносу, тобто врахування таких факторів як змінність роботи організації, програми ремонтів та технічного обслуговування при використанні та призупиненні використання об'єкта необоротних активів;

в) правових або інших обмежень щодо строків використання необоротних активів та інших факторів (приміром, закінчення строку пов'язаних із ними орендних угод).

Вочевидь, наведений перелік не є вичерпним, адже установа може володіти й іншою інформацією чи мати відповідний досвід роботи із конкретним об'єктом, що обумовлюватиме реалізацію відповідної політики управління активами (наприклад, пов'язаної із передчасним вибуттям необоротних активів після певного часу експлуатації чи перенесення визначеної наперед частини вартості об'єкта на новостворений продукт). Усе це вказує на цілком імовірну нетотожність строків корисної та економічної експлуатації необоротних активів. Відтак, оцінка строку корисного використання необоротних активів у кожному конкретному випадку повинна опиратися на професійне судження, яке ґрунтується на досвіді використання подібних активів. Саме така вимога закладається МСБОДС, проте жодним чином не узгоджується із використанням рекомендованих Міністерством фінансів України строків корисного використання об'єктів необоротних активів бюджетних установ [6] або ж строків, передбачених Податковим кодексом України.

У складі критеріїв визнання необоротних активів суб'єктів державного сектору, на нашу думку, сьогодні не виправдано недооціненою є умова визначення способів (напрямок) використання. Так, актуальні означення як активів загалом, так і нематеріальних активів, не кажучи про фінансові необоротні активи, не пов'язують їх визнання із використанням в діяльності бюджетних установ (виняток становлять лише основні засоби). З одного боку, усі необоротні активи, контрольовані у результаті минулих подій, повинні в загальному порядку тестуватися на відповідність комплексу критеріїв їх визнання та відображатися в обліку й звітності бюджетних установ. З іншого боку, контроль суб'єкта державного сектора над активами, які не використовуються у його діяльності (у тому числі

шляхом здавання в оренду інших особам), об'єктивно суперечить їхньому визнанню у складі необоротних активів, оскільки спотворює інформацію про обсяг ресурсів організації та ускладнює прийняття ефективних управлінських рішень. На наше переконання, аналізований критерій розвивається у концепції економічних вигод.

Сучасні критерії визнання основних засобів практично дублюють викладений вище перелік, проте містять принципову вимогу про потенційні економічні вигоди або потенціал корисності, втілений в об'єктах необоротних активів. Іншими словами, для визнання тих чи інших об'єктів у складі активів вони повинні бути здатними забезпечити суб'єктові державного сектора можливість їх використання для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб установи. При цьому обов'язково повинні володіти потенціалом генерування (прямо або непрямо) надходжень грошових коштів та їх еквівалентів. Таке розуміння економічних вигод закладене Законом про бухгалтерський облік. Причому здебільшого необоротні активи бюджетних установ забезпечують систематичне надходження економічних вигод внаслідок поступового рівномірного перенесення вартості на продукт діяльності установи протягом терміну їх корисного використання. Тому зробимо важливе припущення: саме систематичне і довготривале забезпечення економічних вигод є передумовою кваліфікації об'єктів як необоротних активів, натомість прийняття рішення про забезпечення одномоментного надходження усього комплексу економічних вигод, втілених в об'єктах необоротних активів (наприклад, внаслідок відчуження через продаж), потребує перекваліфікації таких об'єктів на оборотні активи. Вона здійснюється у порядку, визначеному національними стандартами. Щоправда, спеціалізований стандарт для державного сектора досі не розроблений, а дані питання частково урегульовані Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 29.12.2015 р. № 1219.

Таким чином, ми підтримуємо науковців, які обґрунтовують виділення в якості одного з базових критеріїв визнання необоротних активів ще й «непризначення для продажу» [2]. Переважна більшість облікових та фінансових практик вимагає однозначного розмежування торговельних (спекулятивних) та неторговельних операцій, а отже, й активів, які з ними пов'язані. Якщо актив використовується в торговельних операціях (як об'єкт такої діяльності) і призначений для продажу протягом операційного циклу або наступних 12 місяців після звітної дати він не може визнаватися як довгостроковий необоротний актив.

Для нематеріальних активів виділяють два додаткових критерії: немонетарність та можливість ідентифікації. Якщо в першому випадку йдеться про неналежність до групи монетарних активів (як здатні генерувати грошові потоки), то в другому – про можливість виділення чи відокремлення від інших активів економічного суб'єкта. Посилаючись на положення МСБОДС 31 «Нематеріальні активи», актив вважають ідентифікованим, якщо він:

– може бути відокремлений, тобто його можна відокремити від суб'єкта державного сектора і продати, передати, здати в оренду або обміняти, незалежно від намір суб'єкта державного сектора;

– або ж виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав безвідносно до можливості відокремлення від суб'єкта державного сектора або ж від інших прав та зобов'язань.

