ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 53

Одеса
2020

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Члени редакційної колегії:

Велькі Януш – доктор економічних наук, професор

Гавкалова Н.Л. – доктор економічних наук, професор

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Дзіеканські Павел – доктор економічних наук, професор

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, професор

Пілеліене Ліна – доктор економіки, професор маркетингу

Пономаренко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стеблянко І.О. – доктор економічних наук, професор

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
https://doi.org/10.32843/bses

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»
включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (Категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 28 грудня 2019 року № 1643 (Додаток 4)

Галузь науки: економічні.
Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування;
072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг;
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 241 – Готельно-ресторанна справа;
242 – Туризм; 292 – Міжнародні економічні відносини.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет
відповідно до рішення вченої ради Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (від 25 травня 2020 року протокол № 5).

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21934-11834Р від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897
ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2020

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бех А.А.
РИНОК ЦИФРОВИХ МЕДІА В ДОСЛІДЖЕННЯХ МЕДІАЕКОНОМІКС..... **9**

Князєва Т.В., Богомол К.С.
РОЗВИТОК ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГІОНУ
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
З КРАЇНАМИ ЄВРОСОЮЗУ ТА АЗІЇ..... **15**

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гарас О.М., Колодінський С.Б.
ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ КРАЇНИ
В НАЙБЛИЖЧИЙ ПЕРІОД НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ..... **20**

Журибіда Н.Р.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ..... **25**

Кузьминчук Н.В., Куценко Т.М., Терованесова О.Ю.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ
НА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНУ ПРОДУКЦІЮ
ЯК ПІДҐРУНТЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... **31**

Шелеметьєва Т.В., Гресь-Євреінова С.В., Мамотенко Д.Ю.
АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ:
ВИКОРИСТАННЯ PEST-АНАЛІЗУ В ТУРИЗМІ..... **38**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Балан В.Г.
ІНСТРУМЕНТАРІЙ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ
У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА..... **47**

Виноградова О.В., Євтушенко Н.О., Крючок І.С.
ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ В ЕПОХУ ДИДЖИТАЛІЗАЦІЇ..... **55**

Власова В.П., Тарновська І.В.
РОЗВИТОК ДУНАЙСЬКИХ МОРСЬКИХ ПОРТІВ
У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ..... **62**

Єсіна В.О., Славута О.І., Матвєєва Н.М.
СФЕРА ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ
ЯК СКЛАДОВА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ:
ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ..... **69**

Завідна Л.Д.
ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА..... **75**

Зайцева Л.О.
ЕКОЛОГІЧНА МОДЕРНІЗАЦІЯ – КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ..... **81**

Квілінський О.С.
АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **88**

Малевський Е.З.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ ЗМІН
В УМОВАХ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **98**

Михайленко О.В., Данчук Ю.П., Черняк В.А.
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **105**

Михайлова О.С., Писаренко С.В., Вакуленко Ю.В.
ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ
ПІД ЧАС МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА..... **109**

Могилова А.Ю., Матвєєва М.С.
МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У ПРОСУВАННІ ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ..... **115**

Побережна З.М.
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ АВІАПІДПРИЄМСТВ..... **120**

Хамініч С.Ю., Сокол П.М., Чубакова А.А.
ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ
СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ..... **129**

Яровий В.Ф., Юрченко В.В.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ
ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **135**

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бородіна О.А.
РЕФОРМА ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ:
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНІ РИЗИКИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ..... **140**

Потапова Н.М.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ІНФРАСТРУКТУРОЮ МІСТ
У СТАЛОМУ РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ..... **145**

Рекова Н.Ю., Олешко О.О.
ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВІДНОВЛЕННЯ СФЕР ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ
МІСТ ПОСТКОНФЛІКТНИХ ТЕРИТОРІЙ..... **150**

Тимчишин Ю.В.
ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ..... **156**

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Міскевич І.О.
ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ..... **162**

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Нагаївська Д.Ю.
ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ
НА ОСНОВІ ВІДМОВИ ВІД ДИСКРИМІНАЦІЙНОЇ РЕКЛАМИ..... **166**

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Марина А.С., Сервачук М.О.
УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ..... **173**

Петкова Д.Ф.
ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ – ЯК ПОКАЗНИК СТУПЕНЯ УРАЖЕНОСТІ
ВІД КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ..... **182**

Тищенко О.І., Тищенко В.В.
НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ ЗА НОВИМИ СТАНДАРТАМИ..... **188**

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Зюкова М.М., Вороніна В.Л.
ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ДОХОДІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ
ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ..... **195**

Костирко Р.О., Юрченко О.С.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... **202**

Костякова А.А.
ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З КОНТРАГЕНТАМИ..... **209**

Прозоров Д.В.
ОБЛІК СОЦІАЛЬНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА..... **217**

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Білоскурський Р.Р.
ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ..... **223**

Дмитришин Л.І., Баран Р.Я., Романів Н.С.
ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ ПРОЦЕСІВ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ..... **228**

CONTENTS

SECTION 1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bekh Alyona
DIGITAL MEDIA MARKET IN THE MEDIA ECONOMICS RESEARCH..... **9**

Kniazieva Tetiana, Bohomol Kateryna
DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA ECONOMIC REGION
IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS
WITH THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION AND ASIA..... **15**

SECTION 2. ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Garas Oleg, Kolodinsky Sergey
WAYS TO IMPROVE THE COUNTRY'S ECONOMIC STATUS
IN THE NEAR FUTURE BASED ON MARKETING CONCEPTS..... **20**

Zhuribida Natalia
FEATURES OF FORMATION OF STRATEGY OF BANK'S ECONOMIC SECURITY..... **25**

Kuzmynchuk Nataliia, Kutsenko Tetiana, Terovanesova Oleksandra
METHODICAL APPROACHES TO FORECASTING THE DEMAND
FOR EXPORT-IMPORT PRODUCTS AS A BASIS
FOR ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT..... **31**

Shelemetieva Tetiana, Hres-Yevreinova Svitlana, Mamotenko Daria
ANALYTICAL TOOL OF STRATEGIC MANAGEMENT:
USE OF PEST-ANALYSIS IN TOURISM..... **38**

SECTION 3. ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Balan Valeriy
FUZZY LOGIC TOOLS IN THE FORMATION
OF ENTERPRISE STRATEGIC GOALS..... **47**

Vynogradova Olena, Yevtushenko Natalia, Krjuchok Iryna
ELECTRONIC COMMERCE IN THE AGE OF DIGITALIZATION..... **55**

Vlasova Valentyna, Tarnovska Iryna
DEVELOPMENT OF DANUBE SEAPORTS IN THE CONTEXT
OF EUROPEAN INTEGRATION OF THE BLACK SEA REGION..... **62**

Yesina Valeriya, Slavuta Olena, Matvieieva Natalya
THE FIELD OF WATER SUPPLY AND SEWERAGE
AS A COMPONENT OF THE LIVING STANDARDS:
ECONOMIC AND SOCIAL ASPECTS OF DEVELOPMENT..... **69**

Zavidna Liudmyla
FINANCIAL POTENTIAL OF HOTEL ENTERPRISES..... **75**

Zaitseva Liudmyla
ENVIRONMENTAL MODERNIZATION IS A KEY FACTOR
IN ENSURING RESPONSIBLE BUSINESS..... **81**

Kwiliński Aleksy
ANALYSIS OF THE FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS
OF INFORMATION ECONOMY..... **88**

Malevsky Eduard
METHODICAL APPROACH TO PLANNING CHANGES
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER DEVELOPMENT CONDITIONS..... **98**

Mikhailenko Olga, Danchuk Yuliia, Chernyak Victoria
INFORMATION SUPPORT
OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE..... **105**

Mikhailova Olena, Pysarenko Svitlana, Vakulenko Yulia
USE OF SOFTWARE PRODUCTS
AFTER LIVING MOTIVATION IN THE PROSECTION OF MILK SCOTT..... **109**

Mogilova Anastasia, Matvieieva Maryna
MARKETING COMMUNICATIONS AT PROVIDED HEALTH SERVICES..... **115**

Poberezhna Zarina
METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE FORMATION
OF THE BUSINESS MODEL OF THE AVIATION ENTERPRISES..... **120**

Khaminich Svetlana, Sokol Polina, Chubakova Anastasiia
FORMATION OF THE ASSORTMENT POLICY
OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS..... **129**

Yarovyi Vadym, Yurchenko Viktor
SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF TOURISM ENTERPRISES ACTIVITY..... **135**

SECTION 4. PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Borodina Oksana
REFORM OF THE STATE REGIONAL POLICY OF UKRAINE:
DECENTRALIZATION RISKS AND SOLUTIONS..... **140**

Potapova Nataliya
MANAGEMENT OF THE URBAN SOCIAL INFRASTRUCTURE
AS A CONDITION FOR SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT..... **145**

Rekova Nataliia, Oleshko Olga
ECONOMIC PROBLEMS OF RECOVERY OF LIFE SPHERES
OF CITIES OF POST-CONFLICT TERRITORIES..... **150**

Tymchyshyn Julia
TOOLS FOR PRODUCTION SAFETY ASSESSMENT OF REGIONS..... **156**

SECTION 5. ECONOMY OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ENVIRONMENTAL DEFENCE

Miskevych Iryna
FORMATION OF SUSTAINABLE CITY DEVELOPMENT AND AGGLOMERATIONS..... **162**

SECTION 6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Nagaivska Daria
INCREASING SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS
ON THE BASIS OF DISCRIMINATION ADVERTISING REJECTION..... **166**

SECTION 7. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Maryna Anna, Servachuk Mykhailo
MANAGEMENT OF PUBLIC DEBT OF UKRAINE AT THE PRESENT STAGE..... **173**

Petkova Dina
LONG-TERM LIABILITIES – AS AN INDICATOR OF THE DEGREE
OF CREDIT RISKS AT ENTERPRISES OF THE FOOD INDUSTRY..... **182**

Tyshchenko Helena, Tyshchenko Volodymyr
DIRECTIONS OF BANK LIQUIDITY REGULATION
UNDER NEW STANDARDS..... **188**

SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Ziukova Mariia, Voronina Victoriia
APPROACHES TO ACCOUNTING INCOME ACCORDING
TO INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS..... **195**

Kostyrko Ruslan, Yurchenko Olena
CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF RISK-ORIENTED
ACCOUNTING IN ENSURING BUSINESS CONTINUITY..... **202**

Kostyakova Anna
ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT
OF SETTLEMENT MANAGEMENT WITH CONTRACTORS..... **209**

Prozorov Denys
ACCOUNTING FOR SOCIAL LIABILITIES OF ENTERPRISE..... **217**

SECTION 9. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Biloskurskyy Ruslan
DIGITAL ECONOMY: GOVERNMENT REGULATION AND DEVELOPMENT STRATEGY..... **223**

Dmytryshyn Lesia, Baran Rostyslav, Romaniv Nataliia
TRANSPORT PROCESSES OPTIMIZATION OF LOGISTICS SYSTEM..... **228**

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

РИНОК ЦИФРОВИХ МЕДІА В ДОСЛІДЖЕННЯХ МЕДІАЕКОНОМІКС
DIGITAL MEDIA MARKET IN THE MEDIA ECONOMICS RESEARCH

УДК 339.9:336.636
https://doi.org/10.32843/bses.53-1

Бех А.А.
аспірантка кафедри
міжнародного бізнесу
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

Bekh Alyona
Institute of International Relations
of Taras Shevchenko National University
of Kyiv

У статті досліджено розвиток наукових економічних досліджень медіаринку в рамках медіаекономікс, зокрема місце ринку цифрових медіа у дослідженнях як іноземних, так і українських вчених. Медіаекономікс – це відносно нова галузь науки, яка вивчає те, як медіагалузі використовують обмежену кількість ресурсів для створення й дистрибуції контенту до споживачів задля задоволення їх потреб і вимог. За ступенем того, як розвиваються технології, а цифрові медіа стають ще більше доступними та популярними серед споживачів, з'являється все більше економічних досліджень у сфері цифрових медіа. Через те, що в Україні економічна складова частина медіагалузі є малорозвиненою, питання медіаекономікс як дисципліни мало представлені в дослідженнях українських учених. Якщо в контексті світової наукової спільноти економічні дослідження цифрових медіа проводяться фрагментарно, то в Україні дослідження економічної складової частини медіа є точковими та незначними.

Ключові слова: *медіаекономікс, цифрові медіа, ринок цифрових медіа, відео за запитом, відеоігри, електронні видання, цифрова музика, соціальні мережі, пошукові системи, онлайн-реклама.*

В статье исследовано развитие научных экономических исследований медиарынка в рамках медиаэкономикс, в частности место рынка цифровых медиа в исследованиях как иностранных, так и украинских ученых. Медиаэкономикс – это относительно новая область науки, которая изучает то, как медиаотрасли используют ограниченное количество ресурсов для создания и дистрибуции контента потребителям с целью удовлетворения их потребностей и требований. По мере того, как развиваются технологии, а цифровые медиа становятся еще более доступными и популярными среди потребителей, появляется всё больше новых экономических исследований в сфере цифровых медиа. Из-за того, что в Украине экономическая составляющая медиаотрасли является малоразвитой, вопросы медиаэкономикс как дисциплины мало представлены в исследованиях украинских ученых. Если в контексте мирового научного сообщества экономические исследования цифровых медиа проводятся фрагментарно, то в Украине исследования экономической составляющей медиа являются точечными и незначительными.

Ключевые слова: *медиаэкономикс, цифровые медиа, рынок цифровых медиа, видео по запросу, видеоигры, электронные издания, цифровая музыка, социальные сети, поисковые системы, онлайн-реклама.*

The article examines the development of scientific economic research of the media market in terms of media economics, in particular the place of the digital media market in the research of foreign and Ukrainian scientists. Media economics is a relatively new scientific field, since media have become the case of economists' interest only after the 1970s. Media economics is a branch of science that studies how the media industry uses a limited number of resources to produce content and distribute it to consumers to meet their needs and requirements. Media economists use theories, concepts and principles of economic theories to explore the characteristics and patterns of the media industry at various levels (e. g., individual, household, national or global levels) and numerous factors influencing the development of media industries (e.g. globalization, legislation, technology and social factors). There are three main approaches of research in media economics: theoretical tradition, applied tradition and critical tradition. The major amount of contribution to the development of media economics comes from theoretical researches. As technologies and digital media evolve and become more accessible and popular among consumers, more researches are conducted in the field of digital media. In particular, such media economics research focuses on such issues as digital strategies of media companies, new business models in terms of the digital media market, features of the video-on-demand market, digital music market, e-publishing market, mobile video game market and online advertising market, the role of social media in companies' marketing activities, improvement of the user engagement in digital platforms etc. Due to the fact that the economic component of the media industry is underdeveloped in Ukraine, the issues of media economics as a discipline are poorly represented in the research of Ukrainian scholars. While in the context of the world scientific community the economic research of digital media is conducted fragmentarily, in Ukraine the economic aspects of media have been examined using singular viewpoints.
Key words: *media economics, digital media, digital media market, video-on-demand, video games, e-publishing, digital music, social media, search engines, online advertising.*

Постановка проблеми. Порівняно з основними економічними теоріями медіаекономікс – це відносно нова наукова сфера, оскільки медіа не були особливим предметом інтересу економістів аж до 1970-х років. Р. Пікард відзначає, що довгий час наукове вивчення медіа було зосереджено в рамках таких наук, як соціологія, психологія, політологія, історія та літературознавство. Медіакомпанії, як правило, досліджувалися як соціальні інститути, а велика увага приділялася соціальному, політичному, правовому та технологічному впливу їх діяльності. У другій половині XX століття медіа почали набувати більш виразних комерційних властивостей, що було зумовлено зростанням попиту на рекламу. Звідси бере початок розвиток медіаекономікс та наукових досліджень медіа в економічній площині [22, с. 23]. Оскільки діджиталізація та розвиток нових технологій сприяють стрімкому розвитку ринку цифрових медіа, особливо соціальних та мобільних медіа, з'являється багато нових нау-

кових питань, які потребують подальшого вивчення в галузі медіаекономікс. З огляду на це доцільно дослідити розвиток динаміки наукових економічних досліджень медіа, зокрема місце ринку цифрових медіа у цих дослідженнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Медіаекономікс досліджували такі зарубіжні вчені, як А.Б. Альбарран, С. Бейкер, Дж.Х. Бібі, Х. Блох, М. Вірт, Дж. Діммік, Р.А. Ланхам, М.Е. Маккомбс, В.Г. Меннінг, П.М. Наполі, Б.М. Оуен, Р. Пікард, С.С. Уайлдман, С. Чан-Ольмстед, Д.Л. Шоу. Питання медіаекономікс висвітлили у своїх працях українські вчені, зокрема А.В. Абаїмов, О.М. Барзилович, Т.С. Глущенко, З.В. Григорова, Л.А. Пунчак, А.І. Сухоруков, О.А. Сухорукова, О.В. Хаб'юк, І.Б. Шевченко. Незважаючи на те, що міжнародна наукова спільнота здійснила вагомий внесок у дослідження медіаринку протягом останніх десятиліть, медіаекономікс все ще є новітньою науковою дисципліною, яка в Україні є слаборозвинутою. Це визначає актуальність аналізу наявних і розвиток подальших наукових і прикладних напрацювань у цій площині, зокрема дослідження ринку цифрових медіа.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку наукових економічних досліджень медіа в рамках медіаекономікс, зокрема місце ринку цифрових медіа у дослідженнях як іноземних, так і українських вчених.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Р. Пікарда, медіаекономікс – це галузь науки, яка вивчає те, яким чином медіаоператори задовольняють інформаційні та розважальні потреби й бажання аудиторії, рекламодавців і суспільства, використовуючи наявні ресурси. Медіаекономікс досліджує фактори, що впливають на виробництво медіатоварів і послуг, а також на розподіл цієї продукції та її споживання [23, с. 7]. Згідно з А. Албарраном, медіаекономікс вивчає те, як медіагалузі використовують обмежену кількість ресурсів для створення контенту і його дистрибуцію до споживачів задля задоволення їхніх потреб і вимог [2, с. 5]. Медіаекономісти використовують теорії, концепції та принципи економічних теорій, щоби дослідити характеристики та закономірності медіаіндустрії на різних рівнях (наприклад, на індивідуальному, домогосподарчому, національному чи глобальному рівнях) та численні фактори, що впливають на розвиток медіагалузей (наприклад, глобалізацію, законодавче регулювання, технології та соціальні чинники) [3, с. 19]. А. Александер, Р. Карвет та Дж. Оверс зазначають, що медіаекономікс вивчає бізнес-операції та фінансову діяльність компаній, які виробляють та продають продукцію в різних медіагалузях [6, с. 5].

З 1970-х років у сфері медіаекономікс було опубліковано низку монографій і книг, таких як «Економікс телебачення» (Б.М. Оуен, Дж.Х. Бібі, В.Г. Меннінг, 1974 рік) [21], «Медіаекономікс: концепції та проблеми» (Р. Пікард, 1989 рік) [23], «Медіаекономікс: розуміння ринків, галузей та концепцій» (А.Б. Альбарран, 2002 рік) [2], «Глобальний медіаекономікс: комерціалізація, концентрація та інтеграція світових медіаринків» (А.Б. Альбарран, С. Чан-Ольмстед, 1998 рік) [5], «Медіаекономіка» (А.Б. Альбарран, 2010 рік) [4]. Головні періодичні видання у галузі медіаекономікс, а саме "Journal of Media Economics", "International Journal of Media Management" та "The Journal of Media Business Studies", які були засновані у 1988, 1999 та 2004 роках, досі залишаються передовими науковими журналами, де публікуються результати нових досліджень у галузі медіаекономікс.

Р. Пікард та А. Альбарран виділяють три основні напрями досліджень в медіаекономікс [3, с. 20], а саме теоретичні дослідження, прикладні дослідження та критичні дослідження. У теоретичних дослідженнях застосовуються теорії неокласичної економіки та розробляються нові теорії для вивчення важливих характеристик медіаринків, таких як попит, пропозиція, ціна, еластичність, концентрація та диверсифікація. Прикладні дослідження також зосереджуються на споживанні, виробництві та ринковій діяльності й користуються теоріями неокласичної економіки. Однак ці дослідження швидше керуються фактичними результатами практичної діяльності, ніж просто теорією, наприклад галузеві дослідження, які проводять медіаасоціації, торговельні групи, консалтингові фірми та корпорації. Критичні дослідження охоплюють марксистські підходи до вивчення влади та контролю в медіагалузях, а також дослідження, що стосуються гегемонії та могутності медіа, питань власності, технологічного детермінізму та соціальних, культурних і політичних проблем медіа.

Найбільший обсяг внеску в розвиток медіаекономікс приходиться саме на теоретичні дослідження. Медіаекономісти розробили нові теоретичні моделі, засновані на теоріях мікроекономіки та макроекономіки. Спираючись на теорію організації галузі та модель «структура – поведінка – результативність», медіаекономікс розробив модель подвійної структури ринку продуктів для медіагалузей [27]. Відповідно до цієї моделі медіакомпанії діють в умовах двох тісно пов'язаних ринків, а саме ринку споживачів та ринку реклами. Вони продають медіапродукти та послуги на ринку споживачів та продають доступ до своєї аудиторії рекламодавцям на ринку реклами. Ця унікальна структура ринку відрізняє медіаринки від інших ринків. Таким чином, медіагалузі відрізняються від інших галузей як щодо поведінки агентів на ринку, так і щодо створення додаткової вартості на ринку. Зокрема, деякі медіакомпанії, такі як "Google" та "Facebook", надають споживачам безкоштовні продукти та послуги, але залишаються дуже прибутковими через величезний обсяг доходів від рекламодавців.

Ця унікальна риса медіагалузей робить привабливим для медіаекономістів вивчення особливостей бізнес-моделей медіакомпаній. Також проводяться дослідження ринку аудиторії, рекламного ринку та взаємозв'язку між ними. Для дослідження ринків споживачів медіаекономісти досліджують методологію вимірювання аудиторії медіа, чинники, які впливають на використання медіа споживачами, та управлінські стратегії для підтримки або підвищення кількості аудиторії [20]. Науковці в цій галузі також застосовують економічні підходи до дослідження витраченого споживачами часу на медіа та рівня їх залучення до різноманітних медіапродуктів чи послуг [17]. Для дослідження рекламних ринків медіаекономісти досліджують те, як змінюються тенденції у рекламній індустрії в різних країнах, які фактори впливають на ці тенденції [26]. Оскільки цифрові медіа останніми роками набули значного поширення, значна частина доходів від реклами переноситься з традиційних медіа на цифрові. Багато досліджень рекламної галузі орієнтуються саме на цю тенденцію. Щодо взаємозв'язку між аудиторією та рекламними ринками, то різні медіаіндустрії демонструють різні особливості, тому вчені дослідили динаміку цього взаємозв'язку в різних медіагалузях.

Конкуренція – це ще одна важлива тема дослідження в галузі медіаекономікс. У медіагалузях велике значення мають економія за рахунок масштабу (середня виробнича собівартість зменшується зі збільшенням розміру одного продукту, що виробляється) та економія за рахунок обсягу (середня виробнича собівартість зменшується зі збільшенням загальної кількості продукції). Завдяки цим властивостям медіакомпанії намагаються збільшити не тільки кількість, але й різноманітність своєї продукції. Таким чином, горизонтальна інтеграція (компанія виходить на різні ринки) та вертикальна інтеграція (компанія намагається контролювати всі аспекти ланцюжка вартості) часто мають місце в медіагалузях. Ці інтеграції підвищують монопольну владу медіакомпаній та негативно впливають на конкуренцію. Більшість медіаекономістів відстоюють положення теорії ринку вільної конкуренції та проводять дослідження особливостей конкуренції в різних медіагалузях. Деякі дослідження в цій галузі були зосереджені на вимірюванні концентрації на медіаринках, наприклад з використанням індексу Херфіндаля-Хіршмана. Інші дослідження досліджують структуру інституту власності у медіагалузях, спираючись на неокласичні економічні теорії, а також на дослідження інших дисциплін з вивчення конкуренції в медіа. Наприклад, Дж. Діммік та його колеги використовували теорію ніші, запозичену з біології, для вивчення конкуренції між різними засобами масової інформації [13].

Застосовуючи принципи споживання з мікроекономіки, медіаекономісти досліджували унікальний характер споживання медіа. Принцип відносної сталості є одним з їх здобутків. Наприклад, свого часу М. Маккомбс встановив, що американські домогосподарства в середньому витрачали близько 3% свого наявного доходу на медіа [18].

Порівняно з іншими продуктами медіа мають ще одну особливу характеристику: вони мають широкий вплив на різні аспекти суспільства, такі як масова культура, політична агітація та державна політика. Використовуючи економічний термін, вони мають сильні екстерналії (зовнішні ефекти), тобто використання та споживання медіапродуктів чи послуг впливає на вигоди чи витрати інших людей [8]. Одне з головних припущень теорії вільного ринку полягає в тому, що товар, який обмінюється на ринку, не повинен мати зовнішніх ефектів. Через порушення цього припущення багато медіаекономістів не відкидають можливості втручання уряду в медіагалузі. Натомість вони провели дослідження та внесли пропозиції щодо регулювання медіа. Їх дослідження в галузі медіаконкуренції та власності мають суттєвий вплив на діяльність урядових структур щодо медіаполітики. Деякі вийшли за рамки парадигми неокласичної економіки та застосували принципи інших дисциплін та традицій, таких як свобода слова, ринок ідей, різноманітність, локалізм та універсальні послуги для дослідження питань регулювання медіа.

На межі XX та XXI століть на розвиток медіа впливали такі тенденції:

– перехід з аналогового до цифрового формату;

– швидкий розвиток інтернет-мереж та цифрових платформ;

– поява та поширення смартфонів (починаючи з "iPhone" у 2007 році);

– розвиток хмарних сервісів;

– зростання ролі соціальних медіа;

– поява стрімінгових сервісів.

У XXI столітті особливу увагу економістів привертають ті компанії, які будують свою діяльність навколо новітніх технологій, зокрема у сфері медіа, що привело до виникнення абревіатури "FAANG", яка належить до акцій п'ятьох відомих американських технологічних компаній, таких як "Facebook", "Amazon", "Apple", "Netflix" та "Alphabet" ("Google"). Ці компанії мають величезну ринкову силу, обумовлену їх домінуючим становищем на таких ринках: "Facebook" – соціальні мережі, "Amazon" – електронна комерція, "Apple" – мобільні пристрої, "Netflix" – відео за запитом, "Google" – пошукова система. Разом ці компанії контролюють величезну кількість даних про споживачів та їх вподобання й стрімко розвиваються завдяки аналізу та монетизації цих даних. Саме такі компанії сприяли виникненню концепції «експоненціальних організацій». Експоненціальна організація – це організа-

ція, яка має незрівнянно великий вплив (або має надзвичайно високу продуктивність) – принаймні в 10 разів більше – порівняно з іншими аналогічними організаціями завдяки використанню нової організаційної моделі та технологій, які стрімко розвиваються. Замість того, щоби використовувати велику кількість людей або величезні виробничі потужності, експоненціальні організації спираються на інформаційні технології, які трансформують те, що колись існувало у фізичній, матеріальній формі, у цифровий формат і роблять його загальнодоступним продуктом [16, с. 6].

Однак діджиталізація та інтернет-технології дають змогу заробляти не тільки великим медіакомпаніям, але й нішевим гравцям на ринку цифрових медіа. В цьому аспекті цікавою є концепція К. Андерсона «економіка довгого хвоста», відповідно до якої у століття інтернет-технологій, коли виробником продукту, зокрема онлайн-контенту, може стати компанія будь-якого розміру, а вартість доставки до споживача як ніколи низька, дохід від продажів величезної кількості нішевих продуктів може становити значну частину бізнесу [7, с. 21].

Поширення різноманітних цифрових платформ надало споживачам більше можливостей вибору й водночас надало компаніям більше можливостей контролю над своєю аудиторією та своїм прибутком. Результатом поширення таких платформ стала ще більша фрагментарність аудиторій, що фактично знівелювало поняття мас-медіа.

Унікальні особливості цифрових медіа є запорукою їх зростаючого впливу на наше життя та їх успішної комерціалізації медіакомпаніями. На відміну від аналогових медіа, цифрові медіа від самого початку демонстрували виняткову особливість, адже вони давали змогу максимально персоналізувати контент під кожного споживача, полегшуючи дистрибуцію контенту до глобальної аудиторії. Розвиток соціальних медіа на основі особистих профілів та вдосконалення алгоритмів, які можуть адаптувати контент відповідно до інтересів та вподобань кожного користувача, підвищують цінність медіа як продукту споживання. Нова хвиля технологій на основі штучного інтелекту, які можуть створювати, організовувати та поширювати адаптовану інформацію серед користувачів, значно трансформувала бізнес-моделі компаній на ринку цифрових медіа [1].

Останніми роками транстериторіальна якість цифрових медіа була дещо знівельована з юридичних причин, а саме у зв'язку з жорстким регулюванням захисту авторських прав у низці країн, особливо стосовно такого контенту, як відео спортивних змагань, фільми та серіали. Цей контент може споживатися користувачами в певній країні, тоді як для користувачів поза цією країною він заблокований. Проте, незважаючи на різні юридичні обмеження, всі цифрові медіа фактично є глобальними [19, с. 58].

Протягом останнього десятиріччя головними трендами, які впливають на розвиток цифрових медіа, є такі:

1) повсюдне користування смартфонами з операційними системами "Android" ("Google") або "iOS" ("Apple");

2) вдосконалення стандартів мобільного зв'язку (від 3G і 4G до нового 5G);

3) диверсифікація мобільних пристроїв (поширення електронних книг "Amazon Kindle", смарт-годинників ("Apple Watch"), голосових асистентів ("Amazon Alexa", "Google Home") тощо);

4) розвиток таких технологій, як квантові комп'ютери, штучний інтелект, віртуальна реальність, доповнена реальність, Інтернет речей.

За ступенем того, як розвиваються технології, а цифрові медіа стають ще більше доступними та популярними серед споживачів, з'являється все більше нових економічних досліджень у сфері цифрових медіа. Зокрема, такі дослідження у галузі медіаекономікс зосереджуються на таких питаннях, як цифрові стратегії медіа компаній [12], нові бізнес-моделі на ринку цифрових медіа [25], особливості ринку відео за запитом [24], ринку цифрової музики [11], ринку електронних видань [14], ринку мобільних відеоігор [9], ринку онлайн-реклами [15], роль соціальних медіа в маркетинговій діяльності компаній [25], підвищення залучення аудиторії до цифрових платформ [10].

Через те, що в Україні економічна складова частина медіагалузі є малорозвиненою, питання медіаекономікс як дисципліни мало представлені в дослідженнях українських вчених. Якщо в контексті світової наукової спільноти економічні дослідження цифрових медіа проводяться фрагментарно, то в Україні дослідження економічної складової частини медіа є точковими та незначними. Переважно дослідження медіа проводяться українськими вченими в рамках таких наук, як соціологія, психологія, політологія, історія та літературознавство. Серед основних українських наукових робіт у галузі медіаекономікс слід назвати монографію О.В. Хаб'юка 2012 року «Концептуальні основи медіа-економіки» [32], навчальний посібник 2017 року О.М. Барзиловича та інших науковців «Основи медіаменеджменту» [29] та низку публікацій у наукових виданнях, в яких висвітлено загальні характеристики медіаринку України та питання конкурентоспроможності українських медіакомпаній [28; 30; 31]. Незважаючи на зростання актуальності досліджень ринку медіа (особливо цифрових медіа) у міжнародній науковій спільноті, нині українські економісти оминають унікальну можливість залучитися до розвитку медіаекономікс як галузі науки.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на те, що за останні десятиліття медіаекономісти здійснили вагомий внесок у дослідження

медіа, зокрема цифрових медіа, медіаекономікс все ще є новітньою науковою дисципліною. Оскільки медіаіндустрії розширились та інтегрувалися більшою мірою, ніж будь-коли раніше, з'явилося багато нових наукових питань, які потребують подальшого вивчення щодо економіки. Швидкий розвиток комунікаційних технологій кардинально змінив медіаландшафт. Цифрові медіа, особливо соціальні та мобільні медіа, замінюють традиційні аналогові медіа та стають домінуючими на світовому медіаринку. Нині нові дослідження у галузі цифрових медіа проводяться фрагментарно, досліджуючи певну сторону цього ринку наприклад особливості монетизації мобільних відеоігор чи ефективні стратегії у сфері онлайн-реклами. Зокрема, в Україні фактично відсутні комплексні дослідження ринку цифрових медіа, що зумовлює особливу актуальність економічних досліджень у цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aguirre E., Roggeveen A., Grewal D., Wetzels M. The Personalization-Privacy Paradox: Implications for New Media. *Journal of Consumer Marketing*. 2016. Vol. 33. No. 2. P. 98–110.
2. Albarran A.B. Media Economics: Understanding Markets, Industries, and Concepts (2nd ed.). Ames : Iowa State University Press, 2002. 256 p.
3. Albarran A.B. The Media Economy (2nd ed.). New York : Routledge, 2017. 210 p.
4. Albarran A.B. The Media Economy. New York : Routledge, 2010. 210 p.
5. Albarran A.B., Chan-Olmsted S. Global Media Economics: Commercialization, Concentration and Integration of World Media Markets. Ames : Iowa State University Press, 1998. 212 p.
6. Alexander A., Owers J., Carveth R.A. An Introduction to Media Economics Theory and Practice / Alexander A., Owers J., Carveth R.A., Hollifield C.A., Greco A. N. (eds.). Media Economics Theory and Practice (3d ed.). New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates, 2004. P. 3–49.
7. Anderson C. The Long Tail: Why the Future of Business Is Selling Less of More. London : Random House Business Books, 2009. 256 p.
8. Baker C. Media, Markets, and Democracy (Communication, Society and Politics). Cambridge : Cambridge University Press, 2001. 375 p.
9. Beltagui A., Schmidt, T., Candi, M., Roberts, D. Overcoming the Monetization Challenge in Freemium Online Games. *Industrial Management & Data Systems*. 2019. Vol. 119. No. 6. P. 1339–1356.
10. Chan-Olmsted S.M., Wolter L.-C. Perceptions and Practices of Media Engagement: A Global Perspective. *International Journal on Media Management*. 2018. Vol. 20. No. 1. P. 1–24.
11. Curien N., Moreau F. The Music Industry in the Digital Era: Toward New Contracts. *Journal of Media Economics*. 2009. Vol. 22. No. 2. P. 102–113.
12. Dennis E.E., Warley S., Sheridan J. Doing Digital: An Assessment of the Top 25 U.S. Media Companies and their Digital Strategies. *Journal of Media Business Studies*. 2006. Vol. 3. No. 1. P. 33–51.
13. Dimmick J. Media Competition and Coexistence: The Theory of the Niche. Mahwah, NJ : Lawrence Erlbaum, 2003. 145 p.
14. Doyle G. Re-Invention and Survival: Newspapers in the Era of Digital Multiplatform Delivery. *Journal of Media Business Studies*. 2013. Vol. 10. No. 4. P. 1–20.
15. Harms B., Bijmolt T. H.A., Hoekstra J.C. You Don't Fool Me! Consumer Perceptions of Digital Native Advertising and Banner Advertising. *Journal of Media Business Studies*. 2019. Vol. 16. No. 4. P. 275–294.
16. Ismail S., Malone M.S., Ismail S., van Geest Y. Exponential Organizations: Why New Organizations Are Ten Times Better, Faster, and Cheaper than Yours (and What to Do about It). New York : Diversion Books, 2014. 249 p.
17. Lanham R.A. The Economics of Attention: Style and Substance in the Age of Information. Chicago : University of Chicago Press, 2006. 312 p.
18. McCombs M.E., Shaw D.L. The Agenda-Setting Function of Mass Media. *The Public Opinion Quarterly*. 1972. Vol. 36. No. 2. P. 176–187.
19. Micunovic M., Balković L. Author's Rights in the Digital Age: How Internet and Peer-to-Peer File Sharing Technology Shape the Perception of Copyrights and Copywrongs. *Journal for the Research of Writing, Books, and Cultural Heritage Institutions*. 2016. Vol. 8. No. 2. P. 27–64.
20. Napoli P.M. Audience Economics: Media Institutions and the Audience Marketplace. New York : Columbia University Press, 2003. 256 p.
21. Owen B.M., Beebe J.H., Manning W.G. (Jr.). Television Economics. Lexington : Lexington Books, 1974. 218 p.
22. Picard R.G. Historical Trends and Patterns in Media Economics. Handbook of Media Management and Economics / Albarran A.B., Chan-Olmsted S.M., Wirth M.O. (eds.) Mahwah, New Jersey, London : Lawrence Erlbau Associates, 2006. P. 23–36.
23. Picard R.G. Media Economics. Concepts and Issues. Newbury Park, London, and New Dehli : SAGE Publications, 1989. 135 p.
24. Rizzuto R.J., Wirth M.O. The Economics of Video On Demand: A Simulation Analysis. *Journal of Media Economics*. 2009. Vol. 15. No. 3. P. 209–225.
25. Vukanovic Z. New Media Business Models in Social and Web Media. *Journal of Media Business Studies*. 2011. Vol. 8. No. 3. P. 51–67.
26. Wildman S.S. Modeling the Ad Revenue Potential of Media Audiences: An Underdeveloped Side of Media Economics. *Journal of Media Economics and Culture*. Vol. 1. No. 2. P. 7–37.
27. Wirth M., Bloch H. Industrial organization theory and media industry analysis. *Journal of Media Economics*. 1995. Vol. 8. No. 2. P. 15–26.
28. Абаїмов А.В. Тенденція розвитку та конкурентоспроможність вітчизняних ЗМК в умовах світової економічної кризи. *Наукові записки Інституту журналістики Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2009. Вип. 34. № 1. С. 59–62.
29. Основи медіаменеджменту : навчальний посібник для студентів спеціальності 073 «Менеджмент», спеціалізації «Медіаменеджмент та адміністрування у видавничо-поліграфічній галузі» / О.М. Барзилович, З.В. Григорова, Л.А. Пунчак, А.І. Сухоруков, О.А. Сухорукова, І.Б. Шевченко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. 296 с.

30. Глущенко Т.С., Добрянська В.В. Тенденції та перспективи розвитку рекламно-комунікаційного ринку України. *Бізнес-Інформ*. 2015. Вип. 4. С. 327–332.

31. Пунчак Л.А. Сучасний медіаринок: змістовний та географічний аспекти. *Наукові записки Української академії друкарства*. 2017. Вип. 1. № 54. С. 105–110.

32. Хаб'юк О.В. Концептуальні основи медіа-економіки : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2012. 180 с.

REFERENCES:

1. Aguirre, E., Roggeveen, A., Grewal, D., Wetzels, M. (2016). The Personalization-Privacy Paradox: Implications for New Media. *Journal of Consumer Marketing*, 33(2), 98–110.

2. Albarran, A.B. (2002). *Media Economics: Understanding Markets, Industries, and Concepts* (2nd ed.). Ames : Iowa State University Press.

3. Albarran, A.B. (2010). *The Media Economy.* New York: Routledge.

4. Albarran, A.B. (2017). *The Media Economy* (2nd ed.). New York : Routledge.

5. Albarran, A.B., Chan-Olmsted, S. (1998). *Global Media Economics: Commercialization, Concentration and Integration of World Media Markets.* Ames : Iowa State University Press.

6. Alexander, A., Owers, J., Carveth, R.A. (2004). An Introduction to Media Economics Theory and Practice. In Alexander, A., Owers, J., Carveth, R.A., Hollifield C.A., Greco, A. N. (Eds.) *Media Economics Theory and Practice* (3d ed., pp. 3–49). New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates.

7. Anderson, C. (2009). *The Long Tail: Why the Future of Business Is Selling Less of More.* London : Random House Business Books.

8. Baker, C. (2001). *Media, Markets, and Democracy (Communication, Society and Politics).* Cambridge : Cambridge University Press.

9. Beltagui, A., Schmidt, T., Candi, M., Roberts, D. (2019). Overcoming the Monetization Challenge in Freemium Online Games. *Industrial Management & Data Systems*, 119 (6), 1339–1356.

10. Chan-Olmsted, S.M., Wolter L.-C. (2018). Perceptions and Practices of Media Engagement: A Global Perspective. *International Journal on Media Management*, 20 (1), 1–24.

11. Curien, N., Moreau, F. (2009). The Music Industry in the Digital Era: Toward New Contracts. *Journal of Media Economics*, 22 (2), 102–113.

12. Dennis, E.E., Warley, S., Sheridan, J. (2006). Doing Digital: An Assessment of the Top 25 U.S. Media Companies and their Digital Strategies. *Journal of Media Business Studies*, 3 (1), 33–51.

13. Dimmick, J. (2003). *Media Competition and Coexistence: The Theory of the Niche.* Mahwah, NJ : Lawrence Erlbaum.

14. Doyle, G. (2013) Re-Invention and Survival: Newspapers in the Era of Digital Multiplatform Delivery. *Journal of Media Business Studies*, 10 (4), 1–20.

15. Harms, B., Bijmolt, T.H.A., Hoekstra, J.C. (2019). You Don't Fool Me! Consumer Perceptions of Digital Native Advertising and Banner Advertising. *Journal of Media Business Studies*, 16 (4), 275–294.

16. Ismail, S., Malone, M. S., Ismail, S., van Geest, Y. (2014). *Exponential Organizations: Why New Organizations Are Ten Times Better, Faster, and Cheaper than Yours (and What to Do about It)*. New York : Diversion Books.

17. Lanham, R.A. (2006). *The Economics of Attention: Style and Substance in the Age of Information.* Chicago : University of Chicago Press.

18. McCombs, M.E., Shaw, D.L. (1972). The Agenda-Setting Function of Mass Media. *The Public Opinion Quarterly*, 36 (2), 176–187.

19. Micunovic, M., Balković, L. (2016). Author's Rights in the Digital Age: How Internet and Peer-to-Peer File Sharing Technology Shape the Perception of Copyrights and Copywrongs. *Journal for the Research of Writing, Books, and Cultural Heritage Institutions*, 8 (2), 27–64.

20. Napoli, P.M. (2003). *Audience Economics: Media Institutions and the Audience Marketplace*. New York : Columbia University Press.

21. Owen, B.M., Beebe J.H., Manning W.G. (Jr.) (1974). *Television Economics*. Lexington : Lexington Books.

22. Picard, R.G. (1989). *Media Economics. Concepts and Issues.* Newbury Park, London, and New Dehli : SAGE Publications.

23. Picard, R.G. (2006). Historical Trends and Patterns in Media Economics. In Albarran, A.B., Chan-Olmsted, S.M., Wirth, M.O. (eds.) *Handbook of Media Management and Economics* (pp. 23–36). Mahwah, New Jersey, and London : Lawrence Erlbau Associates.

24. Rizzuto, R.J., Wirth, M.O. (2009). The Economics of Video On Demand: A Simulation Analysis. *Journal of Media Economics*, 15 (3), 209–225.

25. Vukanovic, Z. (2011). New Media Business Models in Social and Web Media. *Journal of Media Business Studies*, 8 (3), 51–67.

26. Wildman, S.S. (2003). Modeling the Ad Revenue Potential of Media Audiences: An Underdeveloped Side of Media Economics. *Journal of Media Economics and Culture*, 1 (2), 7–37.

27. Wirth, M., & Bloch, H. (1995). Industrial organization theory and media industry analysis. *Journal of Media Economics*, 8 (2), 15–26.

28. Abaimov, A.V. (2009). Development Trend and Competitiveness of Domestic Media under the Conditions of Global Economic Crisis. *Scientific Notes of the Institute of Journalism of Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 34 (1), 59–62.

29. Barzylovych, O.M., Grigorova, Z.V., Punchak, L.A., Sukhorukov, A.I., Sukhorukova, O.A., Shevchenko, I.B. (2017). *Fundamentals of Media Management* : a Textbook for Students Majoring in 073 "Management", specialization "Media Management and Administration in the Publishing and Printing Industry". Kyiv : KPI named after Igor Sikorsky.

30. Glushchenko, T.S., Dobrianska, V.V. (2015). Trends and Prospects of Development of Advertising and Communication Market of Ukraine. *Business Inform*, 4, 327–332.

31. Punchak L.A. (2017). Modern Media Market: Substantive and Geographical Aspects. *Scientific Notes of The Ukrainian Academy of Printing*, 1 (54), 105–110.

32. Khabiuk O. (2012). *Conceptual Fundamentals of Media Economy*. Lviv : Ivan Franko Lviv National University, 2012.

РОЗВИТОК ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН З КРАЇНАМИ ЄВРОСОЮЗУ ТА АЗІЇ

DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA ECONOMIC REGION IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS WITH THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION AND ASIA

УДК 339.56
https://doi.org/10.32843/bses.53-2

Князєва Т.В.
д.е.н., доцент, професор кафедри міжнародної економіки
Національний авіаційний університет
Богомол К.С.
студентка
Національний авіаційний університет

Kniazieva Tetiana
National Aviation University
Bohomol Kateryna
National Aviation University

У статті розглянуто сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку Причорноморського економічного району за рахунок співпраці з країнами ЄС та Азії. Сформульовано методичний підхід до оцінювання стану міжнародної діяльності економічного регіону, який складається з таких етапів: 1) аналіз показників зовнішньої торгівлі товарами та послугами (обсяг експорту, імпорту, сальдо); 2) аналіз акціонерного капіталу в економіку областей за видами економічної діяльності; 3) дослідження структури експорту та імпорту; 4) виділення проблем регіону; 5) формулювання напрямів активізації його розвитку. Проведено аналіз показників зовнішньоекономічної діяльності кожної з областей економічного району. Аналіз показав, що для розвитку Причорноморського економічного району існують усі передумови. При цьому виділено проблеми співпраці в регіоні, а також систематизовано напрями активізації його розвитку, такі як розвиток туристичної галузі, участь у програмі розвитку «Басейн Чорного моря», вирішення екологічних проблем регіону, залучення прямих іноземних інвестицій, подальший розвиток міжнародної торгівлі.

Ключові слова: *Причорноморський економічний регіон, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, зовнішньоторговельне сальдо, прямі іноземні інвестиції.*

В статье рассмотрены современное состояние, тенденции и перспективы развития Причерноморского экономического района за счет сотрудничества со странами ЕС и Азии. Сформулирован методический подход к оцениванию состояния международной деятельности экономического региона, который состоит из таких этапов: 1) анализ показателей внешней торговли товарами и услугами (объем экспорта, импорта, сальдо); 2) анализ акционерного капитала в экономику областей по видам экономической деятельности; 3) исследование структуры экспорта и импорта; 4) выделение проблем региона; 5) формулировка направлений активизации его развития. Проведен анализ показателей внешнеэкономической деятельности каждой из областей экономического района. Анализ показал, что для развития Причерноморского экономического района существуют все предпосылки. При этом выделены проблемы сотрудничества в регионе, а также систематизированы направления активизации его развития, такие как развитие туристической отрасли, участие в программе развития «Бассейн Черного моря», решение экологических проблем региона, привлечение прямых иностранных инвестиций, дальнейшее развитие международной торговли.