Зосередимо увагу на критерієві достовірної оцінки необоротних активів. Виходячи з облікової практики, її в загальному сенсі слід трактувати як спосіб вираження об'єктів бухгалтерського обліку в грошовому вимірі. Точність оцінки об'єктів безпосередньо впливає на достовірність і об'єктивність усієї облікової системи господарюючого суб'єкта. Повною мірою це відноситься і до оцінки необоротних активів, оскільки їх сумарна вартість в загальній структурі активів, як правило, досить велика.

Так, відповідно до НП(С)БОДС об'єкти необоротних активів, представлених основними засобами та нематеріальними активами, при первісному визнанні оцінюються за первісною вартістю. Вона визначається залежно від способу надходження об'єктів в установу, зокрема:

– як історична собівартість (або вартість придбання) – для випадків придбання необоротних активів за плату;

– як собівартість виробництва (виготовлення) – для випадків самостійного виготовлення (створення) об'єктів установою, у тому числі підрядним і господарським способом;

– на рівні справедливої вартості – у разі отримання без оплати від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектора), – або первісної (переоціненої) вартості – при безоплатному надходженні від інших суб'єктів державного сектора;

– як балансова (залишкова) вартість переданих об'єктів – для випадків отримання необоротних активів в результаті обміну на інші активи установи.

При цьому найбільш затребуваною в практичній площині є оцінка за собівартістю придбання. Вона традиційно використовується для оцінки основних засобів і нематеріальних активів при прийнятті їх до обліку, а також є базовою для оцінки фінансових інвестицій суб'єктів державного сектора. Довгострокова дебіторська заборгованість у складі необоротних активів установи натомість оцінюється на основі специфічної номінальної вартості, під якою розуміють суму, яку боржник заборгував кредитору на будь-який момент часу. Ця вартість зазвичай визначається умовами контракту і відображає вартість вимог (зобов'язання) при їх виникненні і будь-які подальші економічні потоки. На відміну, від комерційного сектора, бюджетні установи не мають права проводити дисконтування оцінок дебіторської заборгованості, а тому вона до погашення обліковується за номінальною вартістю. Натомість у міжнародних стандартах для оцінки такої заборгованості рекомендується використання теперішньої вартості (вартість майбутнього надходження грошових коштів, які, як передбачається, будуть генеруватися даними активом при нормальних умовах господарювання).

На наш погляд, більш об'єктивною основою оцінки необоротних активів та майбутніх економічних вигід є справедлива вартість, яка, проте, в бюджетних установах має вкрай обмежене застосування (наприклад, використовується для оцінки безоплатно отриманих активів від несуб'єктів державного сектора) Більше

того, її використання суттєво обмежене у зв'язку із відсутністю методичного механізму формування, недоступністю інформації щодо вартості певних видів активів на активному ринку, браком досвіду практикуючих бухгалтерів-бюджетників.

Щодо критерію достовірної оцінки необоротних активів бюджетних установ, то варто нагадати про існування так званих методичних орієнтирів. Якщо у старій редакції Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів за такий орієнтир для основних засобів використовувалася 1000 грн (без податку на додану вартість), то протягом 2015–2016 рр. – 2500 грн (а для сценічно-постановочних засобів 5000 грн), 2016 – 2020 рр. – уже 6000 грн незалежно від речового складу основних засобів. Починаючи з 2021 року офіційні НП(С)БОДС не містять вартісного обмеження для віднесення предметів до складу основних засобів установи, проте воно таки існує на практиці і становить 20000 грн відповідно до Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору від 23.01.2015 р. № 11. Тобто бюджетні установи добровільно-примусово повинні закріпити вартісний критерій розмежування необоротних активів за речовим складом у власних облікових політиках.

Звернемо увагу, що встановлення кількісних критеріїв визнання не є звичайною практикою для міжнародних стандартів, оскільки вони передбачають якісні характеристики, залишаючи поле для суб'єктивних оцінок на основі професійного судження. Саме таким чином забезпечується найбільш об'єктивна кваліфікація необоротних активів, що базується на принципах суттєвості. При цьому об'єкти, які формально відповідають критеріям визнання основних засобів і при цьому мають мізерну (несуттєву) вартість не повинні включатися до їхнього складу та, цілком можливо, необоротних активів суб'єкта державного сектора загалом. Такими об'єктами зазвичай бувають допоміжне обладнання і запасні агрегати, які більш виправдано кваліфікувати як запаси та списувати на витрати установи при споживанні (за умови, що вони не призначені для систематичного використання протягом кількох фінансових років). Безумовно, встановлення вартісних меж для можливої капіталізації витрат або їх віднесення на фактичні видатки установи у звітному періоді повинне закріплюватися обліковою політикою з урахуванням принципу суттєвості.