Ключевые слова: *Причерноморский экономический регион, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, внешнеторговое сальдо, прямые иностранные инвестиции.*

The article deals with the current state, tendencies and prospects of development of the Black Sea Economic Region through cooperation with the EU and Asia. A methodological approach to the assessment of the state of international activity of the economic region is formulated. It consists of the following stages: 1) analysis of foreign trade in goods and services (volume of exports, imports, and balance); 2) analysis of share capital in the economy of regions by types of economic activity; 3) studying of the export and import structures; 4) highlighting the problems of the region; 5) formulation of directions for activation of its development. The foreign economic activity indicators of each region of the economic district are analyzed. The most stable development of international trade in goods is characterized by Mykolaiv region: it has a positive foreign trade balance for years. International trade of goods in the Odessa region is characterized by a steady increase in import, but instable dynamics of export. The Kherson region is characterized by an export growth till 2017, and after it by a rapid increase in the volume of goods' import. Considering the structure of services' export in each area of the economic region, we can determine the following specializations in an international cooperation: Odessa and Kherson region – transport services, Mykolaiv region – processing of material resources. Regarding to the export commodities of the Black Sea Economic Region, they include cereals, as well as fats and oils of vegetable and animal origin. The analysis showed that there are all prerequisites for the development of the Black Sea Economic Region. At the same time, the problems of cooperation in the region are highlighted, as well as the directions of its development activation are formulated: development of the tourism industry, participation in the Black Sea Basin development program, solving environmental problems of the region, attracting foreign direct investment, further development of international trade. Analysis of the geographical structure of foreign economic activity of the region showed that there is an active trade with the Asian countries. Therefore, a possible strategy is to involve Ukraine in the New Silk Road mega-regional program, which will allow developing the Black Sea transport infrastructure and opening effective ways of cooperation with other countries.

Key words: *Black Sea economic region, foreign economic activity, export, import, foreign trade balance, foreign direct investment.*

Постановка проблеми. Використання економічного потенціалу стратегічних регіонів України є запорукою успішного міжнародного співробітництва та підвищення ефективності виробництва в самій державі. Причорноморський економічний регіон був і залишається досить перспективним за рахунок вигідного географічного положення (близькість до кордонів та вихід до моря). Саме цей фактор зумовив розвиток суднобудування та судноплавства, а також рекреаційного комплексу території. Проте прогрес цих та інших галузей економіки в Одеській, Миколаївській та Херсонській областях бажає бути кращим, тому доцільно дослідити рівень міжнародного співробітництва Причорноморського економічного регіону, а також розглянути варіанти міжнародної співпраці та підтримки задля сталого економічного розвитку території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам Причорноморського економічного регіону приділяли увагу у своїх працях такі вітчизняні науковці, як І. Бистряков, Б. Буркинський, Л. Власенко, В. Геєць, Б. Данилишин, А. Загородній, Т. Іванова, С. Коваленко, Л. Левковська, О. Шпикуляк, О. Шубравська. Вони присвятили свої публікації різним аспектам соціально-економічного розвитку Причорноморського економічного регіону.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та аналіз зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського району для подальшого визначення напрямів удосконалення міжнародного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причорноморський економічний район України є частиною суспільної операційної програми Європейського інструменту сусідства 2014–2020 «Басейн Чорного моря». Ця програма ставить за результат досягнення таких цілей [4]:

– підвищення рівня життя населення в регіонах, що належать до басейну Чорного моря, шляхом сталого розвитку й спільної охорони навколишнього середовища;

– стимулювання бізнесу та підприємництва в межах басейну Чорного моря;

– покращення координації щодо захисту довкілля, спільне зменшення забруднення морського дна;

– солідарне стимулювання туристичного бізнесу та культурної сфери.

Одеська область є однією з найбільш відвідуваних туристами областей після Києва та Львову, тому розвиток саме цієї рекреаційної зони набуває особливого значення для нашої держави після окупації Кримського півострову. Позитивним аспектом є досягнення домовленостей та співпраця з польськими туристичними операторами, що направляють працюючих людей в Одеську область на відпочинок [7]. Крім того, планується відкриття туристичного інформаційного центру у м. Білгород-Дністровський, який є спільним проєктом Державної туристичної адміністрації України та Європейського Союзу. Однак для того, щоб Одещина стала більш привабливою для туристів, необхідно покращити курортний комплекс регіону й забезпечити стабільну екологічну ситуацію, спрямовану на зменшення забруднення пляжів та морських вод. Наступною метою програми 2014–2020 «Басейн Чорного моря» стало збільшення можливостей міжнародної торгівлі й модернізація в аграрному секторі.

Нижче наведено методичний підхід до оцінювання стану міжнародної діяльності економічного регіону, який складається з п'яти етапів (рис. 1). Саме за таким методичним підходом проведено аналіз Причорноморського економічного регіону.

Обсяги прямих іноземних інвестицій на підприємствах агропромислового комплексу в Причорноморському регіоні окремо по областях наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, прямі іноземні інвестиції переважають в Одеській області, їх обсяги значно перевищують капіталовкладення в інші області Причорноморського економічного району. Аналізуючи структуру прямих іноземних інвестицій, можемо виділити такі відсоткові відношення сільського господарства й промисловості до загального обсягу станом на 2019 рік: Миколаївська область – 1,9% і 45,4%, Одеська область – 0,2% і 42,6%, Херсонська область – 4,1% і 72,9% відповідно. Отже, у Херсонській області найбільша частка прямих інвестицій припадає саме на сільське господарство та промисловість порівняно з іншими областями Причорноморського регіону.

Якщо говорити про хронологію змін іноземного акціонерного капіталу в економіці Причорномор-

Рис. 1. Методичний підхід до оцінювання стану міжнародної діяльності економічного регіону

Джерело: складено авторами

Таблиця 1

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці області за видами економічної діяльності (млн. дол. США) [1–3]

Показник	Обсяги на 1 січня									
	2010 року	2011 року	2012 року	2013 року	2014 року	2015 року	2016 року	2017 року	2018 року	2019 року
Миколаївська область, усього	162,7	165,4	152,3	244,7	282,8	228,9	212,8	213,5	206,1	220,6
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	3,1	2,9	1,1	1,4	7,1	7,7	5,3	5,1	4,3	4,2
Промисловість	101,1	57,2	78,5	115,9	114,7	93,6	80,2	93,1	89,6	100,1
Одеська область, усього	1 041	1 107	1 221	1 629	1 672	1 423	1 321	1 229	1 203	1 251
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	6,3	19,2	23,1	10,8	8,6	5,8	2,8	2,6	1,5	2,3
Промисловість	286,2	274,8	324,5	589,9	650,1	562,9	540,9	519,1	543,9	533,5
Херсонська область, усього	179,6	185,5	188,6	251,5	275,2	208,3	210,9	201,3	218,5	204,8
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	20,2	24,6	24	20,6	15,9	23,6	21,9	21,3	15,8	8,4
Промисловість	87,8	59,5	65,9	126,9	148,7	123,3	134,9	130,5	151,3	149,3

ського району, то найбільше зростання за останні 10 років спостерігається у 2014 році, а потім, з 2015 року, показники інвестицій ідуть на спад. Для Миколаївській області прямі іноземні інвестиції характерні в переробній промисловості, зокрема виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, виготовленні виробів з деревини, виробництві паперу та поліграфічній діяльності. В Одеській області вони спрямовані також на переробну промисловість і водопостачання; каналізацію, поводження з відходами. Іноземний акціонерний капітал у Херсонській області спрямований здебільшого на переробну промисловість і постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. Варто зазначити, що головним інвестором Причорноморського економічного регіону є Кіпр (країна-член Європейського Союзу). Однак цей факт можна пояснити тим, що на Кіпрі діє пільгова система оподаткування, ця держава інвестує також в інші українські області. До того ж інвесторами Миколаївщини окремо є Нідерланди, Австрія, Бельгія та Російська Федерація [5].

На другому етапі необхідно дослідити показники зовнішньоекономічної торгівлі в областях Причорноморського економічного району (табл. 2).

З табл. 2 видно, що найбільш стабільно щодо міжнародної торгівлі товарами розвивається Миколаївська область, адже вона має позитивне зовнішньоторговельне сальдо за роками, а обсяги експорту та імпорту постійно зростають. До основних товарів, що їх експортує область, належать продукти рослинного походження, особливо зернові культури (62,5% від загального обсягу експорту у 2019 році) й продукти неорганічної хімії (24,4% від загального обсягу експорту у 2019 році). Імпортує Миколаївщина машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (32,4% від загального обсягу імпорту у 2019 році) й мінеральні продукти, такі як руди, шлак, зола (27,9% від загального обсягу імпорту у 2019 році) [1–3].

Міжнародна торгівля товарами в Одеській області характеризується сталим збільшенням імпорту, але нестабільною динамікою експорту товарів, а також від'ємним сальдо у 2019 році, що

Таблиця 2

Показники зовнішньої торгівлі товарами в областях Причорноморського економічного району в динаміці з 2015 по 2019 роки (млн. дол. США) [1–3]

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Миколаївська область					
Експорт	1 603,1	1 664,8	1 900,6	2 112,6	2 152,6
Імпорт	572,9	678,3	782,4	740	988,9
Сальдо	1 030,1	986,5	1 118,2	1 372,6	1 163,7
Одеська область					
Експорт	1 727,5	1 520,5	1 813,9	1 668,3	1 384,2
Імпорт	981,9	1 247	1 465,9	1 556,2	1 904,4
Сальдо	745,6	2 73,5	348	112,1	-520,2
Херсонська область					
Експорт	239,4	245	288,6	269,9	268,2
Імпорт	142,3	169,5	202,3	328,4	406,2
Сальдо	97,1	75,5	86,3	-58,5	-138

становило 520 198,3 тис. дол. США. Якщо говорити про товарну структуру експорту, то тут також переважають продукти рослинного походження, особливо зернові культури (53,3% від загального обсягу експорту у 2019 році) й жири та олії тваринного або рослинного походження (13,1% від загального обсягу експорту у 2019 році). Щодо імпорту товарів, то Одеська область також «споживає» машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (18,2% від загального обсягу імпорту у 2019 році), мінеральні продукти (11,8% від загального обсягу імпорту у 2019 році) [1–3].

Для Херсонської області характерним є зростання обсягу експорту у 2017 році, але потім він поступово зменшується водночас зі стрімким підвищенням обсягу імпорту товарів, тому торговельне сальдо у 2018 та 2019 роках має від'ємні значення. Експорт товарів на Херсонщині виділяється жирами та оліями тваринного або рослинного походження (32,6% від загального обсягу експорту у 2019 році), недорогоцінними металами та виробами з них (19,7% від загального обсягу експорту у 2019 році). Товарна структура імпорту області здебільшого складається також із машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання (22,6% від загального обсягу імпорту у 2019 році), полімерних матеріалів, пластмаси та виробів з них (19,8% від загального обсягу імпорту у 2019 році) [1–3].

Зовнішня торгівля послугами Причорноморського економічного району відзначається такою структурою експорту: транспортні послуги, зокрема послуги морського транспорту, для Одеської області становлять 78,8% від загального експорту послуг у 2019 році, для Херсонської – 63,3%, для Миколаївської – 25,6%. Натомість Миколаївщина спеціалізується на послугах з переробки матеріальних ресурсів (63,8% від загального обсягу експорту послуг у 2019 році), а Херсонщина надає також послуги з ремонту та технічного обслуговування, які становлять 20,4% від загального обсягу експорту послуг у 2019 році [1–3].

На противагу експорту, імпорт послуг у досліджуваному економічному районі складається переважно з використання ділових послуг, а окремо для Миколаївської області структура експорту зовнішньої торгівлі послугами характеризується послугами, пов'язаними з подорожами (31,6% від загального обсягу експорту у 2019 році) та комп'ютерними, інформаційними послугами у сфері телекомунікації (30% від загального обсягу експорту у 2019 році); для Одеської – транспортними послугами (77,3% від загального обсягу експорту у 2019 році); для Херсонської – роялті та іншими послугами, пов'язаними з використанням інтелектуальної власності (38,4% від загального обсягу експорту у 2019 році) [1–3].

Наступним етапом є аналіз того, з якими саме країнами співпрацює Причорноморський економічний район у сфері міжнародної торгівлі.

З табл. 3 можна прослідкувати, що найбільша взаємодія обміну товарами відбувається з Європою та країнами Євросоюзу, а також з Азією, тому варто розглядати зв'язки з Азією для покращення власних конкурентних сил, а також розширення інфраструктури перевезень та використання потенціалу портів, 15 з яких розміщені саме в Причорноморському економічному регіоні.

Китайська Народна Республіка – це одна з найрозвиненіших країн, яка орієнтована на експорт. Україна, особливо Причорноморський економічний район, може розглядатися нею як транзитна точка на маршруті до Європи. В роботі Л. Власенко визначено, що ефективне використання транспортно-логістичного потенціалу Причорноморського економічного району є можливим за рахунок приєднання до мегарегіонального інфраструктурного проєкту «Новий Шовковий шлях» [6]. Цей проєкт розрахований на 18 євразійських країн, включаючи Україну. За оцінками експертів, китайські інвестиції можуть досягати більше 40 млрд. дол. США, з яких 16,3 млрд. дол. США призначені для модернізації української транспортної системи [6].

Таблиця 3

Географічна структура експорту та імпорту товарів Причорноморського економічного району за 2015–2018 роки (млн. дол. США) [1–3]

Роки	Усього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС (28)	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
Експорт									
2015	3 569	683,4	2 989,1	774,6	769,1	1 551	431,9	128,5	0,8
2016	3 434	598,8	2 834,7	769,6	767,1	1 528	311,6	45	2,9
2017	4 003	841	3 162,6	814,2	825,5	1 713	343,4	79	53,6
2018	4 051	887,3	3 172,5	1 036,1	1 028	1 583	469,2	62,3	22
Імпорт									
2015	1 699	273,7	1 425,4	495,2	484,2	576,8	133,2	217,6	2,5
2016	1 415	339,8	1 937,7	635,4	623,2	742,6	117,3	261,7	3,9
2017	2 450	376,6	2 073,4	764,7	755,3	888,8	130,6	277,4	11,8
2018	2 625	381	2 243,7	777	771,4	1 065	139,6	260	2,5

Однак у 2013 році через політичну кризу нашої держави та зміну влади певні домовлені з КНР не були виконані. Окупація Криму також сильно ускладнила процеси інтеграції через те, що акцент у перевезеннях ставився саме на цьому півострові. Згодом все більшого значення набули саме порти Одещини, такі як Іллічівськ, «Південний» та порт в м. Одеса. Вони стали пріоритетними для розвитку транзиту по міжнародному транспортному коридору TRACECA [6]. Проте нині стан співпраці Одеської області з КНР не можна назвати задовільним, хоча простежується певний інтерес з боку китайських інвесторів. Так, нині в м. Одеса відкрили генеральне консульство КНР задля підтримки та розвитку торговельно-економічних шляхів, відбувається обмін візитами, існують можливості проходження навчання у Ціндаоському науково-технічному університеті.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна визначити, що Причорноморський економічний район може розвиватися у різних напрямах міжнародної діяльності. Співпраця з країнами Євросоюзу та участь у програмі розвитку «Басейн Чорного моря» залишаються актуальними за рахунок географічної близькості до кордонів, а також схожості цінностей та напрямів діяльності. Відкритими є питання туристичної сфери Одеської області, її конкурентоспроможності для туристів з Європи та екологічної ситуації регіону. Надходження прямих іноземних інвестицій до Причорноморського економічного регіону характерні для підприємств переробної галузі, а найбільшим інвестором є Кіпр.

Розглядаючи структуру експорту послуг кожної з областей регіону, можемо визначити такі їх спеціалізації в міжнародній співпраці: Одещина та Херсонщина – транспортні послуги, Миколаївщина – переробка матеріальних ресурсів. Щодо експортних товарів Причорноморського економічного району, то до них належать зернові культури, а також жири та олії рослинного й тваринного походження.

Дивлячись на географічну структуру зовнішньоекономічної діяльності цього регіону, маємо відзначити, що також ведеться активна торгівля з країнами Азії, тому можливою стратегією є залучення України до мегарегіональної програми «Новий Шовковий шлях», що дасть змогу розвивати транспортну інфраструктуру Причорномор'я та відкривати ефективні шляхи співробітництва з іншими державами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головне управління статистики у Миколаївській області. URL: http://www.mk.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 27.03.2020).

2. Головне управління статистики у Одеській області. URL: http://www.od.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 27.03.2020).

3. Головне управління статистики у Херсонській області. URL: http://ks.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 27.03.2020).

4. Транскордонне співробітництво «Басейн Чорного моря». URL: http://blacksea-cbc.net/black-sea-basin-2014-2020/management-structures/national-authorities (дата звернення: 25.03.2020).

5. Загородній А. Показники інвестиційної активності підприємств АПК Причорноморського району. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 27 (1).

6. Власенко Л. Співробітництво Причорноморського економічного району з КНР у контексті інфраструктурного мегарегіонального проекту «Новий Шовковий шлях». *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 13 (2).

7. Kovalenko S. Prospects of leadership for Ukrainian economy in the Black Sea European region. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. Вип. 2 (61).

REFERENCES:

1. Main department of statistics in the Nikolaev area. Available at: http://www.mk.ukrstat.gov.ua (accessed: 27 March 2020).

2. Main Department of Statistics in the Odessa region. Available at: http://www.od.ukrstat.gov.ua (accessed: 27 March 2020).

3. Main Department of Statistics in Kherson Oblast. Available at: http://www.ks.ukrstat.gov.ua (accessed: 27 March 2020).

4. Cross-border cooperation «Black Sea Basin». Available at: http://blacksea-cbc.net/black-sea-basin-2014-2020/management-structures/national-authorities (accessed: 25 March 2020).

5. Zagorodniy A. (2019). Pokaznyky investycynoi actyvnosti pidpruemstv APK Prychornomorskogo rayony [Indicators of investment activity of agricultural enterprises of the Black Sea region]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, № 27 (1).

6. Vlasenko L. (2017). Spivrobitnyctvo Prychornomorskogo ekonomichnogo rayony z KNR u konteksti infrastructurnogo megaregionalnogo proekty "Novuy Shovkovui shlyah" [Cooperation of the Black Sea Economic Region with the People's Republic of China in the context of the infrastructure mega-regional project "New Silk Road"]. *Black Sea Economic Studies*, № 13 (2).

7. Kovalenko S. (2016). Prospects of leadership for Ukrainian economy in the Black Sea European region. *Bulletin of socio-economic research*, Odessa, № 2 (61).

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ КРАЇНИ В НАЙБЛИЖЧИЙ ПЕРІОД НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ

WAYS TO IMPROVE THE COUNTRY'S ECONOMIC STATUS IN THE NEAR FUTURE BASED ON MARKETING CONCEPTS

УДК 338.432:631.11
https://doi.org/10.32843/bses.53-3

Гарас О.М.
к.е.н., доцент
Одеська державна академія будівництва та архітектури
Колодінський С.Б.
д.е.н., професор
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Garas Oleg
Odesa State Academy of Building and Architecture
Kolodinsky Sergey
Odesa State Academy of Building and Architecture

У статті розкриваються можливості, сутність та зміст впливу законодавчої та виконавчої гілок влади країни, а також банківської системи та підприємств малого й середнього бізнесу на стабілізацію економіки країни шляхом створення маркетингової стратегії, здатної забезпечити постійний розвиток різних економічних сфер виробництва. Загальний успіх економіки нашої країни зосереджено переважно у сферах, де діють стабільні правила гри з урахуванням усіх можливих складових частин, адже програм економічного розвитку країни в різних сферах економіки створено дуже багато, але, зрештою, виробництво валового національного продукту скорочується. Саме тому система управління на основі маркетингових планів, технологій та моніторингу їх виконання дає можливість виконавчій та законодавчій владі чітко бачити перспективи прийняття управлінських рішень у динаміці.

Ключові слова: *розвиток агросектору, стан промислової та переробної промисловості, кредитування та фінансування реального сектору економіки, участь банківського сектору країни в розвитку економіки.*

В статье раскрываются возможности, суть и содержание влияния законодательной и исполнительной ветвей власти страны, а также банковской системы и предприятий малого и среднего бизнеса на стабилизацию экономики страны путем создания маркетинговой стратегии, способной обеспечить постоянное развитие различных экономических сфер производства. Общий успех экономики нашей страны сосредоточен в основном в сферах, где действуют стабильные правила игры с учетом всех возможных составляющих, ведь перспективных программ экономического развития страны в различных сферах экономики создано очень много, но, в конце концов, производство валового национального продукта сокращается. Именно поэтому система управления на основе маркетинговых планов, технологий и мониторинга их исполнения позволяет исполнительной и законодательной власти четко видеть перспективы принятия управленческих решений в динамике.

Ключевые слова: *развитие агросектора, состояние промышленной и перерабатывающей промышленности, кредитование и финансирование реального сектора экономики, участие банковского сектора страны в развитии экономики.*

This article describes the strategic direction of economic development. Such a strategy should include a list of factors. Create opportunities for legislative and executive influence on the economy. The impact of the banking system on business. Deep analysis shows that some sectors of the economy receive unjustified profits. These are traders in the agricultural sector, the oil and gas industry, the banking sector, the geocadastre and the tax service. They have an efficiency of 30-40%, while bringing huge profits. The banking system does not lend to business, but has a profit. The energy system does not care about transport losses. Land has no accounting, but the organization of control has a profit. Old rules and connections are valid in these industries. A system for evaluating the work of ministries and departments has not been created. Ukraine has the best land quality in the world. But profit per unit area is the lowest. The state does not support the development of the processing industry. Thanks to this, the country is a raw materials appendage of the global economy. Agricultural producers play a role auxiliary link for grain merchants. Each government creates promising long-term economic development programs. But these programs do not work for decades, but for a couple of years. Why don't development programs improve the situation in the country? Why is the production of the national product reduced? Why is the devaluation of the national currency? The country's governance system is not adapted to a rapidly changing market situation. There is no unified system of information flows for decision making at the state level. To achieve economic success, you need to change some rules. We need a better marketing plan for the government. A plan that will allow us to control changes in the economy. The article deals with the possibilities of using marketing technologies in creating perspective programs for the development of various spheres of the national economy. The pricing system for providing banking services to the real sector of the economy is also considered. Particular attention is paid to the formation of systems of continuous monitoring of the implementation of government programs in various sectors of the economy with the involvement of the leading scientists of our country in these spheres.

Key words: *development of the agricultural sector, the state of industrial and processing industries, lending and financing of the real sector of the economy, participation of the country's banking sector in economic development.*

Постановка проблеми. Сутність процесу полягає в тому, щоби запропонувати суспільству нову економічну стратегію, тобто перейти від застарілої сировинної економіки до економіки інноваційного розвитку, правильного збалансованого підходу до розвитку різних сфер виробництва з використанням зарубіжного та вітчизняного досвіду в отриманні максимальних прибутків, при цьому забезпечити відповідальність тих чи інших державних органів та установ за отримання правильних і справедливих прибутків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні дослідження та публікації з цієї проблеми дають підстави стверджувати, що проблеми розвитку аграрного сектору економіки, переробної промисловості та банківської системи є предметом вивчення

таких учених, як Я.Є. Очкасов, М.П. Сохацький, Т. Хак-Ковач, А.І. Дробязко, В.І. Сушко, О.П. Гогуля, Н.П. Дубра, Г.М. Запша, В.Г. Андрійчук.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд фактичної ситуації з розвитку агросектору, сфери переробної промисловості, експортного потенціалу країни та кредитування реального сектору підприємництва; розгляд можливостей застосування маркетингових технологій у створенні перспективних програм розвитку різних сфер народного господарства; розгляд системи ціноутворення щодо надання банківських послуг реальному сектору економіки; розгляд формування систем постійного моніторингу за виконанням урядових програм в різних секторах економіки із залученням у цих сферах провідних учених нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наприкінці 2018 року та на початку 2019 року провідні економісти країни розробили три сценарії розвитку економіки на 2019 рік, а саме песимістичний, оптимістичний і, як думалось тоді, більшменш реальний.

Прогнози передбачали скорочення виробництва ВВП від 1,25% до 8%. Таким же чином були передбачені інфляційних процеси від 8% до 12%. Національну валюту по відношенню до долара спеціалісти прогнозували від 26,5 грн. за долар до 28, а то і до 30.

В результаті провальної політику Уряду, Національного банку та низки інших державних інституцій, а також участі керівників різних рангів у виборчому процесі як адмінресурсу ми отримали реальне зниження ВВП та різкий скачок цін на продукти харчування й повсякденного попиту, електроенергію, комунальні послуги тощо як «хороший» знак стабілізації економіки.

Причин цього можна назвати багато, але основною вирішальною можна назвати те, що стара влада виявилась не готовою до проведення радикальних економічних реформ, але могла без особливих зусиль для держави допомогти реальному малому та середньому бізнесу розвиватися, представники якого могли за рахунок власних інвестицій створити тисячі робочих місць, піднявши таким чином купівельну спроможність населення, а заразом знизивши навантаження на фонд занятості та інші причетні фонди, які утримуються за рахунок податків на заробітну плату. Як один з успішних прикладів розвитку малого та середнього бізнесу можна назвати м. Хмельницький, де за допомогою місцевої влади за рахунок власних місцевих інвесторів було створено у 2017 році 4 тис. робочих місць. Простий перерахунок показує, що в економіку регіону було вкладено десятки млн. грн. приватних осіб без участі держави, яка досі не спромоглася прийняти законодавчі акти, які реально захищали б інтереси тих інвесторів, які створили робочі місця.

З 2015 року завдяки всебічній допомозі розвинутих країн у країні почали працювати антикорупційні органи САП (спеціалізована антикорупційна прокуратура), ДБР (державне бюро розслідувань) та інші антикорупційні органи, але поки що ефективних наслідків від їхньої діяльності суспільство не бачить і не відчуває. Не кращою є ситуація в країні із захистом власності як юридичних, так і фізичних осіб, немає практичного захисту з боку держави щодо збереження та захисту інвестицій. Як засвідчує статистика, тільки за 2018 рік у країні сталося більше 350 рейдерських захоплень чужого бізнесу без особливих наслідків для рейдерів та інших структур, які були задіяні в цих оборудках. Якщо порівнювати статистику рейдерських захоплень із бойовими діями на Донбасі, то рейдерські захоплення мають, мабуть, більш потужний характер і призводять до скорочення виробництва, втрати робочих місць та зубожіння населення.

Реформа органів прокуратури була проведена настільки формально, що на місцях залишились працівники прокуратури, особливо керівний склад старих кадрів, за допомогою яких розкрадався бюджет, ділилися землі, виводилися фінанси в офшори, проводилися рейдерські захоплення підприємств, знищувалися інвесторські проєкти місцевих та зарубіжних інвесторів.

Особливо успішним винаходом уряду за останні роки для виконання державного бюджету можна назвати підвищення рівня мінімальної зарплати. Завдяки цьому винаходу бюджети всіх рівнів виконуються, претензій до чиновників особливих немає, але ВВП скорочується, а реальні ціни зростають як банкнота у 1 000 грн. Виконання бюджетів відбувається за рахунок збіднення основної маси населення, скорочення державних витрат за рахунок пенсіонерів, інвалідів, школярів, одиноких матерів, хворих та інших незахищених верств населення. Всі ці заходи особливого ефекту для економіки не дали, та ще й викликали в суспільстві протестні настрої, які, мабуть, проявляться під час наступної президентської виборчої компанії. Паралельно зі скороченням державних витрат на утримання незахищених верств населення заробітні плати осіб органів державної влади, їх помічників, консультантів та іншого персоналу зростають в десятки разів під гаслом того, що хорошому працівнику потрібно добре платити, але через відсутність маркетингових технологій немає зворотного зв'язку про успішність цієї роботи. На наш погляд, на державному рівні потрібно запровадити практику періодичних звітів з фінансовими викладками ефекту від виконання тих чи інших програм, розроблених та впроваджених персональним виконавцем.

Зазнала невдачі також судова реформа, проведена у 2015–2017 роках. За загального скорочення кількості суддів у суддівському корпусі залишилися судді старої формації. Інформація

у відкритих джерелах показує, що судові справи розподіляються в ручному режимі, результати судових розглядів несправедливі. Більшість суддів не може пояснити, звідки у них з'явились майно та землі, які не відповідають рівню їхньої зарплати.

Не кращим є стан у податковій сфері. Впровадження електронного адміністрування не принесло бажаних результатів. Будь-який працівник податкової служби, як і раніше, може блокувати рахунки підприємства під різними приводами. На початку 2019 року було зменшення зловживань податківцями, але сьогодні все повернулось на свої місця. Як показала практика, становище на краще не змінилося, хоча в країні впровадили від вересня 2019 року електронне адміністрування. Вагомим недоліком системи електронного адміністрування в податковій сфері є відсутність якісного програмного забезпечення, яке зводило би до мінімуму можливості зловживань податківцями. Про кардинальну зміну функцій податкової служби з переорієнтацією її роботи, спрямованої на розвиток бізнесу в державних органах, поки що далі розмов діло не пішло, хоча завдання такі вищими органами країни ставились неодноразово, але невідомо, перед ким конкретно.

Реальними поки що залишаються фактори ризику зниження цін на метал та іншу сировину, яка експортується з України, що може призвести до скорочення виробництва у цих сферах, зменшення валютних надходжень до України, росту торгового дефіциту та падіння економіки, що підтверджує статистика за 2019 рік.

Особливої уваги заслуговує аграрний сектор країни. За всі роки незалежності України він показував незмінний ріст виробництва продукції, підвищення урожайності та всіх інших показників, але з огляду на зацікавленість транснаціональних компаній та деяких олігархічних угруповань особливих успіхів для суспільства загалом у цій сфері досягнуто не було.

Позитивним фактором для розвитку економіки країни могла би стати заборона на вивіз з країни неперероблені сільськогосподарської продукції. За один-два роки у цій сфері без участі держави можна потроїти надходження валютної виручки в країну орієнтовно до 30 млрд. дол. США на рік, задіяти в реальному секторі економіки до 8% дієздатного населення країни. Однак у цьому успішному секторі є свої особливості. Основні доходи зосереджені не у виробників сільгосппродукції, про що свідчать постійні дотації з бюджету виробникам, а у трейдерів. Однак там задіяні на 90% інвестиційні іноземні та офшорні компанії, у яких ніякого інтересу розвивати українську економіку немає на тих умовах, що їх надає держава.

За оцінками Світового банку додана вартість у виробництві сільгосппродукції в Україні на 1 гектар становить 416 доларів США, у Польщі – 1 135 дол., у Франції – 2 445 дол. Фактично наведені цифри показують ціну вивезення з України неперероблені продукції. Наведені цифри наочно показують незацікавленість законодавчої та виконавчої влади в кінцевому результаті роботи сільгоспвиробника. За весь період правління нової влади нічого не зроблено для виправлення такого становища, зате ліквідовано аграрне міністерство, яке сьогодні відновлюється.

Можливість покращення стану речей у цій сфері сьогодні важко навіть спрогнозувати. Відсутність ринку землі не спонукає ні державні структури, ні власників землі до установлення чітких меж ділянок, підрахування, в кого і на яких правах перебуває земля, хто несе відповідальність за забезпечення земельних фондів, тобто не створені елементарні умови для обліку земель і залучення великих інвестицій.

За підрахунками вчених подальший розвиток сільського господарства на 12% залежить від роботи служби Держгеокадастру, яку потрібно було реформувати давно й усунути від можливості зловживати суспільною власністю, створити систему постійного моніторингу виконання службою основних обов'язків для блага суспільства та розвитку підприємства.

Діючий ринок землі, від якого залежить біля 25% успіху у цій сфері, протягом одного-двох років кардинально зміцнив би ситуацію на краще з наданням кредитування сільгоспвиробників на різних умовах створення нової інфраструктури, нових об'єднань тощо. В низці областей України сьогодні відсутня елементарна інформація, хто в кого орендує землі, на яких умовах, не проведене майнове оцінювання землі. Місцеві органи самоврядування мають можливості зловживати службовим становищем, надаючи землі в оренду на свій розсуд без належного юридичного оформлення, в результаті чого держава не отримує в бюджети всіх рівнів дуже великі находження.

Економічні експерти В. Посуба, Б. Терзи підкреслюють, що через кліматичні зміни в низці країн, таких як Китай, США, Канада, від 2016 року зменшується урожайність зернових, що тягне за собою світове підвищення цін. Так, у 2016 році ціни на пшеницю підвищились на 11%, на кукурудзу – на 6%. Такі тенденції збереглися у 2017–2018 роках. Україна як аграрна країна може й повинна використовувати цю ситуацію в інтересах суспільства та отримати великі прибутки навіть у світових масштабах.

Одними з найбільш впливових чинників розвитку економіки України можна вважати війну на сході України та роботу банківської системи.

Незважаючи на той факт, що більшість українських та зарубіжних фінансистів оцінила динаміку припливу іноземного капіталу, на яку може безпосередньо вплинути військовий стан, як несуттєвий фактор ризику, вітчизняний бізнес уже стикнувся з досить негативними коментарями від своїх іноземних партнерів. Деякі з них навіть встигли переглянути плани можливих інвестицій в Україну в

2019 році. В цьому разі ми говоримо не просто про недоотримані кошти, а про зменшення ресурсів компаній і цілих галузей, найчастіше з високою доданою вартістю. Як наслідок, це може деяким негативним чином позначитися на всій економіці країни.

Від банківської системи країни в поточному році надійшло кілька позитивних сигналів принаймні на першу половину 2019 року. Закінчилась епоха «банкопадів», крім деяких планових заходів, які не викликають паніки, а є очікуваними для багатьох гравців. Сьогодні вкрай потрібна валютна лібералізація банків і бізнесу, які не зможуть виконувати свої обов'язки за наявних умов. Поки що можна не сподіватися на відновлення кредитування реального сектору економіки, а також появу реально доступних іпотек або інших фінансових інструментів. Маючи на балансі багато непрацюючих кредитів, банки чітко розуміють, що підвищувати ризиковість бізнесу вже неможливо, а для вирішення ситуації з наявними позиками знадобиться не один рік. Проте стан банківського сектору як мінімум залишиться стабільним, що вже не так мало, якщо враховувати всі фактори разом.

Деякі банки мали відносно непогані плани зі зростання кредитування малого й середнього бізнесу у 2018–2019 роках, але зараз це працює тільки в окремих фінансових установах і в рамках певних досить обмежених програм.

Значним негативним і стримуючим фактором розвитку економіки є дуже велика кількість непрацюючих кредитів. Тільки в «Приватбанку», за останніми оцінками, у 2018 році їх частка становила 84,5%. Йдеться про кредити, в поверненні яких банк дуже сумнівається. Велика частина юридичних і фізичних осіб, що брали в борг, зараз не ведуть ніякої господарської діяльності. Інші працюють, але за наявних умов їх заробітки не дають змогу виплатити відсотки по кредитах або його тіло. Також неможливо виробити варіант реструктуризації боргів, прийнятний для всіх сторін, за якими була би погашена принаймні частина позики.

Загалом по Україні на проблемні кредити припадає близько 55% від усіх кредитів. Такий стан речей сильно пригнічує поведінку банків.

Гроші фізичних осіб покривають близько 50% коштів приватних клієнтів банків, 45% з яких складають поточні рахунки, решта – депозити. Співвідношення строкових вкладів та ВВП залишається низьким, а саме 15%, що в два рази менше, ніж було до кризи 2014–2015 років. Поточні депозитні рахунки, як правило, більше обслуговують банки з іноземним капіталом, які можуть дозволити собі встановлювати найнижчі ставки по депозитах на ринку.

«Залишки на поточних рахунках більш стабільні, і їх можна досить точно прогнозувати, на відміну від депозиту, який з'являється і зникає в один момент, – розповідав в інтерв'ю "LIGA.net" СЕО ОТП Банку Тамаш Хак-Ковач. – Краще мільйон невеликих поточних рахунків, ніж кілька десятків великих депозитів».

За даними НБУ у 2018 році доходи банків України виросли майже в 4 рази. Банківська система України в першій половині 2019 року одержала 31 млрд. грн. доходів. Це в 3,7 рази більше, ніж за аналогічний період 2018 року, про що повідомляє прес-служба Національного банку України.

Зазначено, що в абсолютних числах прибуток платоспроможних українських банків зріс на 22,7 млрд. грн. Переважно це відбулося через зростання прибутковості банківських операцій. При цьому підкреслюється, що більшість доходів банківської системи сформував державний «Приватбанк», який один отримав 18,3 млрд. грн. прибутку. Іноземні банки отримали 9 млрд. грн. прибутку. «Істотне зростання прибутковості банківської системи в І півріччі 2019 року стало можливим завдяки зростанню чистих процентних і комісійних доходів банків на 20% до 39,3 млрд. грн. і 17% до 20,8 млрд. грн. відповідно», – пояснили в Нацбанку.

В НБУ також додали, що прибутковість банківського сектору зросла завдяки збільшенню кредитування населення України. Такі кредити, як правило, мають багато комісійних платежів, а різниця між відсотками за кредитами та відсотками по депозитах вище, ніж у підприємств.

За даними НБУ відомо, що в першому півріччі 2019 року регулятор зафіксував зменшення кількості збиткових банків: їх було всього 10, хоча за підсумками 2018 року таких банків було 14.

Як повідомлялося, в першому кварталі українські банки отримали 12,9 млрд. грн. прибутку, з яких 8,1 млрд. грн. склав прибуток держбанків.

Десятка найбільш прибуткових банків змінилася мінімально порівняно з минулим роком. У ТОП увійшов «Приватбанк», який у 2017 році показав збиток у майже 23 млрд. грн. «Ощадбанк», навпаки, втратив місце серед найбільш успішних фінансових установ, скоротивши чистий прибуток в 4 рази.

Зараз «Приватбанк» є найприбутковішим банком країни з великим відривом (прибуток становить 11,7 млрд. грн.). Крім нього, більше 1 млрд. грн. за рік заробили ще сім фінансових установ. Шість із них складають банки з іноземним капіталом, які спільно заробили 15 млрд. грн.

Банки продовжують, як правило, активно кредитувати населення, адже зріст кредитування за підсумками 2018 року перевищив 35%. Близько 90% нових кредитів фізичним особам складають позики на поточні потреби.

На жаль, довгострокових позик сьогодні мало: 7% кредитного портфеля складають автокредити, 2% – нерухомість. За даними НБУ більше 70% роздрібного кредитування фізичних осіб контролюють 5 банків. Дві третини всього кредитного портфеля припадає на 10 фінансових установ.

У корпоративному сегменті триває боротьба за платоспроможних позичальників: темпи приросту компаній, які не допускали дефолтів у 2014–2018 роках, перевищили 30% у валюті і 25% у гривні.

Щодо невеликих кредитів на суму від 2 до 10 млн. грн., то їх стало більше: 13% у загальному портфелі, тоді як у 2018 році їх було 5%. Найбільш активно малий та середній бізнес кредитують банки з іноземним капіталом, адже за підсумками 10 місяців МСБ мав 17% їх корпоративного портфеля.

Відсотки за кредитах юридичних осіб генерують менше половини доходів банківського сектору, а саме 46%. Кредитування фізичних осіб принесло 26% доходів, ОВДП – 27%, комісії – 25%.

Великим позитивом стало також значне зниження відрахувань у резерви по непрацюючих кредитах. За даними НБУ банки зарезервували за рік 23,7 млрд. грн., що в 2 рази менше, ніж у 2017 році. Це найнижчий показник з 2012 року. Розформування резервів, за даними НБУ, допомогло двом держбанкам, а саме «Ощадбанку» та «Укрексімбанку», вийти на чистий прибуток, незважаючи на операційні збитки (EBIT – прибуток до виплати відсотків і податків).

Загалом Нацбанк не спостерігає значного поліпшення операційної роботи банків. 2018 рік став найуспішнішим в історії банківської системи України. Про що говорять цифри?

Банки заробили 21,7 млрд. грн. прибутку в минулому році, що стало кращим результатом сектору в історії. Банківська система стала прибутковою вперше з 2013 року. Збиток за підсумками року показали тільки 13 фінансових установ із 77.

Банкіри у 2018 році найбільше заробили на споживчому кредитуванні та державних цінних паперах.

Легко погоджуються кредитувати тих, з ким успішно працювали певний проміжок часу, особливо засновників банків та осіб, наближених до них, тому що в такому разі у банків є досить висока впевненість, що кредити будуть погашатися, але банки не хочуть давати гроші новим фірмам, незважаючи на будь-які показники та параметри їх роботи, а якщо вони навіть і погоджуються видати позику, то це зазвичай невеликі суми порівняно з обсягами господарської діяльності компанії.

Як наслідок, попит не може знайти пропозицію, а кредитування залишається оплотом стабільності. З поправкою на те, що ми говоримо про стабільно незадовільний стан порівняно з розвиненими економіками як за доступністю позик, так і за їх вартістю.

Не менш цікаво те, яким чином банки поставили інфляцію на одне з останніх місць за ступенем ризиковості для сектору. Для фінансових структур одним з головних проявів інфляції є відсотки по кредитах, які вони повинні виставляти своїм клієнтам, а також вартість обслуговування валютних депозитів.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1) Задля покращення стану економіки України та покращення її експортного потенціалу потрібне розроблення нових програм розвитку агропромислового та переробного секторів країни з урахуванням і впровадженням нових перспективних технологій, покращення кредитування підприємництва, що дасть можливість прискореними темпами досягти успіхів в аграрному секторі.

2) На основі аналізу виконання урядових програм слід визначити найбільш перспективні напрями для подальшого розвитку сектору та розробити дієві механізми кредитування перспективних технологій.

3) На законодавчому рівні слід стабілізувати та унеможливити постійні трансформації виконавчої влади, які наносять країні загалом величезні збитки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артімонова І.В. Організаційно-економічні аспекти розвитку маркетингової діяльності на ринку агропродовольчої продукції. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Ґжицького.* 2014. Т. 16. № 1 (1). С. 10–17.

2. Маркетинговий менеджмент : навчальний посібник / за ред. Л.В. Балабанової. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2004. 354 с.

3. Маркетинг соціальних послуг : навчальний посібник для студентів вузів / за ред. В.Г. Воронкова. Київ : Професіонал, 2008. 575 с.

4. Люзняк М.В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності банку на регіональному рівні. *Вісник НБУ.* 2010. № 1. С. 78.

5. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. 4-е изд. ; пер. англ. Т.В. Безвенюк и др. Москва : Вильямс, 2005. 1008 с.

REFERENCES:

1. Artimonova I.V. (2014) Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty rozvytku marketynhovoi diialnosti na rynku ahroprodovolchoi produktsii [Organizational and economic aspects of the development of marketing activities in the market of agri-food products]. Science Newsletter of the Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology. Gzhitsky, vol. 16, no. 1 (1), pp. 10–17.

2. Balabanova L.V. (2004) Marketynghovyj menedzhment [Marketing management], vol. 3. K. : Znania. (in Ukrainian)

3. Voronkova V.G. (2008) Marketyngh socialjnykh poslugh [Social services marketing]. K. : Professional. (in Ukrainian)

4. Luznyak M.V. (2010) Shljakhy pidvyshhennja konkurentospromozhnosti banku na reghionaljnomu rivni [Ways to increase the competitiveness of the bank at the regional level], Herald of National Bank of Ukraine, no. 1, pp. 78.

5. Lavlok K. (2005) Marketyngh uslugh: personal, tekhnologhyja, strateghyja [Marketing of services: personnel, technology, strategy]. M. :Viliams. (in Russian)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ
FEATURES OF FORMATION OF STRATEGY OF BANK'S ECONOMIC SECURITY

УДК 334.012.34
https://doi.org/10.32843/bses.53-4

Журибіда Н.Р.
аспірант кафедри
фінансово-економічної безпеки
та банківського бізнесу
Львівський торговельно-економічний
університет

Zhuribida Natalia
Lviv University of Trade and Economics

У статті розглянуто теоретичний та прикладний аспекти формування стратегії економічної безпеки банків. Доведено, що стратегія економічної безпеки банків є складовою частиною базової стратегії розвитку банківського бізнесу, яка забезпечує у довгостроковому періоді захист від небезпек, загроз, ризиків його ведення в розрізі ключових складових частин та гарантує реалізацію концепції їх діяльності. Запропоновано концептуальні засади формування та реалізації стратегії економічної безпеки банків, які спрямовані на реалізацію визначених стратегічних цільових орієнтирів. Конкретизовано шляхи вдосконалення стратегування, обґрунтовано доцільність впровадження стратегій, спрямованих на розвиток оборонного чи наступального характеру. Доведено, що стратегія економічної безпеки у часовому просторі є динамічною та перспективною, за призначенням – функціональною, спрямованою на реалізацію загальної стратегічної концепції розвитку банків з мінімізацією впливу потенційних ризиків, загроз та небезпек.

Ключові слова: *стратегія, концепція, економічна безпека банків, ризики, загрози, небезпеки.*

В статье рассмотрены теоретический и прикладной аспекты формирования стратегии экономической безопасности банков. Доведено, что стратегия экономической безопасности банков является составляющей базовой стратегии развития банковского бизнеса, которая обеспечивает в долгосрочном периоде защиту от опасностей, угроз, рисков его ведения в разрезе ключевых составляющих и гарантирует реализацию концепции их деятельности. Предложены концептуальные основы формирования и реализации стратегии экономической безопасности банков, которые направлены на реализацию определенных стратегических целевых ориентиров. Конкретизированы пути совершенствования стратегирования, обоснована целесообразность внедрения стратегий направленных на развитие оборонного или наступательного характера. Доказано, что стратегия экономической безопасности во временном пространстве является динамичной и перспективной, по назначению – функциональной, направленной на реализацию общей стратегической концепции развития банков с минимизацией влияния потенциальных рисков, угроз и опасностей.

Ключевые слова: *стратегия, концепция, экономическая безопасность банков, риски, угрозы, опасности.*

The article discusses the theoretical and applied aspects of the formation of the strategy of bank's economic security. The strategy is a concept that reflects the target and systemic approaches and presents development guidelines which based on existing capacity, strategic alternatives and appropriate principles of implementation. The strategy of bank's economic security is a component of the main (basic) strategy of banking business development, which provides long-term protection against dangers, threats, and risks in terms of key components and guarantees the implementation of the concept of their activities. The author proposes the following stages of strategy development: definition of conceptual bases of banks' activity in strategic dimension, analysis and forecast of threats of mega-, macro-, meso and micro levels, substantiation of place and goals of economic security strategy within basic (basic) concept of banks development, complex level assessment of economic security of banks, substantiation of strategy of economic security of banks, choice of strategies and assessment of strategic alternatives, formation of tools for implementation of strategies of economic security of banks, real tion strategy for the economic security of banks, monitoring and control. Conceptual bases of formation and realization of strategy of economic safety of banks are offered, which are directed on realization of a triad of strategic targets, such as: 1) the long-term plan of development of resource potential of banks and guarantee of safety of all components forming it; 2) ensuring strategic corporate and personal security; 3) focus on innovative and sustainable development of guaranteeing economic security in all promising areas of banking, timely response to potential challenges, threats and dangers. Ways to improve strategy are proposed and the expediency of implementing strategies aimed at development, defense or offensive nature is substantiated. The strategy of economic security in time is dynamic and promising; by purpose - functional, aimed at implementing the overall strategic concept of banking development with minimizing the impact of potential risks, threats and dangers.