Насамкінець, відзначимо вплив перегляду концепції звітного визнання за МСФЗ у 2018 році. Донедавна базис визнання активів як об'єктів обліку у фінансовій звітності суб'єкта господарювання складала два «стовпи»:

1) економічна вигода, пов'язана з об'єктом, яка з високою імовірністю буде отримана організацією;

2) надійна оцінка.

Як свідчить аналіз, в Україні наведені критерії досі є фундаментальними та невідворотними при кваліфікації необоротних активів. Натомість оновлена концепція звітного визнання активів за МСФЗ заснована на якісній характеристиці корисності інформації та опирається на критерії:

1) доцільності інформації про активи;

2) правдивого подання активів у фінансових звітах.

Лейтмотивом такого підходу є застосування при визнанні об'єктів професійного судження, на чому нами наголошувалося вище, а також аналіз витрат, необхідних для отримання такої інформації (вони не повинні перевищувати очікуваних вигод). Тобто визнання залежить від конкретної статті, а також від фактів та обставин [3, с. 41]. Іншими словами, чинна концепція визнання за МСФЗ встановлює лише орієнтири прийняття рішень про визнання. При цьому «від зворотного» деталізовані умови недоречності визнання, наприклад в умовах невизначеності або низької ймовірності майбутніх потоків економічних вигод, що робить інформацію недоречною або (в окремих випадках) й неправдивою [1].

Висновки. Таким чином, в сучасних умовах господарювання в обліковій політиці суб'єктів державного сектору варто розрізняти поточне та звітне визнання необоротних активів. Вони базуються на спільних критеріях, проте мають різне цільове призначення та момент виконання. Безумовно передумовою достовірної кваліфікації необоротних активів є професійне судження, що враховує характеристики об'єкта визнання та корисність інформації для прийняття рішень.

Станом на поточний момент у вітчизняній бюджетній сфері при визнанні об'єктів необоротних активів орієнтуються на різні критерії, у тому числі:

– якісні (перебування під контролем установи внаслідок минулих подій (економічна належність); довготривале використання в діяльності у установи, крім утримання для продажу; потенціал економічних вигод або корисності, що можуть бути отримані установою в майбутньому; надійна вартісна оцінка); та

– кількісні (рекомендаційні та (або) імперативні вартісні пороги).

Пріоритетним напрямком подальших досліджень, на нашу думку, зараз виступає впровадження в облікову політику суб'єктів державного сектору новітніх підходів до визнання об'єктів необоротних активів з урахуванням Концептуальної основи МСФЗ, що набула чинності на початку 2020 року.

Список використаних джерел:

1. Вакарюк Е. Новая Концепция МСФО: что нас ждет. *Вестник МСФО: Мировой опыт. Украинская практика*. 2018. № 10. URL: www.msfcz.ligazakon.ua/magazine_article/FZ001658 (дата звернення: 31.12.2020).
2. Кафка С.М. Облік надходження необоротних активів та формування їх первісної вартості. *Ефективна економіка*. 2017. № 4. URL: www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5549 (дата звернення: 31.12.2020).
3. Концептуальна основа фінансової звітності / Рада з МСБО : офіц. текст від 09.2010. Переглянута 03.2018. Фонд МСФЗ, 2019. 86 с.
4. Коритник Л., Клименко О. Необоротні активи бюджетних установ: обліковий аспект управління. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 11. С. 10–18.
5. Майброда О.П., Козак І.М., Ясній Л.З. Особливості визнання та класифікації активів у бюджетних установах. *Розвиток соціально-економічних систем в геоелектрономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування: матеріали Міжн. наук.-практ. конф.* (Тернопіль, 11–12 травня 2017). Тернопіль, 2017. С. 103–105.

6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору: наказ Мін-ва фінансів України від 23.01.2015 р. № 11. Дата оновлення: 21.12.2018 р. URL: www.zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15 (дата звернення: 31.12.2020).

7. Статистична інформація. Економічна статистика. Діяльність підприємств. Державна служба статистики України. Київ, 2020. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 31.12.2020).

References:

1. Vakaryuk E. (2018) Novaya Konceptsiya MSFO: chto nas zhdet [New IFRS Concept: what awaits us]. *Vestnik MSFO: Mirovoj opyt. Ukrainskaya praktika* [IFRS Bulletin: World experience. Ukrainian practice] (electronic journal), no. 10. Available at: www.msfc.ligazakon.ua/magazine_article/FZ001658 (accessed 31 December 2020).

2. Kafka S.M. (2017) Oblik nadkhodzhennia neoborotnykh aktyviv ta formuvannia yikh pervisnoi vartosti [Accounting for non-current assets and formation of their historical cost]. *Efektivna ekonomika* [Effective economics] (electronic journal), no. 4. Available at: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5549 (accessed 31 December 2020).

3. Rada z MSBO (2019) Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti [Conceptual basis of financial reporting]. IFRS Fund, 86 p. (in Ukrainian).

4. Korytnyk L., Klymenko O. (2015) Neoborotni aktyvy biudzhetykh ustanov: oblikovyi aspekt upravlinnia [Non-current assets of budgetary institutions: the accounting aspect of management]. *Bukhhalterskyi oblik i audit* [Accounting and auditing], no. 11, pp. 10–18.

5. Maibroda O.P., Kozak I.M., Yasnii L.Z. (2017) Osoblyvosti vyznannia ta klasyfikatsii aktyviv u biudzhetykh ustanovakh [Features of recognition and classification of assets in budgetary institutions]. *Proceedings of the Rozvytok sotsialno-ekonomichnykh system v heoekonomichnomu prostori: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia obliku ta opodatkuvannia* (Ukraine, Ternopil, May 11–12, 2017) (eds. Bilous O.S. Khomyn P.Ya., Kiliar O.R.), Ternopil: FOP Palianytsia V. A., pp. 103–105.

6. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2015). Metodichni rekomendatsii z bukhhalterskoho obliku dlia subiektiv derzhavnoho sektoru [Methodical recommendations on accounting for public sector entities] (electronic resource). Available at: www.zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15 (accessed 31 December 2020).

7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020). Statystychna informatsiia. Ekonomichna statystyka. Diiialnist pidpriemstv [Statistical information. Economic statistics. Activities of enterprises] (electronic resource). Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 31 December 2020).

E-mail: kuranc2016@gmail.com

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

УДК 658.168.5: 338

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-6.30>

Єкель Г.В.

кандидат економічних наук,

докторант кафедри економіки,

менеджменту та комерційної діяльності,

Центральноукраїнський національний технічний університет

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
З ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті представлена стратегія розвитку підприємства з виробництва екологобезпечної продукції та запропоновано концептуальний підхід до її формування, наведені основні складові. У статті дано розробку поетапної стратегії розвитку підприємства з виробництва екологобезпечної продукції, описано схему замкнутого циклу та наведено переваги виробництва екологобезпечної продукції. Зазначено основні види ресурсів, які необхідно врахувати при розробці стратегії розвитку виробників: земельні, матеріальні, фінансові, трудові (управлінські), інформаційні, нематеріальні. Метою стратегії розвитку підприємства-виробника екологобезпечної продукції є виробництво екологобезпечної високоякісної продукції з найбільшим прибутком та найменшими витратами ресурсів. Визначено основні цілі виробників та завдання, які необхідно вирішити для їх реалізації, а запропоновані у статті заходи сприятимуть вирішенню ряду соціально-економічних проблем у розвитку регіонів, загальному підвищенню ефективності аграрної сфери.

Ключові слова: система, стратегія розвитку, виробництво, функціонування підприємств, екологобезпечна продукція.

STRATEGY OF THE COMPANY DEVELOPMENT
FOR PRODUCTION OF ENVIRONMENTALLY SAFE PRODUCTS

Yekel Hanna

Central Ukrainian National Technical University

The article presents the development strategy of the company for the production of environmentally friendly products. The author proposes a conceptual approach to its formation and the main components are given. The purpose of the article is to develop a phased strategy for the development of the company for the production of environmentally friendly products. The scheme of a closed production cycle is also described. The advantages of production of environmentally friendly products are given. The main types of resources that must be taken into account when developing a strategy for the development of enterprises-manufacturers of environmentally friendly products is the production of environmentally friendly high quality products with the highest profit and lowest cost of resources. The main goals of manufacturers and tasks that need to be solved for their implementation are identified. The implementation of the measures proposed in the article will contribute to solving a number of socio-economic problems in the development of the regions, the overall increase in the efficiency of the agricultural sector. The choice of strategy of behavior of the enterprise occurs during all time of its functioning. The chosen strategy varies depending on the stage of operation. Among the main goals of manufacturers are: market segment coverage; investment attraction; increase in profitability; conquest of foreign markets; preservation and reproduction of fertility; improving the environmental situation. Depending on the goals, the strategy of enterprise development is chosen, and all risks are assessed again. In the current conditions of making a profit is not the only and ultimate goal of the producer. Much more important today is the preservation of the natural environment and the development of the social sphere. In order to integrate into the trade space of the European Union, the manufacturer must think about the quality of manufactured products. It is under such conditions that the production of environmentally friendly products began. For effective business development in the field of this business, it is necessary to establish relations with local authorities and develop a regulatory framework that will contribute to the formation of effective sales channels and promotion of products among the population.