Key words: *strategy, concept, economic security of banks, risks, threats, dangers.*

Постановка проблеми. В умовах сьогодення функціонування банків України характеризується неокризовими проявами в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності, а також зниженням рівня економічної безпеки у сфері трансформаційної, ресурсоформуючої, результативної, інноваційної, інформаційної, кадрової та інших складових частин. Банки України за рівнем економічної безпеки є диференційованими, більшість перебуває в задовільному та критичному станах. Це зумовлює необхідність застосування дієвого інструментарію управління, який базується на стратегуванні, інноваційності та безпекоорієнтованих засадах, тому формування концептуальних засад стратегії економічної безпеки банків є актуальною науковою й прикладною проблемою, яка вимагає конкретизації з позицій розкриття сутності стратегій безпеки, порядку формування та реалізації, контролю, моніторингу й коригування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічні підходи до формування систем економічної безпеки банків розкриті в науковому доробку таких відомих вітчизняних та закордонних учених, як О. Васильчишин, О. Копилюк, О. Музичка, І. Смолейчук, А. Суглобов, В. Свєтлова, Н. Тисячнікова, Ю. Юденков, І. Гармаш, В. Покрушинський, А. Лісняк, О. Гавриш, Г. Черняк, В. Гамза, І. Ткачук. Відзначаючи вагомість та прикладну цінність досліджень цих науковців, зазначаємо, що концепція стратегії економічної безпеки банків як перспективний, довгостроковий напрям розвитку й засаднича основа ідентифікації потен-

ційних ризиків, загроз і небезпек вимагає подальшого вдосконалення та конкретизації в контексті систематизації альтернативних стратегій безпеки, підходів до формування й реалізації.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування концептуального підходу до формування стратегії економічної безпеки банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зауважити, що в умовах сьогодення відсутні одностайні позиції щодо формування стратегій забезпечення економічної безпеки банків та концептуальних напрямів їх реалізації на всіх рівнях управління банківською системою. Зокрема, Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, затверджена КМУ від 15 серпня 2012 р. за № 569-р, визначила, що безпека у банківській сфері повинна переорієнтовуватись на державну політику, яка має бути спрямована на вжиття заходів, які сприяють формуванню власної ресурсної бази та переорієнтації банківської системи на внутрішні ринки фінансових ресурсів. Такий підхід насамперед забезпечить вирішення питання задоволення попиту реального сектору економіки на кредитні ресурси [1]. Отже, цей документ засвідчує дві основні тези: по-перше, безпека банків залишається важливим напрямом державного регулювання фінансової системи, по-друге, ресурсорієнтований підхід до забезпечення безпеки банків визначений цією Концепцією як база подальшого розвитку економіки країни.

Необхідно відзначити існування різноманітних точок зору на зміст концепції та стратегії економічної безпеки банків в напрямі їх сутності, конвергенції, перспективної спрямованості, функціональності тощо.

О. Васильчишин у монографічному дослідженні констатувала, що концепція – це цілісне бачення принципів, методів, інструментів, моделей і систем управління, а також їх взаємозв'язків, за допомогою яких досягаються тактичні та стратегічні цілі управління. Така деталізація концепції цінна з позицій комплексності, інструментальних параметрів та цільових орієнтирів [2].

За твердженням А. Суглобова, В. Светлової, під концепцією економічної безпеки кредитних організацій розуміють сукупність інформаційних потоків, які формуються в процесі роботи кредитних організацій, спрямовані на виконання функцій їх ефективного управління задля підвищення конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках країни, які відповідають стандартам економічної безпеки [3, с. 20]. Така позиція авторів є обмеженою лише інформаційною складовою частиною, тоді як інші залишились поза увагою.

На нашу думку, найважливішою передумовою гарантування економічної безпеки банків є стратегія, тобто обґрунтована й розроблена концепція, яка відображає цільовий та системний підходи, а також представляє орієнтири розвитку з базуванням на наявному потенціалі, стратегічних альтернативах та відповідних засадах реалізації.

На думку Ю. Тисячнікової та Ю. Юдінкова, стратегія банку – це концептуальна основа його діяльності, яка визначає пріоритетні цілі, завдання та шляхи їх досягнення [4], тобто вчені підтверджують, що стратегія – це довгострокова концепція розвитку установ.

Існує точка зору, що стратегія забезпечення безпеки – це сукупність довгострокових цілей та управлінських підходів, реалізація яких забезпечить захист кредитно-фінансових організацій від потенційних загроз розголошення комерційної та банківської таємниці, а також нанесення їй будь-яких інших форм збитків майнового й немайнового характеру.

Прикладне значення має підхід, який відображає превентивний та реактивний методи управління економічною безпекою банків і базується на антикризовому потенціалі та потенціалі зростання установ. Зокрема, І. Гармаш підкреслює, що залежно від складу та специфіки загроз необхідно розробляти стратегію економічної безпеки, яка може бути орієнтована як на подолання наслідків наявних загроз і банківських ризиків, так і на їх попередження, тобто стратегія може містити елементи попереджувального, превентивного характеру, а може бути побудована на позиції переборення подій, які вже наступили [5]. Автор підтримує позицію щодо розроблення стратегії в напрямі конкретизації умов безпеки у сферах фінансів, персоналу, матеріальних та інформаційних ресурсів.

Польський дослідник В. Покрушинський стверджує, що стратегія безпеки є способом створення та застосування ефективних систем реагування на будь-які загрози у досягненні довгострокових цілей [6]. Отже, врахування реальних та потенційних загроз у розробленні стратегії є базовим.

На нашу думку, стратегія економічної безпеки банків є складовою частиною основної (базової) стратегії розвитку банківського бізнесу, яка забезпечує у довгостроковому періоді захист від небезпек, загроз, ризиків його ведення в розрізі ключових складових частин та гарантує реалізацію концепції їх діяльності.

Етапи формування й реалізації стратегії економічної безпеки банків наведено на рис. 1.

1) Визначення концептуальних засад діяльності банків у стратегічному вимірі – це філософія подальшого розвитку банківської діяльності з орієнтацією на підвищення ринкових та конкурентних переваг і фіксацією перспективних напрямів діяльності та безпеки ведення операційної діяльності, захисту інтересів акціонерів, корпоративних клієнтів, персоналу, інформаційних технологій.

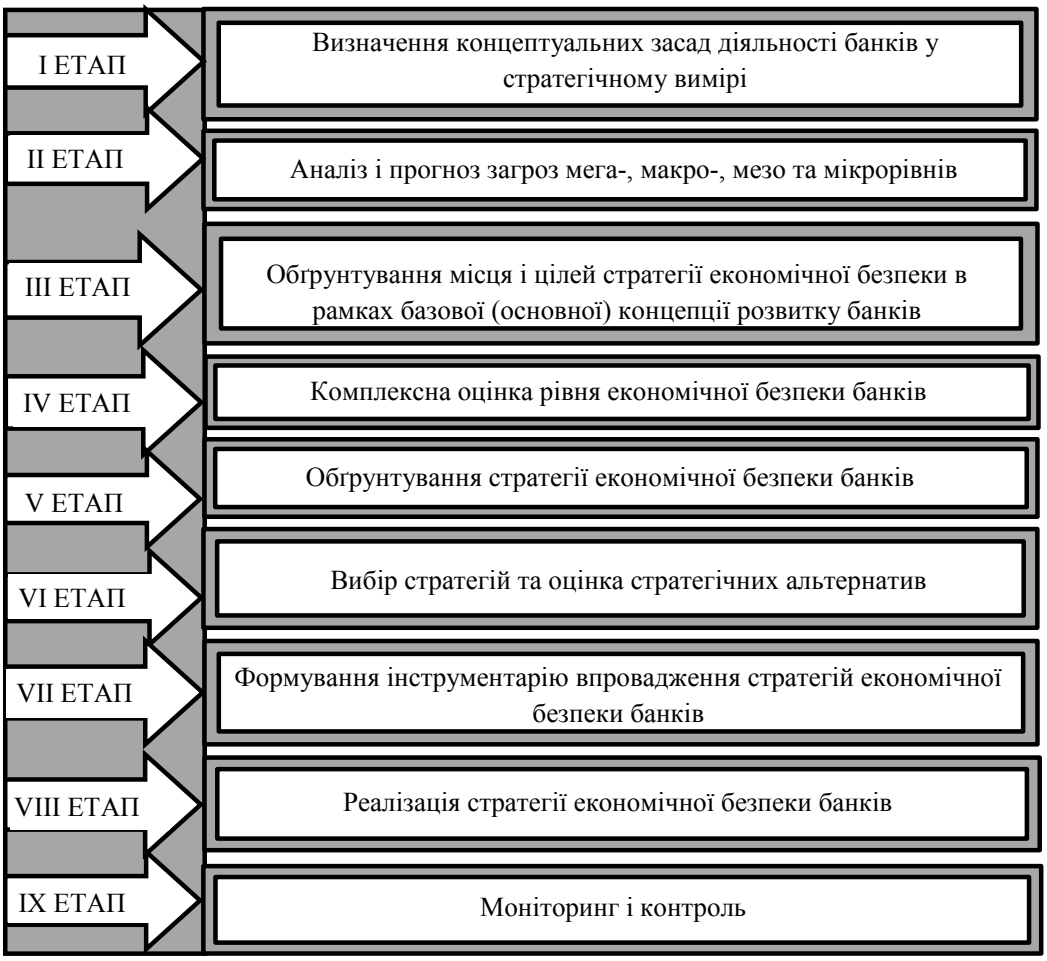


Рис. 1. Концептуальні засади формування та реалізації стратегії економічної безпеки банків

Джерело: авторська розробка

2) Аналіз і прогноз загроз мега-, макро-, мезо та мікрорівнів передбачає процедуру ідентифікації наявних загроз та їх впливу на розвиток банківського бізнесу в перспективі, а також потенційність небезпек у формуванні та реалізації стратегій безпеки.

3) Обґрунтування місця і цілей стратегії економічної безпеки в рамках базової (основної) концепції розвитку банку. Досягнення перспективних цілей розвитку передбачає стратегування у розробленні економічної безпеки. Погоджуємося з твердженням А. Лісняка про те, що стратегічність передбачає виявлення можливостей забезпечення сталості системи в довгостроковій перспективі, прогнозування інваріантності її розвитку в інваріантному середовищі, пошук альтернативних шляхів прийняття рішень, що приводитимуть до єдиного, найбільш оптимального в цих умовах стану підприємства [7, с. 73].

В процесі розроблення стратегії економічної безпеки доцільно трансформувати поточні цілі у перспективному ракурсі та розробити напрями гарантування й функціонування систем безпеки на довготермінових засадах.

Цільовими орієнтирами стратегії безпеки є такі:

– довгостроковий план розвитку ресурсного потенціалу банків та гарантування безпеки усіх складових частин, що його формують;

– забезпечення стратегічної корпоративної та особистісної безпеки;

– орієнтація на інноваційний, сталий розвиток гарантування економічної безпеки у всіх перспективних напрямах банківської діяльності, своєчасне реагування на потенційні виклики, загрози й небезпеки.

Отже, стратегія економічної безпеки – це складова частина загального стратегічного плану розвитку банків, що повинна базуватись на досягнутому рівні та забезпечувати перспективність ведення банківського бізнесу, гарантувати досягнення надійності, фінансової стійкості, зростання вартості, ефективність, мінімізацію впливу ризиків і загроз.

Стратегія безпеки – це пріоритети щодо безпечного функціонування банків у ключових сферах, а саме ресурсній, активоформуючій, ризикоформуючій, стабілізаційно-функціональній та результативній.

У напрямі ресурсної складової частини безпеки необхідно визначити довгостроковий план потенційного ресурсного потенціалу та капіталоутво-

рення й обґрунтувати стратегії мобілізації ресурсів, їх стабільність, оптимальність формування й можливості розширення в умовах гарантування безпеки вкладів і капіталу акціонерів. Вибір оптимальної ресурсної стратегії – це запорука реалізації концептуальних стратегічних планів розвитку банків.

Активоформуюча складова частина безпеки передбачає розроблення стратегій, спрямованих на раціональність розміщення перспективного ресурсного потенціалу, балансування активів і пасивів з урахуванням очікуваної дохідності та ризиків. Формування стратегій безпеки у цьому напрямі має ґрунтуватись на кількісній оцінці якості активів та прогнозах ризиків, які супроводжують активні банківські операції.

Ризикоформуюча складова частина безпеки – це кількісна та якісна оцінка наявних ризиків ведення банківського бізнесу, їх впливу на рівень безпеки, екстраполяція на перспективу з урахуванням довгострокових цілей.

Стабілізаційно-функціональна складова частина – це врахування у розробленні стратегії безпеки загроз зовнішнього середовища, його впливу на безпеку банків та можливих наслідків щодо реалізації довгострокових планів розвитку.

Результативна складова частина – це визначення потенційних доходів, витрат, прибутків (збитків), оцінювання загроз і небезпек, які очікуються в ході реалізації стратегічних планів розвитку та їх впливу на комерційну основу діяльності банків.

Розвиток системи економічної безпеки банків спрямований на забезпечення стабілізації та виявлення потенційних ризиків, загроз та небезпек, подолання яких вимагатиме інноваційних змін і новітніх підходів в організаційному, нормативному, техніко-економічному забезпеченні функціонування систем безпеки.

4) Комплексна оцінка рівня економічної безпеки банків передбачає визначення її рівня, який може бути високим, задовільним, низьким, критичним на основі диференціації залежно від кількісного значення інтегрального показника.

5) Обґрунтування стратегії економічної безпеки банків (стратегія превентивної безпеки, стратегія пасивної участі, стратегія запобігання потенційним загрозам, стратегія адекватної відповіді, стратегія інноваційних змін, стратегія випереджувальної протидії). За дослідженнями А. Лісняка, стратегії забезпечення фінансової безпеки систематизовані за такими видами, як зростання, вибірково посилююча стратегія, пристосувальна, трансформаційна, комплексно забезпечувальна [7].

О. Гавриш та Г. Черняк стратегії забезпечення економічної безпеки розділили на 2 групи, а саме стратегію підтримання економічної безпеки (нівелювання наявних загроз, превенція загрозам, компенсація збитку); стратегію відновлення економічної безпеки (збільшення прибутків, зниження витрат, продаж активів, комплексна стратегія відновлення) [8, с. 145]. Такий підхід певною мірою є спрощеним, оскільки запропоновані стратегії не відображають специфіку безпеки банківської діяльності та основних складових частин, що її формують.

О. Роженко розробила концептуальний підхід до формування стратегії економічної безпеки з виділенням 4 її видів, таких як виживання, існування, обмежене зростання, зростання. Така позиція автора ґрунтується на 2 концепціях, а саме протистояння загрозам та безпеки як форми розвитку [9, с. 54].

Варто зазначити, що стратегія економічної безпеки у часовому просторі є динамічною та перспективною; за призначенням – функціональною, спрямованою на реалізацію загальної стратегічної концепції розвитку банків з мінімізацією впливу потенційних ризиків, загроз та небезпек; залежно від рівня безпеки та характеру прояву – наступальною, захисною, спрямованою на розвиток тощо.

Пропонуємо вдосконалити наявні підходи шляхом впровадження в діяльність банків низки стратегій безпеки наступального, оборонного та комбінованого характеру, таких як стратегія активного розвитку, традиційна стратегія збереження стабілізації, стратегія превентивного захисту, стратегія реактивного реагування, захисна, антикризова, які дають змогу реалізувати безпекоорієнтований підхід у стратегічному управлінні банками.

6) Вибір стратегій та оцінка стратегічних альтернатив. Вибір стратегій повинен ґрунтуватися на наявному рівні економічної безпеки, ризиків, загроз, небезпек зовнішнього й внутрішнього середовища. Стратегічні альтернативи – це дієвий механізм реалізації довгострокової стратегії економічної безпеки, який базується на гарантуванні безпеки основних складових частин, можливостях прогнозування та розвитку подій в рамках оптимістичних чи песимістичних сценаріїв. Вважаємо, що концептуальна мета забезпечення економічної безпеки банків має реалізовуватись через оцінювання альтернативних стратегій, які конкретизують цільові орієнтири та загрози функціонування в умовах реально визначеного й оціненого рівня економічної безпеки. Альтернативні стратегічні рішення в ході досягнення перспективних цілей мають відповідати низці критеріїв, зокрема ефективності, можливості реалізації з мінімальними витратами та забезпеченні безпеки.

7) Формування інструментарію впровадження стратегій економічної безпеки банків базується на використанні інструментарію, який може мати адміністративний та індикативний характер, передбачає використання специфічного інструментарію зниження ризиків і загроз, зокрема лімітування, диверсифікації, хеджування, формування резервів.

8) Реалізація стратегії економічної безпеки передбачає конкретизацію короткострокових цілей та дієвих політик у напрямі впровадження стратегії економічної безпеки банків. Досягнення визначеного цільового стратегічного орієнтира та безпеки всіх складових частин гарантує завершеність процесу реалізації стратегії.

9) Моніторинг і контроль. Моніторинг реалізації стратегії – це процес спостереження за впровадженням вибраної стратегії на безперервній основі, в ході якого встановлюється відповідність стандартам безпеки, наявних відхилень, досягнутого рівня та його відповідності вибраній корпоративній стратегії. Завдання моніторингу передбачають формування інформаційної бази про стан реалізації стратегії економічної безпеки, наявні невідповідності та відхилення від плану, загрози невиконання задекларованих стратегій.

Стратегічний контроль економічної безпеки банків – це організаційна та функціональна основа забезпечення виконання задекларованих стратегій. На цьому етапі використовуються особливі процедури, форми та напрями контролю за виконанням стратегічного плану економічної безпеки з акцентуванням на ризиках, загрозах та небезпеках й розробленні заходів щодо їх мінімізації або ліквідації.

Процедура стратегічного контролю економічної безпеки повинна мати перманентний характер, базуватись на поточному та заключному контролюванні й забезпечувати процес ефективної реалізації стратегії економічної безпеки банків в умовах динамічності зовнішнього й внутрішнього середовища; дотримання законодавчих та нормативних актів ведення банківського бізнесу; належну реалізацію цілей корпоративної безпеки та захист корпоративних прав акціонерів і засновників банку; реалізацію управлінського процесу на перспективних засадах з позицій планування, аналізу, регулювання та контролю; внутрішній та зовнішній контроль потенційних ризиків, загроз та небезпек у процесі реалізації стратегії.

Стратегічний контроль як один з етапів реалізації стратегії виконує функції превентивного, інформаційного, мотиваційного та мобілізуючого характеру. Превентивність стратегічного контролю проявляється в розробленні коригувальних заходів щодо реалізації стратегії у змінних умовах, ідентифікації потенційних ризиків і загроз. Інформаційність стратегічного контролю – це перспективний аналіз відхилень у рівнях безпеки та її складових частин, а також необхідність коригування й вибору стратегічних альтернатив. Мотиваційна спрямованість проявляється у створенні моральних та матеріальних стимулів у процесі реалізації стратегії. Мобілізаційна функція проявляється в акумулюванні фінансових, технічних, людських ресурсів для реалізації стратегії.

Концептуальний підхід до розроблення стратегій економічної безпеки банків повинен охоплювати організаційне, техніко-технологічне, інформаційне й нормативне забезпечення, відповідати засадам мотивації, ефективності, стратегічної спрямованості.

Висновки з проведеного дослідження. Представлено авторський підхід до розроблення концептуальних засад формування стратегії економічної безпеки банків та визначено, що її цільовими орієнтирами є довгостроковий план розвитку ресурсного потенціалу банків та гарантування безпеки усіх складових частин, що його формують; забезпечення стратегічної корпоративної та особистісної безпеки; орієнтація на інноваційний і сталий розвиток, гарантування економічної безпеки у всіх перспективних напрямах банківської діяльності, своєчасне реагування на потенційні виклики, загрози й небезпеки.

Обґрунтовано основні етапи здійснення процесу стратегування та впровадження стратегій оборонного чи наступального характеру, спрямованих на розвиток. Доведено, що стратегія економічної безпеки у часовому просторі є динамічною та перспективною; за призначенням – функціональною, спрямованою на реалізацію загальної стратегічної концепції розвитку банків з мінімізацією впливу потенційних ризиків, загроз та небезпек.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 р. № 569-р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80 (дата звернення: 15.05.2020).

2. Васильчишин О. Фінансова безпека банківської системи України: філософські детермінанти : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. 358 с.

3. Суглобов А., Светлова В. Внутренний контроль в системе обеспечения экономической безопасности кредитных организаций : монография. Москва : Городец, 2015. 140 с.

4. Тысячникова Н., Юденков Ю. Стратегическое планирование в коммерческих банках: концепция, организация, методология : учебное пособие. Москва : КНОРУС ; ЦИПСиР, 2013. 312 с.

5. Гармаш И. Стратегия обеспечения экономической безопасности коммерческого банка. *Аудит и финансовый анализ*. 2012. № 1. С. 291–295.

6. Pokruszyński W. Polityka a strategia bezpieczeństwa. Józefów : WSGE, 2011. 77 p.

7. Лісняк А. Формування стратегії забезпечення фінансової безпеки банку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Ч. 2. Вип. 22. С. 71–77.

8. Гавриш О., Черняк Г. Розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2016. № 13. С. 143–149.

9. Роженко О. Стратегії економічної безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. Вип. 51. С. 51–55.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012). Koncepciya zabezpechennya nacional'noyi bezpeky u finansovij sferi [The concept of ensuring national security in the financial sphere]. Website. Retrieved from URL: http://http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80 (accessed: 15 May 2020).

2. Vasylchyshyn O. (2017). Finansova bezpeka bankivskoyi systemy Ukrayiny: filosofski determinanty [Financial security of the banking system of Ukraine: philosophical determinants]. Ternopil : TNEU, 358 p. (in Ukrainian)

3. Suglobov A. & Svetlova V. (2015). Vnutrennij kontrol' v sisteme obespechenija jekonomicheskoj bezopasnosti kreditnyh organizacij [Internal control in the system of economic security of credit organizations]. M. : Gorodets, 140 p. (in Russian)

4. Tysyachnikova N. & Yudenkov Yu. (2013). Strategicheskoe planirovanie v kommercheskih bankah: koncepcija, organizacija, metodologija [Strategic planning in commercial banks: concept, organization, methodology]. KNORUS ; TSIPSIR, 312 p. (in Russian)

5. Garmash I. (2012). Strategija obespechenija jekonomicheskoj bezopasnosti kommercheskogo banka [Strategy for economic security of a commercial bank]. *Audit i finansovyj analiz.*

6. Pokruszyński W. (2011). Polityka a strategia bezpieczeństwa. Józefów. WSGE, 77 p.

7. Lisnyak A. (2018). Formuvannya strategiyi zabezpechennya finansovoyi bezpeky' banku [Formation of the strategy of financial security of the bank]. *Naukovyj visnyk Uzhgorods'kogo nacional'nogo universytetu.*

8. Gavrish O. & Chernyak G. (2016). Rozroblennya strategiyi zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstv energetychnoyi galuzi [Development of a strategy to ensure the economic security of energy companies]. *Ekonomichnyj visnyk Nacionalnogo texnichnogo universytetu Ukrayiny "Kyyivskyj politexnichnyj instytut".*

9. Rozhenko O. (2015). Strategiyi ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Strategies of economic security of the enterprise]. Visny'k ekonomiky' transportu i promy'slovosti.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНУ ПРОДУКЦІЮ ЯК ПІДҐРУНТЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

METHODICAL APPROACHES TO FORECASTING THE DEMAND FOR EXPORT-IMPORT PRODUCTS AS A BASIS FOR ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

УДК 338.58:65.014

https://doi.org/10.32843/bses.53-5

Кузьминчук Н.В.
д.е.н., професор,
професор кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна
Куценко Т.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна
Терованесова О.Ю.
к.е.н.,
доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Kuzmynchuk Nataliia
V.N. Karazin Kharkiv National University
Kutsenko Tetiana
V.N. Karazin Kharkiv National University
Terovanesova Oleksandra
V.N. Karazin Kharkiv National University

У статті проаналізовано методичні підходи до прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію підприємства та обґрунтовано інструментальні засоби прогнозування з урахуванням необхідності включення до прогнозної моделі комплексу ендогенних та екзогенних чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Проаналізовано наявні підходи до прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію, подано характеристику переваг та недоліків кожного з них. Подано характеристику етапів прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію за допомогою методу експертних оцінок. Встановлено, що процес прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію підприємства економіко-математичними методами доцільно проводити за допомогою представленого алгоритму, який складається з відповідних етапів. Обґрунтовано, що для отримання об'єктивних прогнозів доцільно поєднувати різноманітні методи прогнозування, зокрема експертний, статистичний, математичного моделювання, що дасть змогу зменшити ризики й забезпечити неупередженість оцінки. Запропоновано науково-практичний підхід до прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію, який дає змогу поєднати математичні та експертні методи, що пов'язано з необхідністю вирішення поставлених завдань та зниження ризиків в ході дослідження прогнозного стану об'єкта дослідження.