Keywords: system, development strategy, production, operation of enterprises, environmentally friendly products.

Постановка проблеми. Самозайнятість, фермерство, організація бізнесу в певну структуру з замкнутим циклом в нинішніх умовах особливо актуально. Як б події не відбувалися у світі та зокрема в Україні, забезпечення населення продуктами харчування завжди буде у тренді. Перш ніж перейти до організації

бізнесу підприємцю необхідно розуміти мету, яку він ставить перед собою стосовно своєї діяльності та спланувати увесь шлях розвитку свого бізнесу.

В ринкових умовах зміни зовнішнього середовища діяльності господарюючих суб'єктів вимагають управління умінням швидкої адаптації. Розпочинаючи

діяльність, підприємець має бути готовий до ряду змін зовнішнього середовища: зміна курсу валют, інфляція, зростання цін на енергоносії, збільшення «тіньового сектору» економіки, підвищення кредитних ставок, несанкціонований імпорт, тощо. Також функціонування бізнес-структури характеризується безперервними змінами усередині неї: з'являються одні відділи та зникають інші, відбувається масштабування виробництва. Конкуренція, дебірська, кредиторська заборгованість, рейдерські атаки, локдауни – до усіх цих коливань підприємство має готуватися заздалегідь. Тому, важливим моментом управління є стратегічне планування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Вітчизняні науковці зробили значний внесок у розвиток стратегічного управління. Це, зокрема, Л. Балабанова, С. Большенко [3], А. Воронкова, С. Гаркавенко, Д. Горелов [3], О. Гудзинський [4], Н. Карпенко [6], В. Корінев, Н. Куденко, Я. Ларіна, А. Павленко, В. Писаренко, І. Решетнікова, І. Соловійов, А. Старостіна, Н. Чухрай, Н. Фастівець [2] В. Шведюк, З. Шершньова [10] та інші. Дослідженню екологічних проблем сільськогосподарського використання земель присвячені дослідження багатьох науковців, серед яких: В. Береговий [1], В. Гаврилишин, Л. Гринів, С. Дорогунцов, Т. Ніколаско, А. Кравченко [7], О. Корчинська, А. Москаленко, В. Русан, О. Смаглій, О. Тараріко, В. Трегобчук, О. Фурдичко, М. Хвесик та ін. За безумовної актуальності і важливості проведення досліджень подальшого розвитку потребують питання стратегічного розвитку підприємств з виробництва екологічнобезпечної продукції, розробки альтернативних маркетингових стратегій за видами органічної продукції та управління її збутом.

Постановка завдання. Метою статті є розробка поетапної стратегії розвитку підприємства з виробництва екологічнобезпечної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах практичної відсутності стимулів до виробництва екологічно безпечної продукції ми маємо реальну

загрозу здоров'ю нації. Порушення екологічної рівноваги супроводжується зниженням економічної ефективності використання земель у сільському господарстві й тягне за собою ряд інших наслідків соціально-економічного характеру [7, с. 55].

Поняття «стратегія» первинно тлумачилося як мистецтво або наука ведення воєнних дій. Свідченням цього є давньокитайський трактат про військове мистецтво «Сунь-Цзи», датований V ст. до н. д. [9, с. 23].

Професор О.Д. Гудзинський розглядає сутність стратегії розвитку організації як систему планованих внутрішніх організаційних заходів, спрямованих на оптимізацію функціонування організації щодо наявних та очікуваних станів її оточення а отже, й організаційного розвитку [4, с. 51].

Основна ціль, на що направлена стратегія – це врахування факторів впливу для забезпечення сприятливих умов нормального функціонування та розвитку підприємства. Об'єктами стратегії можуть бути галузь, продукція, капітал, максимізація прибутку, поведінка на ринку, конкурентоспроможність, технологія та інші елементи ринкової системи господарювання [10, с. 73].

Метою стратегії розвитку підприємства-виробника екологічнобезпечної продукції є виробництво екологічнобезпечної високоякісної продукції з найбільшим прибутком та найменшими витратами ресурсів.