Ключові слова: *попит на експортно-імпортну продукцію, якісні методи прогнозування, кількісні методи прогнозування, експертне оцінювання, кореляційно-регресійне моделювання.*

В статье проанализированы методические подходы к прогнозированию спроса на экспортно-импортную продукцию предприятия и обоснованы инструментальные средства прогнозирования с учетом необходимости включения в прогнозную модель комплекса эндогенных и экзогенных факторов влияния на внешнеэкономическую деятельность предприятия. Проанализированы существующие подходы к прогнозированию спроса на экспортно-импортную продукцию, предоставлена характеристика преимуществ и недостатков каждого из них. Предоставлена характеристика этапов прогнозирования спроса на экспортно-импортную продукцию с помощью метода экспертных оценок. Установлено, что процесс прогнозирования спроса на экспортно-импортную продукцию предприятия экономико-математическими методами целесообразно проводить с помощью представленного алгоритма, который состоит из соответствующих этапов. Обосновано, что для получения объективных прогнозов целесообразно сочетать различные методы прогнозирования, в частности экспертный, статистический, математического моделирования, что позволит уменьшить риски и обеспечить непредвзятость оценки. Предложен научно-практический подход к прогнозированию спроса на экспортно-импортную продукцию, который позволяет совместить математические и экспертные методы, что связано с необходимостью решения поставленных заданий и снижения рисков в ходе исследования прогнозного состояния объекта исследования.

Ключевые слова: *спрос на экспортно-импортную продукцию, качественные методы прогнозирования, количественные методы прогнозирования, экспертное оценивание, корреляционно-регрессионное моделирование.*

The article analyzes the methodological approaches to forecasting the demand for export-import products of the enterprise and substantiates the forecasting tools taking into account the need to include in the forecast model a set of endogenous and exogenous factors influencing the foreign economic activity of the enterprise. The existing approaches to forecasting the demand for export-import products are analyzed; the characteristics of advantages and disadvantages of each of them are given. Systematization of expert forecasting methods allowed establishing the most popular methods of forecasting the demand for export-import products, the feature of which is to take into account the results of assessments of experts in the field to determine ways to further develop the object of study. The characteristics of the stages of forecasting the demand for export-import products with the help of expert evaluation are given. It is noted that the main quantitative methods of forecasting demand are based on the use of statistical information generated by the example of time series, which allows you to build a trend line using pre-collected data and subsequent extrapolation of data. It is established that the process of forecasting the demand for export-import products of the enterprise by economic and mathematical methods should be carried out using the presented algorithm, which consists of the appropriate stages. It is substantiated that in order to obtain objective forecasts, it is advisable to combine various forecasting methods, in particular, expert, statistical, mathematical modeling, etc., which will reduce risks and ensure the impartiality of the assessment. Also, one of the options to increase the accuracy of forecasts is the integrated use of forecasting results obtained by different methods by combining not only different economic and mathematical methods, but also expert methods. A scientific and practical approach to forecasting the demand for export-import products is proposed, which allows combining mathematical and expert methods, which is associated with the need to solve problems and reduce risks in the study of the forecast state of the object of study.

Key words: *demand for export-import products, qualitative forecasting methods, quantitative forecasting methods, expert estimates, correlation-regression modeling.*

Постановка проблеми. Практика господарювання підтверджує той факт, що серед основних проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства під час розроблення зовнішньоекономічної стратегії та виходу на зовнішні ринки, є питання, пов'язані з прогнозною оцінкою рівня попиту на товар. Помилкові розрахунки призводять до неефективного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що зумовлює невдачі та фінансові втрати під час виходу на нові міжнародні ринки збуту. Значна кількість наявних методичних підходів присвячена проблемам прогнозування попиту на експортно-імпортні операції країни загалом. Однією з важливих проблем у системі прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію є відсутність єдиної точки зору щодо вибору методу прогнозування та обґрунтування сукупності факторів впливу на обсяг попиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам прогнозування попиту підприємств на експортно-імпортну продукцію присвячено роботи таких учених-економістів, як І.В. Бабій [1], В.Б. Говоруха [2], А.В. Вороніна [3], Я.І. Глущенко [4]. Проте окремі аспекти проблематики вибору оптимального методу прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію з позиції необхідності врахування ендогенних та екзогенних факторів впливу залишаються недостатньо дослідженими, зокрема потребують розроблення стратегічні напрями зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз методичних підходів до прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію та обґрунтування інструментальних засобів прогнозування з урахуванням необхідності включення до прогнозної моделі комплексу ендогенних та екзогенних чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загострення проблеми формування та реалізації ефективної зовнішньоекономічної стратегії на основі прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію зумовлено мінливістю умов здійснення міжнародної економічної діяльності та постійного їх урахування під час виходу на міжнародні ринки збуту.

Наявні підходи до прогнозування попиту можна поділити та три великі групи, а саме якісні, кількісні та комбіновані (табл. 1). До якісних методів прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію належать експертні та статистичні. В основі експертного методу лежить сукупність суджень експертів щодо причинних факторів первинного

Таблиця 1

Науково-методичні підходи до прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію

Підхід	Сутнісні характеристики підходів	Переваги підходу	Недоліки підходу
Якісний	Встановлення прогнозних обсягів попиту на основі експертних методів базується на узагальненому статистичному обробленні позицій експертів стосовно перебігу досліджуваних подій у майбутньому. Експертні методи використовуються для вирішення різнопланових аналітичних завдань, зокрема оцінювання альтернатив, різних параметрів об'єкта дослідження, прогнозування.	Максимальне використання індивідуальних здібностей та рівня кваліфікації експерта, можливість певного впливу на отримані оцінки.	Основним слабким місцем цих методів є наявність людського фактору, суб'єктивного характеру оцінки, обмеженості застосування в разі аналізу складних систем, високої вартості.
	Статистичні методи базуються на аналізі статистичної інформації за певний період часу та побудові тренду з використанням математичних моделей.	Об'єктивний характер оцінювання.	Недостатній обсяг числової інформації для прогнозування майбутньої динаміки, стабільність зовнішнього середовища.
Кількісний	Вимірювання рівня попиту на основі кількісних методів, які засновані на аналізі динамічних рядів, виявленні в них закономірностей, екстраполяції цих закономірностей в майбутнє та оцінюванні причинно-наслідкових зв'язків попиту й зовнішніх факторів, що впливають на нього.	Врахування причинно-наслідкових зав'язків, що дає змогу врахувати вплив зовнішніх факторів на обсяг попиту.	Стандартні економетричні моделі можуть не враховувати індивідуальні особливості того чи іншого підприємства й умов здійснення економічної діяльності.
Комбінований	Поєднання різних методів прогнозування задля отримання найбільш вірогідного прогнозу.	Дає змогу знизити ризики й забезпечує попередження коливань на стадії їх виконання.	Складність застосування, необхідність розроблення методичних підходів до прогнозування попиту з урахуванням цілей дослідження.

Джерело: розроблено авторами за джерелами [2; 3]

попиту на експортно-імпортну продукцію та ймовірності їх реалізації в рамках одного або декількох сценаріїв.

Спеціалісти, які виступають в ролі експертів, орієнтуючись на власний досвід, предметні знання та аналітичні матеріали, пропонують власне судження щодо ймовірності настання визначеної події у майбутньому, строків та особливостей майбутніх подій, переліку важливих факторів зовнішнього впливу, кількісного значення окремих параметрів тощо. Дані, що отримують від експертів, піддають математичному обробленню, що дає змогу сформувати узагальнену думку та встановити точність прогнозу [1]. Зміст експертних методів прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію полягає в тому, що врахування результатів оцінок професіоналів відповідної галузі, які сформовані з використанням певних правил задля вирішення поставленого завдання прогнозування, дає змогу сформулювати висновки стосовно шляхів подальшого розвитку об'єкта дослідження. Судження експерта або групи обраних експертів щодо поставленої мети прогнозування називається експертною оцінкою [2]. Враховуючи особливості наявних варіантів розроблення експертних висновків, у сукупності експертних методів прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію можемо виділити дві групи, а саме методи індивідуальної та колективної експертної оцінки. Методи прогнозування, які ґрунтуються на висновках одного експерта шляхом проведення інтерв'ю або аналітичного експертного оцінювання, вважаються методами індивідуальної експертної оцінки [2]. Методи колективної експертної оцінки базуються на процесі встановлення узагальненої оцінки досліджуваної події групою експертів шляхом проведення аналізу та подальшого оброблення оцінок експертів, що увійшли в групу. Методи колективної експертної оцінки відповідно до критерія способу отримання кінцевої інформації від учасників експертної групи умовно можна поділити на методи групової експертизи й методи анкетування. Серед експертних методів найчастіше застосовують методи «комісій», колективної генерації ідей, Дельфі, «Паттерн» та матричний метод (рис. 1).

Основною метою методу експертних оцінок прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію є отримання даних для визначення подальшої маркетингової стратегії підприємства.

Пропонуємо такі етапи проведення прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію за допомогою методу експертних оцінок (рис. 2).

До недоліків експертного оцінювання слід віднести їх суб'єктивний характер оцінки, оскільки результати аналізу залежать від кваліфікації експертів, їх досвіду та світогляду, високу вартість та тривалість проведення, особливо тоді, коли

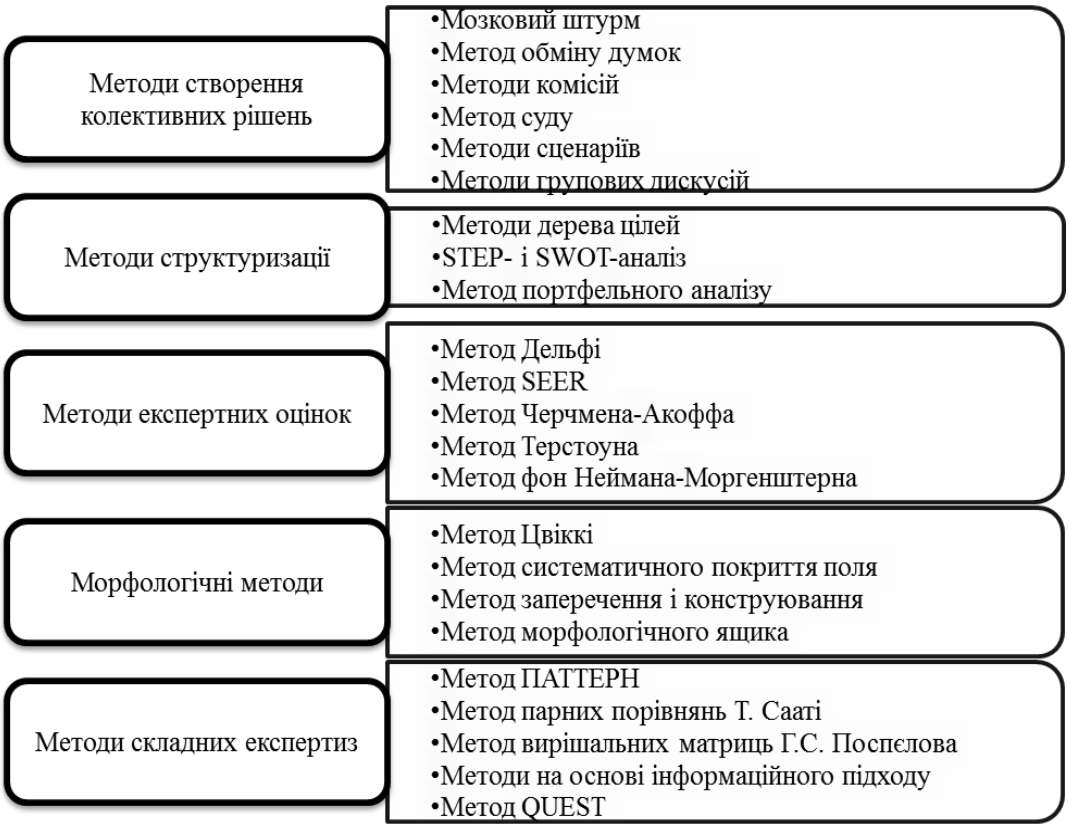


Рис. 1. Систематизація експертних методів прогнозування

Джерело: розроблено авторами за джерелами [2; 4]

Рис. 2. Етапи прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію за допомогою експертного оцінювання

Джерело: розроблено авторами за джерелами [1; 3]

виконується декілька турів, обмеженість застосування, випадках коли експертних знань недостатньо. Більшість наявних кількісних методів прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію спирається на використання статистичної інформації, сформованої за прикладом часових рядів. Основна мета аналізу часових рядів досягається шляхом побудови тренду з використанням попередньо зібраних даних та проведення в подальшому екстраполяції. Для отримання більш точного розташування трендової лінії використовуються математичні методи, що дають змогу врахувати будь-які сезонні або циклічні коливання. Також для проведення розрахунків, пов'язаних з аналізом динаміки часових рядів, використовуються спеціальні комп'ютерні програми [5]. До кількісних методів належать статистичні, ковзного середнього, регресійні, тобто ті, які засновані на аналізі динамічних рядів і виявленні в них закономірностей, а також на оцінюванні причинно-наслідкових зв'язків попиту на експортно-імпортну продукцію і зовнішніх факторів, що впливають на нього (табл. 2).

Наведені методи широко використовуються задля прогнозування попиту. Для стратегічного аналізу корисними є також методи прогнозування за допомогою регресійного аналізу. Регресійний аналіз – це математичний метод прогнозування, результатом якого є рівняння з однією або більшою кількістю незалежних змінних, яке використовується для визначення залежної змінної. Зміст

Таблиця 2

Основні кількісні методи прогнозування попиту

Назва методу	Характеристика методу прогнозування
Проста наївна модель	Прогноз будується на припущенні, що майбутнє значення є ідентичним попередньому періоду.
Проста модель усереднення	Припускає, що тенденція попередніх періодів може бути інтерпретована на майбутні періоди.
Модель прогнозу за середньою величиною приросту	Застосовується в разі постійно зростаючого або спадного тренду.
Модель на основі ковзної середньої	Враховує інформацію про об'єкт тільки з певної вибраної кількості попередніх даних.
Модель на основі подвійної ковзної середньої	Застосування моделі проводиться у кілька етапів: 1) здійснюється прогноз на майбутній період з використанням усереднення наперед визначеної кількості попередніх даних; 2) даний прогноз тим же методом знову усереднюється; 3) обчислюються коефіцієнти та проводиться прогноз на зазначений період.
Модель експоненційно зваженої середньої	Полягає у згладжуванні за допомогою ваги останніх значень ряду з присвоєнням старішим значенням меншої ваги.
Метод Холта	Цей метод дає можливість проаналізувати наявний тренд даних і врахувати його тенденцію в майбутньому прогнозі.
Метод Вінтерса	Метод є модифікацією попереднього й застосовується задля врахування фактору сезонності у прогнозі. Для цього, окрім ваг для даних ряду та ваг для даних тренду, застосовується вага для даних про сезонність. Вона застосовується для згладжування даних про сезонність, за допомогою чого знаходиться коефіцієнт сезонності. Цей коефіцієнт у процесі прогнозування коректує дані з поправкою на сезонність.

Джерело: розроблено авторами за джерелами [1; 4]

Рис. 3. Алгоритм прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію економіко-математичними методами

Джерело: розроблено авторами за джерелом [2]

регресійного аналізу полягає в дослідженні того, як зміна незалежних змінних впливає на залежну змінну. Один раз визначені взаємозв'язки вважаються усталеними (у вигляді рівняння регресії), а майбутні значення залежної змінної прогнозуються шляхом підстановки у рівняння певних значень незалежних змінних [7]. Процес прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію підприємства економіко-математичними методами представимо у вигляді алгоритму, який складається з таких етапів (рис. 3).

Важливо, що для отримання об'єктивних прогнозів доцільно поєднувати різноманітні методи прогнозування, зокрема експертний, статистичний, математичного моделювання, що дасть змогу зменшити ризики й забезпечити неупередженість оцінки. Одним із варіантів підвищення точності прогнозів є комплексне використання отриманих різними методами результатів прогнозування шляхом комбінування не лише різних економіко-математичних методів, але й експертних методів. Наприклад, комбінування може здійснюватися шляхом використання даних, отриманих від експертів, як вихідної інформації для проведення математичного моделювання. З іншого боку, результати математичного моделювання можуть використовуватися як інформація для спеціалістів, які здійснюють прогнозування експертним методом [1; 6]. На рис. 4 подано авторський науково-практичний підхід до прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію в контексті реалізації комбінованого підходу.

Також слід зазначити, що запропонований науково-практичний підхід до прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію може бути доповнений специфічними особливостями для конкретних випадків прогнозування. На практиці прогнозування за допомогою математичних та експертних методів тісно пов'язане, оскільки математичні методи ґрунтуються на широкому використанні експертизи та логічного аналізу на етапі формування математичних моделей і аналізі отриманих результатів. Експертні методи прогнозування базуються на знаннях і досвіді експертів, що попередньо були сформовані в процесі дослідження перебігу реальних процесів.

Слід зазначити, що задля запобігання впливу на імідж досліджуваних суб'єктів автори не «відкривають» їх назву, а подають узагальнену інформацію. Для отримання прив'язаних до реальних підприємств результатів слід звертатися безпосередньо до авторів дослідження.

Для реалізації науково-практичного підходу до прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію, заснованого на використанні методу кореляційно-регресійного аналізу, сформовано вихідну інформацію.

Множина параметрів, що формують попит на експортно-імпортну продукцію, згрупована на основі результатів аналізу тенденцій розвитку світового енергетичного ринку таким чином: частка виробленої електроенергії на теплоелектростанціях у світі (x_1), частка виробленої електроенергії на атомних електростанціях у світі (x_2), частка виробленої електроенергії на гідроелектростанціях у світі (x_3), частка виробленої електроенергії з відновлюваних джерел у світі (без гідроенергетики) (x_4). В результаті розрахунків отримана така кореляційна залежність попиту на експортно-імпортну продукцію:

$$Y = -312{,}54 + 10{,}59X_1 - 26{,}22X_2 + 25{,}88X_3 - 37{,}81X_4.$$

Побудована модель є адекватною, значення коефіцієнта кореляції складає 0,960, детермінації – 0,922.

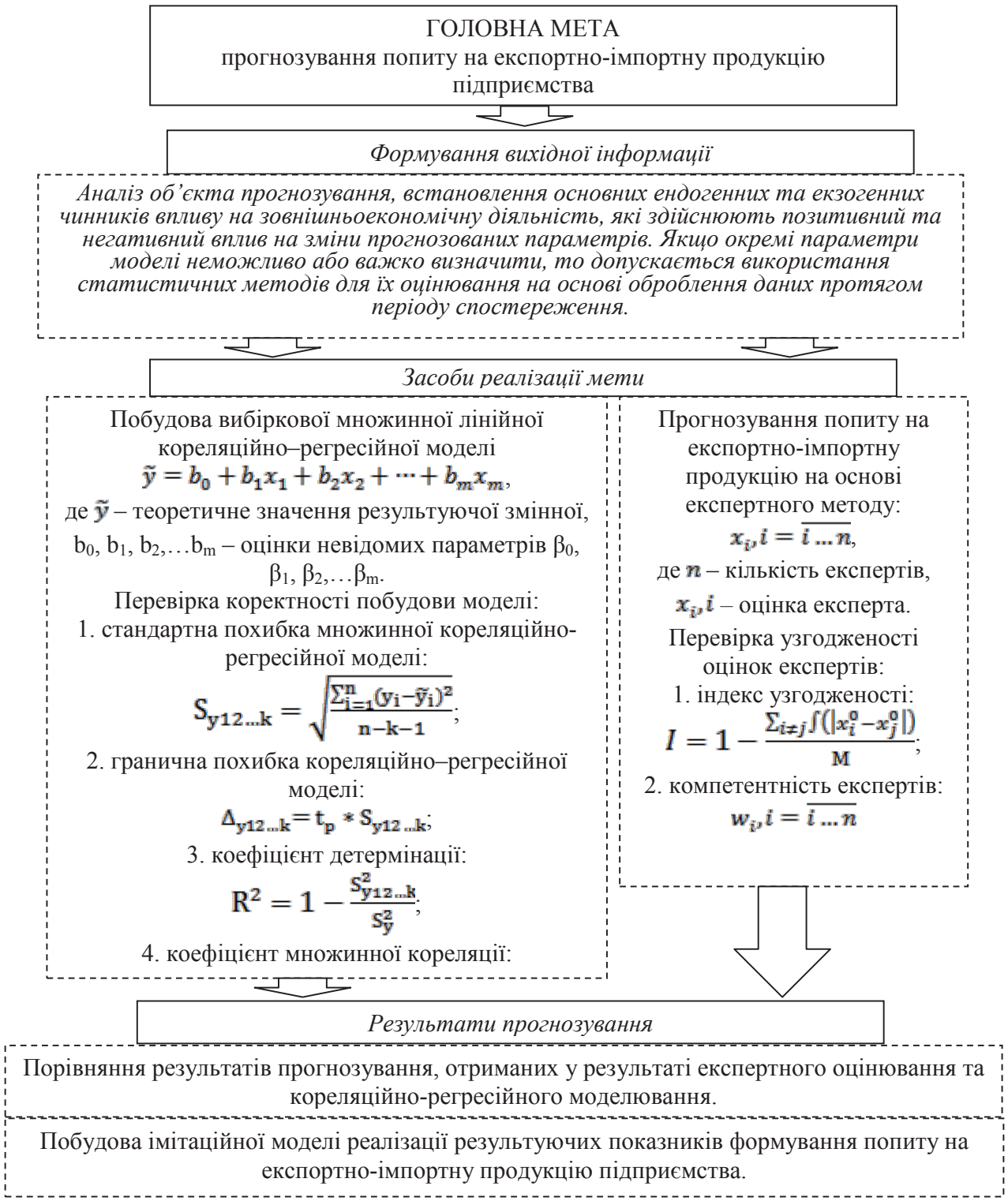


Рис. 4. Науково-практичний підхід до прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію

Експрес-діагностика адекватності множинної кореляційно-регресійної моделі проводилася з використанням F-критерія Фішера за умови використання нульової гіпотези, що всі коефіцієнти множинної регресії дорівнюють нулю, а принаймні один із коефіцієнтів множинної регресії відмінний від нуля. Для перевірки нульової гіпотези використовують F-статистику Фішера з $v_1=k$ і $v_2=n-k-1$ ступенями свободи:

$$F = \frac{\frac{\sum_{i=1}^{n}(\tilde{y}_i - \bar{y})^2}{k}}{\frac{\sum_{i=1}^{n}(y_i - \tilde{y}_i)^2}{n-k-1}}.$$

Якщо $F_{розр} > F_{крит}$ (α – рівень значущості), то нульову гіпотезу з ймовірністю p=1-α відкидають, що свідчить про адекватність моделі. Для цього

визначимо табличне значення F-критерія нормального розподілу та порівняємо його з розрахунковим значенням $F_{розр}$=11,84. Визначимо число ступенів свободи: k_0=9-1=8, k_1=4-1=3, k_2=8-1=7. Табличне значення критерія Фішера складає F=7,83, що дає змогу з ймовірністю 0,99 стверджувати, що модель є точною та адекватною.