Перш ніж розпочинати організацію самої діяльності в сільському господарстві необхідно визначити початкову точку. Тому, перший етап формування стратегії розвитку підприємства-виробника екологічнобезпечної продукції передбачає аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на основі методики SWOT-аналізу: визначаються потенційні можливості та загрози, які не залежать від підприємця. SWOT-аналіз легко провести по результатах аудиту компаній та прогнозування на ринку. Першим кроком аналізу внутрішнього середовища є оцінювання наявних ресурсів та визначення їхнього потенціалу (рис. 1).

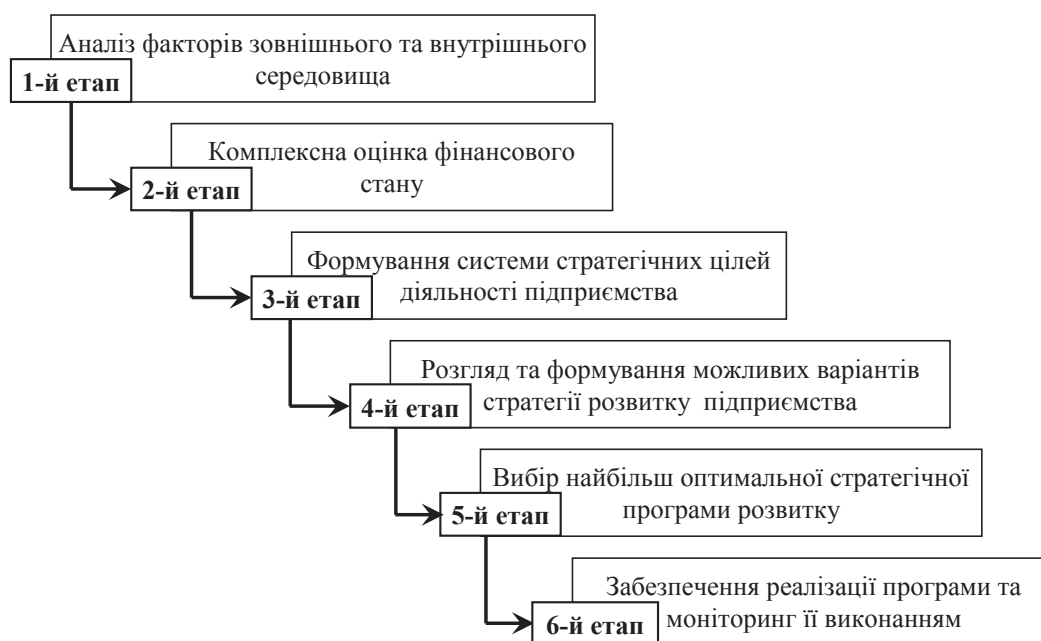


Рис. 1. Етапи формування стратегії розвитку підприємства-виробника екологічнобезпечної продукції

Якщо розглядати побудову структури підприємств з точки зору економіки підприємства, то класично схема виглядає так: ресурси для виробництва, саме виробництво і готова продукція. Схема замкнутого циклу виробництва екологобезпечної продукції зображена нижче (рис. 2).

Перш ніж підприємець прийме рішення про створення підприємства виробництва екологобезпечної продукції, йому необхідно визначитися з тим чи буде він займатися виробництвом органічної або ж екологобезпечної продукції. Бо, кожен вид має свої переваги, а саме, виробник екологобезпечної продукції :

- охоплює більшу нішу, ніж органічне;
- «блакитний ринок», де немає конкуренції як на ринку виробництва органічної продукції;
- не потрібно жодного сертифікату;
- можна отримати патент на виробництво унікального товару;
- якість продукції вища як органічної (Всім відомі шахраї-виробники органічної продукції, які під брендом «органік» продають небезпечні продукти).

Далі необхідно визначитися з ресурсами. Виробничі ресурси включають предмети праці і засоби праці. Поняття «предмет» визначає цілісність, виділену для практичної або духовної праці.

У найширшому розумінні, поняття предмет – те, що має певну цінність, цілісність, виділену з оточуючого нас середовища. Це річ, зроблена в процесі практичної або духовної праці. Тобто предмет або комплекс предметів – те, на що людина може впливати в процесі їх виробництва знаряддями дії з метою створення матеріальних або духовних благ [8, с. 20].

Засоби праці – річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці з метою перетворення їх відповідно до своїх потреб.

Загальним засобом праці є земля. Земля складає основне багатство нашої держави. Проте високий ступінь розораності та безвідповідальне відношення до неї спричинили низку негативних наслідків екологічного характеру [1, с. 25].