Висновки з проведеного дослідження. Математичні методи прогнозування мають використовуватися комплексно, включаючи логічний аналіз і експертні методи в разі негативного впливу екзогенних та ендогенних факторів на зовнішньоекономічну діяльність, коли спостерігаються значні коливання попиту на експортно-імпортну продукцію. Використання комплексного підходу до прогнозування попиту на експортно-імпортну продукцію на основі економіко-математичного моделювання та експертного методу дасть змогу вирішити поставлені завдання та знизити ризики в ході дослідження прогнозного стану об'єкта дослідження. Отже, перевагами запропонованого науково-практичного підходу є використання інструментальних засобів прогнозування зі включенням до прогнозної моделі комплексу ендогенних та екзогенних чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, що підвищує якість прийняття управлінських рішень у сфері обґрунтування стратегічних напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Подальшим напрямом досліджень є розроблення управлінських заходів на основі побудови імітаційної моделі реалізації результуючих показників формування попиту на експортно-імпортну продукцію підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабій І.В. Застосування методів математичного моделювання у прогнозуванні зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. *Інтелект XXI*. 2017. № 6. С. 29–32.

2. Говоруха В.Б. Математичні методи і моделі прогнозування в сфері зовнішньоекономічної діяльності. *Питання прикладної математики і математичного моделювання*. 2017. № 17. С. 54–61.

3. Вороніна А.В. Економіко-математичне моделювання прогнозування обсягів експорту товарів України. *Молодий вчений*. 2015. № 2 (1). С. 163–166.

4. Глущенко Я.І. Компаративний аналіз експортно-імпортної діяльності України і європейських країн. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 24 (1). С. 90–95.

5. Гринько П.О. Діагностика факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток експортно-імпортної діяльності підприємств. *Бізнес-Інформ*. 2018. № 8. С. 51–56.

6. Kuzmynchuk N., Kutsenko T., Nazarova T., Druhova E. Analyses dynamics of taxpayers behavior fating the influence of social-psychological factors. *Problems and Perspectives in Management*. 2017. № 15(3). P. 98–107.

7. Краснодєд Т. Аналіз експортно-імпортних операцій України на сучасному етапі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 22 (2). С. 32–35.

REFERENCES:

1. Babij I.V. (2017). Zastosuvannja metodiv matematychnogho modeljuvannja u proghnozuvanni zovnishnjoekonomichnoji dijaljnosti mashynobudivnykh pidpryjemstv [Application of mathematical modeling methods in forecasting foreign economic activity of machine-building enterprises]. Intelekt XXI, no. 6, pp. 29–32.

2. Ghovorukha V.B. (2017). Matematychni metody i modeli proghnozuvannja v sferi zovnishnjoekonomichnoji dijaljnosti [Mathematical methods and forecasting models in the field of foreign economic activity]. Pytannja prykladnoji matematyky i matematychnogho modeljuvannja, no. 17, pp. 54–61.

3. Voronina A.V. (2015). Ekonomiko-matematychne modeljuvannja proghnozuvannja obsjaghiv eksportu tovariv Ukrajiny [Economic and mathematical modeling of forecasting the volume of exports of goods of Ukraine]. Molodyj vchenyj, no. 2 (1), pp. 163–166.

4. Ghlushhenko Ja.I. (2019). Komparatyvnyj analiz eksportno-importnoji dijaljnosti Ukrajiny i jevropejsjkykh krajin [Comparative analysis of export-import activity of Ukraine and European countries]. Naukovyj visnyk Uzhghorodsjkogho nacionaljnogho universytetu. Serija: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo, no. 24 (1), pp. 90–95.

5. Ghrynjko P.O. (2018). Diaghnostyka faktoriv zovnishnjogho seredovyshha, jaki vplyvajutj na rozvytok eksportno-importnoji dijaljnosti pidpryjemstv [Diagnosis of environmental factors that influence the development of export-import activities of enterprises]. Biznes-Inform, no. 8, pp. 51–56.

6. Kuzmynchuk N., Kutsenko T., Nazarova T., Druhova E. (2017). Analyses dynamics of taxpayers behavior fating the influence of social-psychological factors. Problems and Perspectives in Management, no. 15 (3), pp. 98–107.

7. Krasnodjed T.L. (2018). Analiz eksportno-importnykh operacij Ukrajiny na suchasnomu etapi [Analysis of export-import operations of Ukraine at the present stage]. Naukovyj visnyk Uzhghorodsjkogho nacionaljnogho universytetu, no. 22 (2), pp. 32–35.

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ: ВИКОРИСТАННЯ PEST-АНАЛІЗУ В ТУРИЗМІ

ANALYTICAL TOOL OF STRATEGIC MANAGEMENT: USE OF PEST-ANALYSIS IN TOURISM

УДК 338.48:339.138
https://doi.org/10.32843/bses.53-6

Шелеметьєва Т.В.
д.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національний університет «Запорізька політехніка»
Гресь-Євреінова С.В.
к.е.н., доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національний університет «Запорізька політехніка»
Мамотенко Д.Ю.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національний університет «Запорізька політехніка»

Shelemetieva Tetiana
National University
"Zaporizhzhia Polytechnic"
Hres-Yevreinova Svitlana
National University
"Zaporizhzhia Polytechnic"
Mamotenko Daria
National University
"Zaporizhzhia Polytechnic"

У статті розглянуто використання PEST-аналізу в туристичній галузі України як важливого аналітичного інструменту стратегічного менеджменту. Проведений PEST-аналіз дав змогу відобразити ступінь впливу зовнішніх факторів різної спрямованості та умов, а саме політичних, економічних, соціокультурних і технологічних. Аргументовано, що запровадження безвізового режиму з країнами ЄС негативно позначилось на внутрішніх туристичних потоках України. З'ясовано, що послаблення національної грошової одиниці спричиняє зростання цін на туристичні продукти, а зниження рівня інфляції сприяє зміцненню національної валюти. Досліджено особливості оподаткування туристичної діяльності в Україні. Зазначено, що туризм є важливим джерелом податкового доходу держави та може стати для територіальних громад із туристичним потенціалом додатковим джерелом наповнення бюджетів. Наведено соціально-культурні фактори та досліджено їх вплив на розвиток туристичної галузі України. Отже, розглянуто рівень народжуваності/смертності, рівень безробіття в країні, чисельність наявного населення, рівень урбанізації в країні, вікову та статеву структура населення, рівень культури населення, рівень освіти населення, національні особливості, скорочення робочого та збільшення вільного часу. Доведено важливість технологічних факторів, які спрямовані на формування нового туристичного продукту, надання унікальних туристичних послуг та підвищення їх конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках.
Ключові слова: *туризм, PEST-аналіз, вплив факторів, зовнішнє середовище, динаміка, аналітичний інструмент.*

В статье рассмотрено использование PEST-анализа в туристической отрасли Украины как важного аналитического инструмента стратегического менеджмента. Проведенный PEST-анализ позволил отразить степень влияния внешних факторов различной направленности и условий, а именно политических, экономических, социокультурных и технологических. Аргументировано, что введение безвизового режима со странами ЕС негативно сказалось на внутренних туристических потоках Украины. Выяснено, что ослабление национальной денежной единицы приводит к росту цен на туристические продукты, а снижение уровня инфляции способствует укреплению национальной валюты. Исследованы особенности налогообложения туристической деятельности в Украине. Отмечено, что туризм является важным источником налогового дохода государства и может стать для территориальных общин с туристическим потенциалом дополнительным источником наполнения бюджетов. Приведены социально-культурные факторы и исследовано их влияние на развитие туристической отрасли Украины. Итак, рассмотрены уровень рождаемости/смертности, уровень безработицы в стране, численность существующего населения, уровень урбанизации в стране, возрастная и половая структура населения, уровень культуры населения, уровень образования населения, национальные особенности, сокращение рабочего и увеличение свободного времени. Доказана важность технологических факторов, направленных на формирование нового туристического продукта, предоставление уникальных туристических услуг и повышение их конкурентоспособности на национальном и международном рынках.
Ключевые слова: *туризм, PEST-анализ, влияние факторов, внешняя среда, динамика, аналитический инструмент.*

The article considers the use of PEST-analysis in the tourism industry of Ukraine as an important analytical tool of strategic management. A PEST-analysis of the tourism industry of Ukraine was conducted, which allowed reflecting the degree of influence of external factors of different orientation and conditions: political, economic, socio-cultural and technological. It is argued that the introduction of a visa-free regime with EU countries has had a negative impact on Ukraine's domestic tourist flows. The share of domestic tourism in the number of tourists served by tourism entities during 2007–2010 decreased from 75.3% to 28.5%, and in 2018 amounted to 10%. It was found that the weakening of the national currency causes an increase in prices for tourist products, and lower inflation contributes to the strengthening of the national currency. Statistical data on the dynamics of the inflation index in Ukraine in 2009–2019 are presented. Peculiarities of taxation of tourist activity in Ukraine are investigated. The greatest difficulty is the accounting of value added tax and income tax on transactions for the provision of tourist services. The specificity of the system of taxation of the tourism business in Ukraine is that taxes affect the production activities of enterprises, their profitability, solvency, financial stability, competitiveness of products. The level of this impact depends on the tax system - the composition of taxes, methods of collection, stability and perfection of the tax system. It is noted that tourism is an important source of tax revenue of the state and can become an additional source of filling their budgets for communities with tourism potential. As a result of the PEST-analysis of the tourism industry of Ukraine, socio-cultural factors are presented and their impact is investigated: birth / death rate, unemployment rate in the country, population, level of urbanization in the country, age and gender structure, population culture, education level population, national characteristics, reduction of working hours and increase of free time. It is argued that a significant influence on the formation of tourist demand will have mainly the following socio-demographic factors: age structure; family structure; income level and education of the population; the ratio of urban and rural population. It is noted that tourist activity is directly proportional to the level of income, as well as the education of potential consumers. In recent years, there has been a clear trend in the level of income of the population of Ukraine. The importance of technological factors aimed at forming a new tourist product, providing unique tourist services and increasing their competitiveness in the national and international markets is proved.
Key words: *tourism, PEST-analysis, influence of factors, external environment, dynamics, analytical tool.*

Постановка проблеми. В умовах трансформації національної економіки та нестабільності зовнішнього середовища необхідно постійно стабілізувати проблеми та швидко реагувати на виклики ринкового середовища. Тут особливого значення набуває грамотне стратегічне управління, що здатне визначити найбільш дієві механізми, метою яких є підвищення результативності управління окремою галуззю економіки. Стратегічний менеджмент за період свого становлення та розвитку розробив цілу низку методичних підходів, прийомів та інструментів, більшість яких сьогодні вважаються основними. Трансформаційні перетворення в Україні висувають нові вимоги до стратегій розвитку й механізмів управління та регулювання. Сьогодні створення високоефективної й конкурентоспроможної туристичної галузі є перспективним напрямом розвитку національної економіки. Важливе місце в сучасних умовах посідає не лише забезпечення ресурсами, які необхідні для досягнення поставлених цілей, але й стратегічний розвиток на перспективу, без якого неможливе ефективне функціонування туристичної галузі в ринковому конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку туризму, стратегічному управлінню, визначенню стратегічних напрямів та цілей його розвитку присвячено праці таких українських і зарубіжних учених, як Д. Басюк, Л. Баумгартен, М. Борущак, М. Дрогомирецька, І. Десятніков, В. Квартальнов, Н. Корж, В. Кифяк, М. Мальська, Ю. Масюк, Н. Моїсєєва, О. Трохимець, В. Цибух. Однак ґрунтовний аналіз досліджень, здійснений у працях авторів, показує, що використання PEST-аналізу як важливого аналітичного інструменту стратегічного менеджменту для оцінювання стану зовнішнього середовища туризму в Україні потребує подальших теоретичних досліджень та практичних розробок.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теорії та практики використання PEST-аналізу для оцінювання стану зовнішнього середовища та впливу факторів на розвиток туризму в Україні як об'єкта управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. На практиці управління зустрічаються різні технології проведення управлінського аналізу. Ці технології використовуються в різних сферах діяльності незалежно від специфіки та конкретних умов функціонування об'єкта управління. Існують також технології управлінського аналізу, які застосовуються для оцінювання окремих складових частин процесу управління. До них належить, зокрема, PEST-аналіз, тобто управлінська технологія, що дає змогу оцінювати стан зовнішнього середовища, вплив, спричинений ним на діяльність і розвиток об'єкта управління, встановлювати тенденції розвитку. Під час використання PEST-аналізу об'єктом стають економічні, технологічні, соціально-культурні, політичні чинники зовнішнього середовища. Якщо дотримуватися поділу зовнішнього середовища на макро- й мікросередовища, то PEST-аналіз – це аналіз макросередовища [1].

Метою PEST-аналізу є відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирма вузловими напрямами і виявлення тенденцій, подій, непідконтрольних галузей, що впливають на прийняття управлінських рішень. При цьому політичний фактор зовнішнього середовища вивчається насамперед для того, щоби мати чітке уявлення про наміри органів державної влади щодо розвитку суспільства й засоби, за допомогою яких держава впроваджує в життя свою політику. Зазначимо, що аналіз економічного аспекту зовнішнього середовища дає змогу зрозуміти, як на рівні держави формуються й розподіляються економічні ресурси. Визначення соціального фактору зовнішнього оточення спрямоване на те, щоб усвідомити й оцінити вплив на розвиток туристичної галузі таких соціальних явищ, як ставлення людей до праці і якості життя, мобільність людей, активність споживачів. Аналіз технологічного фактору дає змогу передбачати можливості, пов'язані з розвитком науки й техніки, вчасно переорієнтовуватись на виробництво й реалізацію технологічно перспективного продукту, прогнозувати момент відмови від використаної технології [2].

Для того щоби визначити перспективи подальшого розвитку туризму в Україні та сформувати стратегічні цілі, необхідно врахувати потенційний вплив зовнішніх факторів. Для цього необхідно провести PEST-аналіз, який дасть змогу відобразити ступінь їх впливу різної спрямованості та умов, а саме політичних, економічних, соціокультурних і технологічних. Усі ці фактори мають великий вплив на функціонування й розвиток туристично-рекреаційного комплексу України (табл. 1) [3, с. 267].

Серед політичних факторів, які впливають на розвиток туризму в Україні, на нашу думку, слід відзначити такі, як політична стабільність країни, відкритість/закритість країн, зміна законодавства, візовий режим та обмеження в'їзду, туристична політика держави. Стосовно фактору «туристична політика держави» зазначимо, що один з головних плюсів України полягає в тому, що її туристичні напрямки неймовірно різноманітні: тут є гори, моря, різні санаторії, замки й пам'ятники архітектури [4]. Більш того, сьогодні практично у всіх областях, навіть там, де немає гір і моря, почали з'являтися туристичні продукти. Україна має величезний інтерес для іноземних туристів. Варто згадати також релігійний туризм, зокрема щодо відвідування єврейськими хасидами Умані (Черкаська область), Меджибожа (Хмельницька область), куди десятки тисяч прочан приїжджають

Таблиця 1

PEST-аналіз туристичної галузі України

Фактор	Вплив фактору
Політичні	
Політична стабільність країни	Збільшення потоків в'їзного туризму, підвищення туристичної привабливості держави.
Відкритість/закритість країн	Визначає можливість та постійність подорожей.
Зміна законодавства	Як сприяння розвитку туризму, так і перешкоджання йому (втрати довіри населення).
Візовий режим та обмеження в'їзду	Визначає в'їзний та виїзний потоки туристів, обмежує вільне пересування туристів.
Туристична політика держави	Наявність обізнаності та інтересу до країн.
Економічні	
Динаміка валютних курсів	Ймовірність операційного валютного ризику (для в'їзного та виїзного туризму) та економічного валютного ризику (для внутрішнього туризму). Коливання обмінного курсу приводять до того, що різниця цін на одні й ті самі послуги в'їзного та виїзного туризму значно збільшується.
Рівень інфляції	Зміни загального рівня цін та товари та послуги. Послаблення національної грошової одиниці спричиняє зростання цін, а зниження рівня інфляції сприяє зміцненню національної валюти.
Податкова політика	Податковий тиск спричиняє зростання витрат підприємницької діяльності, отже, масове підвищення цін на послуги. Податкові інструменти передбачають оптимізацію кількості податків для підприємств туристичного комплексу, надання податкових пільг під конкретні проєкти, які спрямовані на розв'язання регіональних і соціальних проблем інвестування в туристичну діяльність.
Рівень доходів населення	Можливість подорожувати.
Розвиток туристичної інфраструктури	Збільшення потоків в'їзного та внутрішнього туризму.
Державна підтримка інноваційних видів туризму (агротуризм та екологічний туризм)	Розвиток малого бізнесу (розширення виробництва багатьох споживчих товарів і послуг, використання місцевих джерел сировини, вирішення проблеми зайнятості населення).
Соціокультурні	
Рівень народжуваності/смертності	Збільшення кількості подорожуючих. Демографічне старіння призводить до неможливості подорожувати. Розвиток пологового туризму.
Рівень безробіття в країні	Збільшення зайнятості приводить до збільшення загального доходу місцевих жителів, дає можливість подорожувати.
Чисельність наявного населення	Збільшення кількості подорожуючих.
Рівень урбанізації в країні (частка міського, сільського населення)	Чим менше населений пункт, тим нижче інтенсивність туризму серед його жителів, тим ближче вони вибирають цілі туристичних поїздок.
Вікова та статева структура населення	Практично всі форми й види туристичних послуг в Україні для людей старших вікових груп є недоступними.
Рівень культури населення	Розвиток міжнародного туризму й збільшення числа подорожуючих.
Рівень освіти населення	Активізація туристичного попиту.
Національні особливості	Розвиток в'їзного та внутрішнього туризму, підвищення туристичної привабливості держави.
Скорочення робочого та збільшення вільного часу	Обмеження вільного часу туриста, яке автоматично перешкоджає вибору способу проведення вільного часу. Порівняно короткий період туристичної активності споживача погано впливає на виробничу активність туристичної фірми, отже, зменшує можливість зростання прибутку. Це також негативно впливає на обсяг туристичного обігу і, як наслідок, зменшує надходження до державного бюджету.
Технологічні	
Рівень наукових розробок	Підвищення рівня якості туристичних послуг.
Сучасні технології обслуговування у сфері туризму та гостинності	Підвищує організаційно-технічний рівень виробництва, якість продукції та послуг, знижує енерго- та капіталовитрати, покращує умови відпочинку споживачів і праці персоналу.
Технологізація та комп'ютеризація туристичної індустрії	Ключова ланка в підвищенні економічної ефективності туристичної індустрії та зростанні якості послуг.

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Частки внутрішнього, виїзного та в'їзного туризму в Україні, %

Показник	Роки											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Внутрішній	75,3	45,6	47,8	28,5	32,5	25,8	20,4	13,3	17,8	17,8	17	10,0
Виїзний	11,7	42,1	39,9	56,8	56,8	65,2	72,9	86,0	81,5	80,8	81,6	88,3
В'їзний	13,0	12,3	12,3	14,7	10,6	9,0	6,7	0,7	0,7	1,4	1,4	1,7

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 3

Динаміка індексу інфляції в Україні у 2009–2019 рр., %

Роки	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015**	2016**	2017**	2018**	2019**
Індекс інфляції	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7	109,8	104,1

* без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь;

** дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції

на могилу свого вчителя Баал-Шев-Това. Зазначимо, що запровадження безвізового режиму з країнами ЄС є, на нашу думку, проблемою для розвитку внутрішнього туризму в Україні.

Як бачимо, частка внутрішнього туризму в кількості туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності впродовж 2007–2010 рр., зменшилася із 75,3% до 28,5%, а у 2018 р. становила 10% (табл. 2).

Кількість внутрішніх туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України, з 2007 р. зменшується до 2010 р., а у 2018 р. становить 456,8 тис. осіб (рис. 1).

З одного боку, «безвіз» – це перш за все можливість вільно подорожувати європейськими кордонами. Втім, свобода пересування – це не єдина перевага безвізового режиму з Європейським Союзом. Відкриті кордони позначаються на багатьох сферах життя. З іншого боку, він негативно позначається на внутрішньоукраїнському туристичному потоці. Українським туристам стало легше поїхати в Європу, тому частина туристів, які раніше відпочивали всередині країни, вирішила з'їздити в європейські країни.

Окреслимо економічні аспекти зовнішнього середовища розвитку туризму в Україні, такі як динаміка валютних курсів, рівень інфляції, податкова політика, рівень доходів населення, розвиток туристичної інфраструктури, державна підтримка інноваційних видів туризму (агротуризму та екологічного). Зазначимо, що послаблення національної грошової одиниці спричиняє зростання цін на туристичні продукти, а зниження рівня інфляції сприяє зміцненню національної валюти (табл. 3) [5].

Зазначимо, що зростання рівня життя в розвинених країнах світу приводить до збільшення тривалості відпусток працівників і досить високого рівня їх забезпечення, що значно впливає на розвиток туристичної галузі. Необхідно відзначити високий ступінь залежності туризму від стану національної економіки. У період економічного піднесення завдяки зростанню матері-

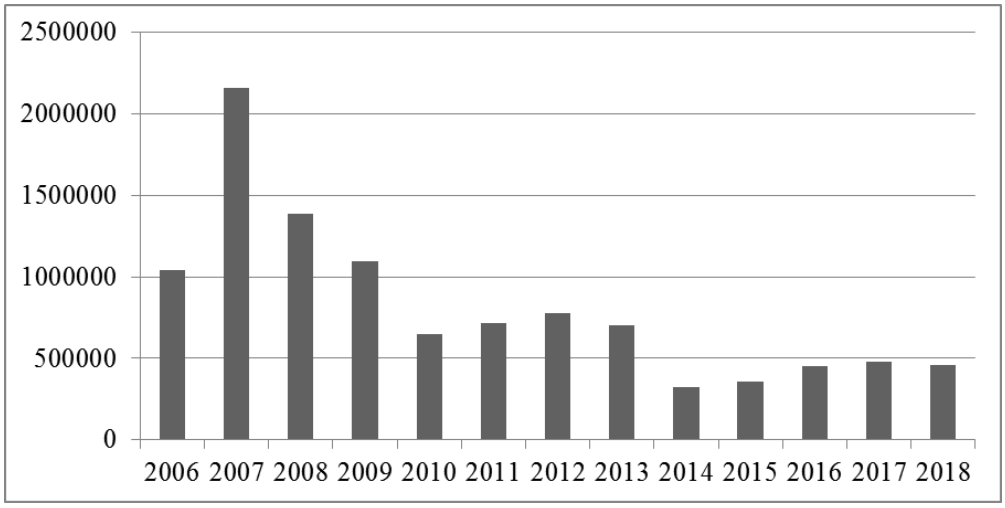


Рис. 1. Кількість внутрішніх туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, осіб

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України

ального добробуту й купівельної спроможності населення інтенсивність туризму збільшується, і ця індустрія також переживає певне піднесення. У період економічного спаду попит на туристичні послуги дещо падає, що не може не позначатися на сфері туризму загалом. Зазначимо, що податковий тиск спричиняє зростання витрат підприємницької діяльності, отже, масове підвищення цін на послуги.

Сьогодні в Україні існує два основні види оподаткування туристичної діяльності, а саме загальна система оподаткування, обліку та звітності (передбачена законодавством України) та спрощена система оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва [6].