Серед ресурсів важливе значення також мають матеріальні, фінансові, трудові (управлінські), інформаційні, нематеріальні.

Комплексна оцінка фінансового стану проводиться з метою оцінки наявних фінансових ресурсів та можливості і доцільності залучення кредитних.

Вибір стратегії поведінки підприємства відбувається протягом усього часу його функціонування. Обрана стратегія змінюється в залежності від етапу функціонування.

Серед основних цілей виробників визначимо:

- охоплення сегменту ринку;
- залучення інвестицій;
- зростання рентабельності;
- завоювання зовнішніх ринків;
- збереження та відтворення родючості;
- поліпшення екологічної ситуації;

Для цього необхідно вирішити такі основні завдання:

- нарощування обсягів виробництва;
- підвищення якості продукції;
- зростання рівня інноваційності суб'єкта господарювання;
- оновлення матеріально-технічної бази.

В залежності від цілей вибирається стратегія розвитку підприємства, і знову відбувається оцінка усіх ризиків.

Наступним кроком у розробці стратегії розвитку підприємств-виробників екологобезпечної продукції є аналіз стратегічного потенціалу підприємства, що дозволить оцінити наявні ресурси та їх резерви, що можуть бути використані за певних умов.

Третім етапом є оцінка зовнішнього середовища підприємства. Найбільшого поширення набули такі методи: SWOT, SPACE, PEST, та функціонально – вартісний аналізи; бенчмаркінг; аналізи: ланцюжка створення вартості, полів бізнесу; порівняльний аналіз діяльності підприємств, галузевий аналіз й ін. [3, с. 43].

Наступною стадією є формування можливих стратегічних зон господарювання (розмірів охоплюваних ринків).

Далі необхідно визначитися зі стратегічними альтернативами підприємства. Тобто, означити можливі варіанти стратегій при змінах ресурсів та коригуванні стратегічних цілей. При цьому можна звернутися за допомогою до фахівців з консалтингу. Консалтинг – це професійна допомога з боку фахівців-консультантів з управління господарством керівникам і управлінському персоналу різних підприємств та організацій (клієнтам) з питань аналізу і вирішення проблем їхнього функціонування і розвитку, здійснювана у формі порад, рекомендацій і спільно вироблюваних із клієнтом рішень [5, с. 87].

Заключними етапами є забезпечення реалізації вибраної стратегії та діагностика її ефективності. На даному етапі велике значення має маркетинг.

Ефективний маркетинг передбачає постійний моніторинг ринкового простору і конкурентів, забезпечує формування асортименту товарів та послуг з урахуванням попиту споживачів і оптимізацію збутової діяльності, сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств [6, с. 135].

Тому, наступним кроком буде формування стратегії маркетингу.

Вибрана або розроблена стратегія маркетингу – найважливіша передумова розробки маркетингової програми, тобто конкретних дій з реалізації маркетингової стратегії. Програма потрібна для конкретизації маркетингової стратегії, тому що без своєї конкретизації у вигляді продуманої, детальної програми стратегія не спрацює [2, с. 139].

Висновки з проведеного дослідження Підводячи підсумок, слід відзначити, що в нинішніх умовах отримання прибутку не є єдиною та кінцевою метою



Рис. 2. Схема замкнутого циклу виробництва екологобезпечної продукції

товаровиробника. Набагато більше значення сьогодні має збереження природного середовища та розвиток соціальної сфери. Ставлячи за мету інтеграцію у торговельний простір Європейського союзу виробник повинен задуматися над якістю виготовленої продукції. Саме за таких умов і розпочалося виробництво

екологічно безпечної продукції. Для ефективного розвитку бізнесу у сфері даного бізнесу необхідно налагодження зв'язків з місцевою владою та розробка нормативно-правової бази, яка сприятиме формуванню ефективних каналів збуту та популяризації продукції серед населення.

Список використаних джерел:

1. Береговий В.К. Екологічні проблеми використання земель у сільському господарстві України. *Агросвіт*. 2011. № 13/14. С. 25–28.
2. Фастівець Н.Н. Досвід реалізації маркетингової стратегії в діяльності підприємств АПК. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2012. № 3. С. 137–141.
3. Горелов Д.О., Большенко С.Ф. Стратегія підприємства : навч.-метод. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Харків : Вид-во ХНАДУ, 2010. 133 с.
4. Гудзинський О.Д. Організаційно-регулятивна функція в управлінні стратегічним розвитком підприємства. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2009. № 1. С. 50–52.
5. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії. Львів : ЛНУ імені І. Франка, 2001. 240 с.
6. Карпенко Н.В. Міжнародний досвід формування концепції соціально-відповідального маркетингу. *Академічний огляд*. 2013. Вип. 38. № 1. С. 129–135.
7. Кравченко А.В. Ефективність використання земельних ресурсів регіону. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2007. Вип. 1, № 3. С. 54–58.
8. Максименко С.Д., Соловієнко В.О. Загальна психологія. Навчальний посібник. Київ : МаУп, 2000. 256 с.
9. Минцберг Г., Альстренд Б., Лемпел Дж. Школи стратегій. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 336 с.
10. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2004. 699 с.

References:

1. Berehovi V.K. (2011) Ecological problems of land use in agriculture of Ukraine. *Ahrosvit*, no. 13/14, pp. 25–28.
2. Fastivets N.N. (2012) Experience in implementing marketing strategy in the activities of agricultural enterprises. *Visnyk Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii*, no. 3, pp. 137–141.
3. Gorelov D.O., Bolshenko S.F. (2010) *Strategy of the enterprise: teaching method. way.* (for stud. higher edu. institution). Kharkiv: KhNADU Publ. House.
4. Gudzinsky O.D. (2009) Organizational and regulatory function in the management of strategic development of the enterprise. *Rynok pratsi ta zainiatist naseleennia*, no. 1, pp. 50–52.
5. Hryniv L.S. (2001) *Ecologically balanced economy: problems of theory*. Monograph. Lviv: LNU.
6. Karpenko N.V. (2013) International experience in forming the concept of socially responsible marketing. *Akademichnyi ohliad*, no. 38(1), pp. 129–135.
7. Kravchenko A.V. (2007) Efficiency of land use in the region. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomoria*, no. 1(3), pp. 54–58.
8. Maksymenko S.D., Solovienko V.O. (2000) *General psychology*. Tutorial. Kiev: MAUP.
9. Mintzberg H., Ahlstrand B., Lampel J. (2000) *Schools of strategies* (Y. N. Kapturevsky Ed.). SPb.: Piter.
10. Shershnova Z.Y. (2004) *Strategic Management: Textbook – 2nd ed., Revised. and add.* Kyiv: KNEU.

E-mail: ekelannak@gmail.com

ЦЕ ЦІКАВО

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ
ЗАПРОШУЄ НА НАВЧАННЯ ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ:
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»**

Навчання здійснюється на базі повної загальної середньої освіти.

Перелік дисциплін освітньо-професійної програми:

- | | |
|---|---|
| o міжнародний економічний аналіз; | o інвестування; |
| o міжнародний менеджмент; | o міжнародні освітні системи; |
| o міжнародна економічна діяльність України; | o глобальна економіка; |
| o міжнародна економічна інтеграція; | o міжнародні стратегії економічного розвитку; |
| o міжнародні організації; | o міжнародний ринок праці; |
| o міжнародна комерційна логістика; | o міжнародні інвестиції; |
| o економіка зарубіжних країн; | o міжнародні економічні відносини; |
| o зовнішньоекономічна діяльність; | o світова економічна кон'юнктура; |
| o сучасні глобальні ринки; | o міжнародна конкурентоспроможність. |

За результатами державної атестації випускникам присвоюється кваліфікація «бакалавр з міжнародних економічних відносин», «магістр з міжнародних економічних відносин».

Навчання здійснюється за денною формою навчання.

Термін навчання:

- Освітній ступінь «бакалавр» – 4 роки (на базі повної загальної середньої освіти).
- Особи з дипломом ОКР молодшого спеціаліста відповідного напрямку підготовки можуть бути зараховані на 3 курс.
- Освітній ступінь «магістр» – 1 рік 6 місяців (на основі базової вищої освіти відповідного напрямку (диплом бакалавра або спеціаліста)).

• **Вступні випробування: на I курс ОС «Бакалавр»:**

Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з трьох дисциплін:

1. Української мови та літератури,
2. Іноземна мова,
3. або географія, або математика (за вибором вступника одна з вказаних дисциплін)

• **на III курс ОС «Бакалавр»:**

фахове випробування

• **на ОС «Магістр»:**

1. Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з іноземної мови
2. Фахове випробування

Національний університет харчових технологій має договірні відносини з факультетом військової підготовки Військового інституту телекомунікації та інформатизації НТУУ «КПІ». Це дає можливість бажаним студентам отримати військову підготовку та звання лейтенанта запасу Збройних Сил України.

За потреби студенти забезпечуються гуртожитком

Адреса:

01601, м. Київ, вул. Тарасівська, 5,

кафедра міжнародної економіки (044)287-97-60, (044)287-96-19

menedger_2012@ukr.net