Щодо оподаткування, найбільшу складність становить облік податку на додану вартість (ПДВ) і податку на прибуток за операціями з надання туристичних послуг. Специфіка системи оподаткування туристичного бізнесу в Україні полягає в тому, що податки впливають на виробничу діяльність підприємств, їх прибутковість, платоспроможність, фінансову стійкість, конкурентоспроможність продукції. Рівень цього впливу залежить від системи оподаткування, тобто самого складу податків, методів їх стягнення, стабільності та досконалості податкової системи. Вплив окремих податків на доходи бюджету й діяльність підприємств залежить насамперед від бази оподаткування: чим ширше база цього податку, тим суттєвіше може бути сила його впливу. Крім того, податкові інструменти передбачають оптимізацію кількості податків для підприємств туристичного комплексу, надання податкових пільг під конкретні проєкти, які спрямовані на вирішення регіональних і соціальних проблем інвестування в туристичну діяльність. До них належать податкове регулювання; оптимізація кількості й величини податків; створення сприятливих умов для залучення інвестицій підприємствами туристичного комплексу; бюджетне фінансування програм розвитку туризму; надання податкових пільг для вирішення проблем соціального туризму.

У всіх країнах Євросоюзу ставку ПДВ для готелів встановили на рівні в два, три, а то й чотири рази нижче від стандартного ПДВ. Таким чином, у туристично розвиненій Португалії стандартний ПДВ становить 23%, а для засобів розміщення – 6%, у Люксембурзі стандартний ПДВ становить 17%, а для готелів – 3%, в Італії ПДВ становить 22%, а для готелів – 10%. Така політика привела до відмінних результатів і справила позитивний вплив не тільки на туристичну галузь, але й на національну економіку загалом. Для таких країн, як Іспанія, Італія, Ірландія, свого часу це стало рушійним елементом для виходу з кризи.

Польща також виявляла свою зацікавленість у залученні туристів та інвесторів на етапі її вступу до Європейського Союзу шляхом прийняття сприятливої податкової політики у сфері туризму. Так, польський туристичний бізнес теж має низьку ставку ПДВ для галузі, а саме 7% за 22% для інших сфер бізнесу.

Висока ставка ПДВ – це один з тих факторів, що негативно впливає на туристичну та інвестиційну привабливість України, зменшуючи потенціал країни, крім того, призводить до збільшення тіньового сектору економіки в готельній сфері. Велика частина підприємств змушена мінімізувати податки, працюючи як фізична особа – підприємець, а щодо хостелів, апартаментів і кемпінгів, то їх більшість взагалі ніяк не оформлена.

Українська туристична індустрія не має шансів для подальшого ривка без податкових реформ, тому величезною перемогою є реєстрація проєкту Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо розміру ставки податку на послуги з тимчасового розміщення» № 10122. Він передбачає зниження ПДВ удвічі, а саме– до 10%.

Зниження ставки ПДВ для туристичної індустрії стимулює приплив інвестицій, зокрема іноземних, створює нові робочі місця й підвищує зростання галузі, що, зрештою, приводить до збільшення надходжень до державного бюджету, до того ж за низького рівня витрат [7].

Як відомо, 1 січня 2019 р. набули чинності зміни до Податкового кодексу, згідно з якими в Україні діють нові ставки туристичного збору. Туристичний збір – це місцевий збір, кошти від якого зараховуються до місцевого бюджету. Кошти від нього надходять до місцевого бюджету та розподіляються на потреби територіальної громади, зокрема на розвиток туристичного сегменту, а саме покращення інфраструктури, розвиток туризму, як внутрішнього так і в'їзного, підвищення іміджу туристичних центрів. Раніше їх розмір встановлювали у відсотках до вартості номера, а з 1 січня 2019 р. – у відсотках від мінімальної зарплати (до 0,5% для українських туристів та до 5% для іноземних туристів). Конкретну ставку туристичного збору повинна визначити кожна окрема сільська, селищна, міська рада або рада об'єднаної територіальної громади для свого населеного пункту.

Мінекономрозвитку підтримав зміну принципу нарахування туристичного збору. Такий підхід дав змогу не тільки індексувати величину збору, але й запобігати зловживанням. Раніше готелі могли «на папері» занижувати ціни на розміщення, щоби зменшити обсяги туристичного збору, сплаченого до місцевих бюджетів.

Водночас Мінекономрозвитку звертав увагу на те, що в абсолютному вимірі у 2019 р. туристичний збір не може перевищувати 20,86 грн. за добу розміщення для українських туристів та 208,65 грн. (близько 6,5 євро) для іноземних туристів. Граничні розміри туристичного збору цілком відпові-

дають світовій практиці. Ставки різняться від 1 до 9 євро. Наприклад, у Римі він становить від 3 до 7 євро залежно від класу готелю.

Крім того, в Україні місцеві ради можуть ухвалити рішення про встановлення нульової ставки туристичного збору, якщо дійдуть висновку, що економічний ефект від залучення додаткових туристів компенсує витрати на відновлення інфраструктури населеного пункту.

Оскільки розвиток та просування дестинацій є насамперед завданням місцевих громад, Мінекономрозвитку розцінював новий туристичний збір як ефективний інструмент регулювання туристичної галузі на місцевому рівні [8].

У 2018 р. сукупні надходження туристичного збору та податкових платежів з туристичної галузі зросли на 20,7%, а саме до 4,2 млрд. грн., надходження туристичного збору зросли на 29,2%, становлячи 90,7 млн. грн.

Соціально-культурні фактори включають рівень народжуваності/смертності, рівень безробіття в країні, чисельність наявного населення, рівень урбанізації в країні (частка міського, сільського населення), вікова та статева структура населення, рівень культури населення, рівень освіти населення, національні особливості, скорочення робочого та збільшення вільного часу.

Як бачимо з табл. 4, 5, в Україні рівень смертності в два рази перевищує народжуваність.

При цьому позитивний вплив на ефективність туристичної діяльності в Україні надає збільшення останніми роками числа фахівців, що мають туристичну освіту, а також зменшення рівня безробіття (9,1%) (табл. 6).

Туризм як галузь економіки, що займається перш за все організацією вільного часу клієнта, може успішно існувати й розвиватися за наявності як мінімум двох складових частин, а саме вільного часу та достатніх матеріальних коштів для його організації, тобто основу сучасного туристичного ринку як у якісному, так і в кількісному аспектах становлять оплачувані відпустки працівників з урахуванням того, що останнім часом у міжнародному туризмі значно зростає роль ділових поїздок, а також подорожей осіб пенсійного віку [3, с. 267].

Значний вплив на формування туристичного попиту справлять переважно такі соціально-демографічні фактори, як вікова структура, структура сім'ї, рівень доходів та освіти населення, співвідношення міського й сільського населення.

Таблиця 4

Динаміка народжуваності та смертності в Україні (тис. осіб)

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Померло	754,5	706,7	698,2	664,6	663,1	662,3	632,3	594,8	583,6	574,1	587,7
Народилося	510,6	512,5	497,7	502,6	520,7	503,7	465,9	411,8	397,0	364,0	335,9

Таблиця 5

Рівень народжуваності/смертності в Україні

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Рівень смертності (на 1 000 жителів)	16,3	15,3	15,2	14,5	14,5	14,6	14,7	14,9	14,7	14,5	14,8
Рівень народжуваності (на 1 000 жителів)	11,0	11,1	10,8	11,0	11,4	11,1	10,8	10,7	10,3	9,4	8,7

Таблиця 6

Динаміка рівня безробіття в Україні у 2008–2018 рр. (кількість населення в тис.)

Рік	Всього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
2008	46 143,7	20 675,7	19 251,7	1 424,0	6,9%	596,0
2009	45 962,9	20 321,6	18 365,0	1 956,6	9,6%	693,1
2010	45 778,5	20 220,7	18 436,5	1 784,2	8,8%	452,1
2011	45 633,6	20 247,9	18 516,2	1 731,7	8,6%	505,3
2012	45 553,0	20 393,5	18 736,9	1 656,6	8,1%	467,7
2013	45 426,2	20 478,2	18 901,8	1 576,4	7,7%	487,6
2014	42 928,9	19 035,2	17 188,1	1 847,1	9,7%	458,6
2015	42 760,5	17 396,0	15 742,0	1 654,0	9,5%	461,1
2016	42 584,5	17 303,6	15 626,1	1 677,5	9,7%	407,2
2017	42 386,4	17 193,2	15 495,9	1 697,3	9,9%	352,5
2018	42 153,2	17 296,2	15 718,6	1 577,6	9,1%	341,7

Примітка: з 2014 р. – без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України

Таблиця 7

Динаміка структури наявного населення України за віковими групами (на 1 січня)

Рік	Усього, тис. осіб	Вікові групи населення					
		0–15 років		16–59 років		60 років і старше	
		тис. осіб	питома вага, %	тис. осіб	питома вага, %	тис. осіб	питома вага, %
1991	51 623,5	11 762,1	22,8	30 230,3	58,6	9 631,1	18,7
2008	46 192,3	7 071,0	15,3	29 738,5	64,3	9 382,8	20,3
2009	45 963,4	7 005,0	15,2	29 586,0	64,3	9 372,4	20,3
2010	45 782,6	6 982,6	15,2	29 328,6	64,0	9 471,4	20,2
2011	45 598,2	6 975,7	15,3	29 090,1	63,8	9 532,4	20,9
2012	45 453,3	6 993,1	15,4	28 842,2	63,4	9 618,0	21,2
2013	45 372,7	7 047,7	15,5	28 622,9	63,1	9 702,1	21,4
2014	45 245,9*	7 120,1	15,7	28 372,5	62,7	9 753,3	21,6
2015	42 759,7*	6 816,0	15,9	26 613,3	62,3	9 330,4	21,8
2016	42 590,9*	6 856,3	16,1	26 317,4	61,8	9 417,2	22,1
2017	42 414,9*	6 887,0	16,2	25 982,0	61,3	9 545,9	22,5
2018	42 386,4*	6895,7	16,3	25 641,3	60,8	9 679,8	22,9

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя; розрахунки (оцінки) чисельності постійного населення здійснено на основі наявних адміністративних даних щодо державної реєстрації народження й смерті та зміни реєстрації місця проживання

Джерело: побудовано за даними джерела [9]

Як видно з табл. 7, найбільшу питому вагу має вікова група 16–59 років (58–63%).

Структура населення за віковими групами свідчить про зростання частки осіб віком понад 60 років. За рахунок зменшення найбільш активної групи населення (16–59 років) зростали частки вікових груп до 15 років та від 60 й більше. При цьому частка вікової групи 60 й більше років перевищує частку вікової групи до 15 років на 5,3% [9, с. 8].

Необхідно наголосити на тому, що співвідношення міського й сільського населення в Україні становить 70/30, такого немає ніде в Європі, тобто сьогодні 30% населення України проживають у сільській місцевості (рис. 2) [10].

Зауважимо, що рівень доходів та освіти населення мають особливе значення. Як відомо, попит – це платоспроможна потреба, тобто сума грошей, яку споживачі можуть і мають намір заплатити за потрібні їм товари та послуги. Таким чином, туристична активність перебуває в прямо пропорційній залежності від рівня доходів, а також від освіти потенційних споживачів (рис. 3).

Як бачимо з рис. 3, за останні роки спостерігається явна динаміка рівня доходів населення України.

Нині спостерігається також активізація туристичного попиту серед населення з невисоким рівнем доходів та освіти. Причому вибір туристичних

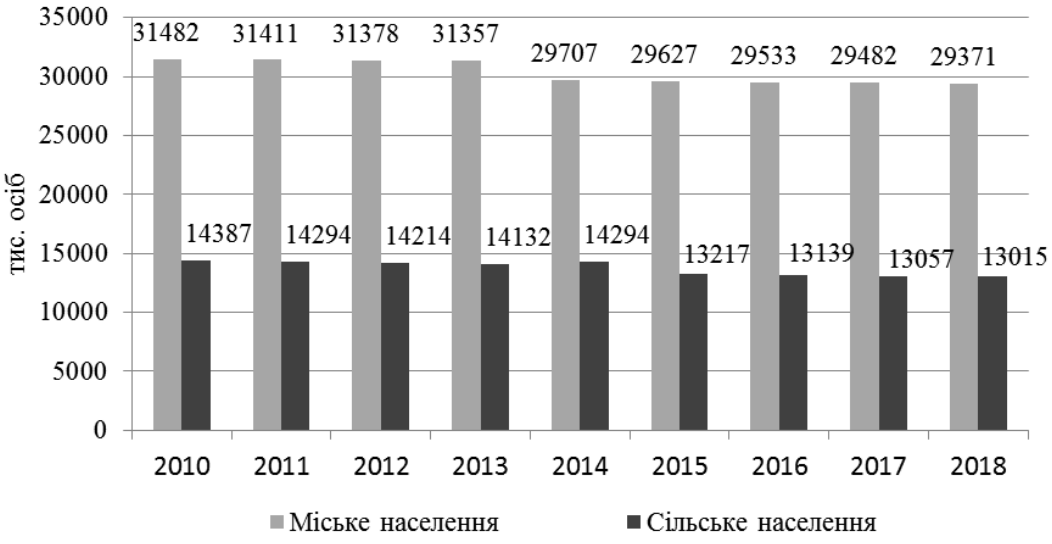


Рис. 2. Динаміка чисельності міського та сільського населення України, тис. осіб

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

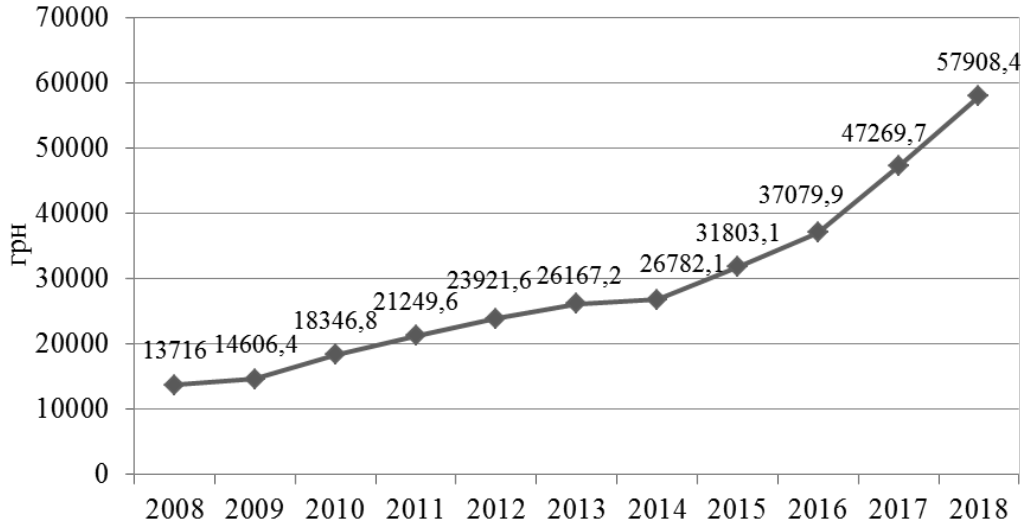


Рис. 3. Динаміка середньорічних доходів населення в Україні, на одну особу в грн.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

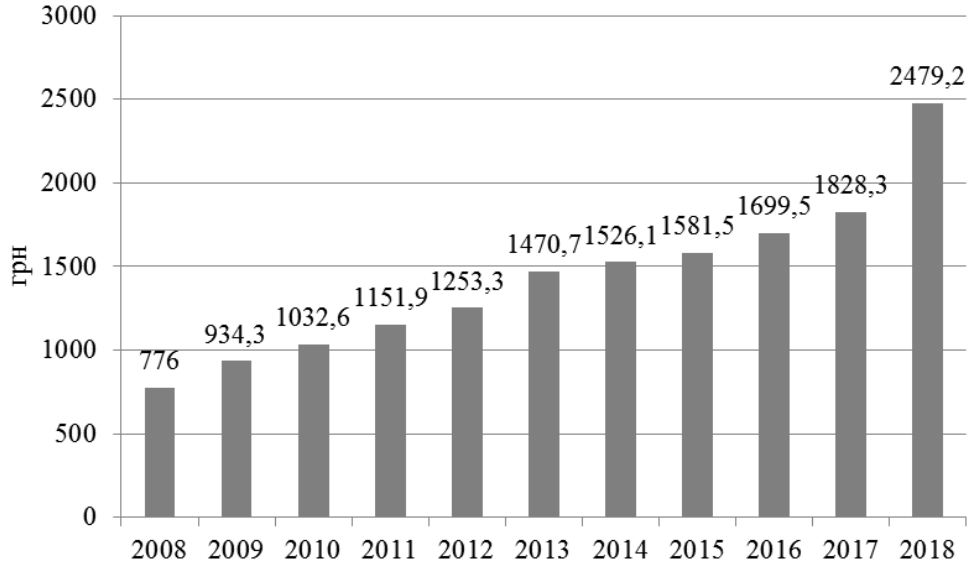


Рис. 4. Динаміка середнього розміру місячної пенсії в Україні, грн.

Джерело: складено за даними Пенсійного фонду

послуг для цієї групи населення необмежений, багато туристичних фірм пропонують тури для цього сегменту [3, с. 183].

Стосовно вікової структури зауважимо, що сьогодні практично всі форми й види туристичних послуг в Україні для людей старших вікових груп є недоступними. На нашу думку, такий стан речей зумовлений низкою причин, а саме зниженням матеріального добробуту; тим, що у цей час через вимушену неплатоспроможність групи літніх людей, які готові до активного життя, не можуть дозволити собі скористатися туристичною послугою й витрачають своє пенсійне забезпечення на необхідні елементи власного споживання; зменшенням тривалості життя; недостатньою кількістю соціальних програм і відсутністю соціальної допомоги держави; ціною туристичної послуги, що у багато разів перевищує рівень пенсійного забезпечення (рівень середньомісячної пенсії у 2018 р. становив 2 479,2 грн.) (рис. 4).

Технологічні фактори, які позначаються на розвитку туризму в Україні, є такими: рівень наукових розробок, сучасні технології обслуговування у сфері туризму та гостинності, технологізація й комп'ютеризація туристичної індустрії. Застосування інновацій у туристичній сфері спрямоване на формування нового туристичного продукту, надання унікальних туристичних послуг, застосування нових маркетингових підходів з використанням новітніх техніки та IT-технологій, що підвищить

конкурентоспроможність туристичного продукту на національному та міжнародному ринках, приведе до появи нових видів туризму.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в результаті проведення дослідження виявлено політичні, економічні, соціально-культурні та технологічні фактори зовнішнього середовища та їх вплив на розвиток туризму в Україні. Результати PEST-аналізу є основою визначення стратегічних напрямів розвитку туристичної галузі й оптимізації управління розвитком туристично-рекреаційною сферою. На базі проведеного аналізу можна розробити (запропонувати) альтернативні варіанти управлінських рішень стратегічного характеру, оцінити ринок, визначити потенціал та перспективи розвитку туристичної галузі України. Наявний туристичний потенціал України можна реалізувати шляхом упровадження дієвих підходів до розвитку туристично-рекреаційної сфери та управління майном туристично-курортних комплексів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Литвак Б. Стратегический менеджмент. URL: https://stud.com.ua/18616/menedzhment/strategichniy_analiz_prognozuvannya_situatsiyni_tsentri#62 (дата звернення: 20.05.2020).

2. Горєлов Д., Большенко С. Стратегія підприємства. Харків : вид-во ХНАДУ, 2010. 133 с.

3. Шелеметьєва Т. Теоретичні та прикладні аспекти управління розвитком туризму в Україні : монографія. Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2019. 356 с.

4. Туризм в Україні: куди їдуть найбільше і які напрями потрібно розвивати. URL: https://ukr.segodnya.ua/ukraine/pochemu-ukraina-privlekaet-inostrancev-i-kakie-perspektivy-u-mestnogo-turizma-1061426.html (дата звернення: 20.05.2020).

5. Индекс инфляции. URL: https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/2019 (дата звернення: 20.05.2020).

6. Гуріна Є. Специфіка системи оподаткування туристичного бізнесу в Україні. *Молодий вчений.* 2016. № 12 (39). С. 734–738.

7.Українськомутуризмупотрібніподатковіреформи. URL: https://biz.nv.ua/ukr/experts/chomu-znizhennya-pdv-dlya-goteliv-do-10-peremoga-50020171.html (дата звернення: 06.03.2020).

8. Мінекономрозвитку розцінює новий туристичний збір як ефективний інструмент для розвитку громад. URL: http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=ac149f3c-bae3-4ca4-91cf-fd374297f5e1&title=MinekonomrozvitkuRoztsiniuNoviiTuristichniiZbirYakEfektivniiInstrumentDliaRozvitkuGromad (дата звернення: 06.03.2020).

9. Міграційний профіль України за 2017 рік. URL: https://dmsu.-gov.ua/assets/files/mig_profil/migprofil_2017.pdf (дата звернення: 01.02.2018).

10. 30% українців проживають у сільській місцевості: такого немає ніде в Європі. URL: https://censor.net.ua/ua/news/3046049/30_ukrayintsiv_-projyvayut_u_silskiyi_mistsevosti_takogo_nemaye_nide_v_yevropi_zubko (дата звернення: 01.05.2020).

11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.05.2020).

REFERENCES:

1. Litvak B. Strategicheskiy menedzhment [Strategic management]. Available at: https://stud.com.ua/18616/menedzhment/strategichniy_analiz_prognozuvannya_situatsiyni_tsentri#62 (accessed: 20 May 2020).

2. Ghorjelov D., Boljshenko S. (2010). Strateghija pidpryjemstva. [Enterprise strategy]. Kharkiv : KhNADU Publishing House, 133 p. (in Ukrainian)

3. Shelemetjjeva T. (2019). Teoretychni ta prykladni aspekty upravlinnja rozvytkom turyzmu v Ukrajini [Theoretical and applied aspects of tourism development management in Ukraine]. Zaporozhye : Classical Private University, 356 p. (in Ukrainian)

4. Turyzm v Ukrajini: kudy jidutj najbiljshe i jaki naprjamy potribno rozvyvaty [Tourism in Ukraine: where they go the most and what areas need to be developed]. Available at: https://ukr.segodnya.ua/ukraine/pochemu-ukraina-privlekaet-inostrancev-i-kakie-perspektivy-u-mestnogo-turizma-1061426.html (accessed: 20 May 2020).

5. Indeks inflyatsii [The inflation rate]. Available at: https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/2019 (accessed: 20 May 2020).

6. Ghurina Je. (2016). Specyfika systemy opodatkuvannja turystychnogho biznesu v Ukrajini [Specifics of the tourism business taxation system in Ukraine]. *Young scientist*, no. 12 (39), pp. 734–738. (in Ukrainian)

7. Ukrajinsjkomu turyzmu potribni podatkovi reformy [Ukrainian tourism needs tax reforms]. Available at: https://biz.nv.ua/ukr/experts/chomu-znizhennya-pdv-dlya-goteliv-do-10-peremoga-50020171.html (accessed: 6 March 2020).

8. Minekonomrozvytku rozcinjuje novyj turystychnyj zbir jak efektyvnyj instrument dlja rozvytku ghromad [The Ministry of Economic Development considers the new tourist tax as an effective tool for community development]. Available at: http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=ac149f3c-bae3-4ca4-91cf-fd374297f5e1&title=MinekonomrozvitkuRoztsiniuNoviiTuristichniiZbirYakEfektivniiInstrumentDliaRozvitkuGromad (accessed: 6 March 2020).

9. Mighracijnyj profilj Ukrajiny za 2017 rik [Migration profile of Ukraine for 2017]. Available at: https://dmsu.-gov.ua/assets/files/mig_profil/migprofil_2017.pdf (accessed: 1 February 2018).

10. 30% ukrajinciv prozhyvajutj u siljsjkij miscevosti: takogho nemaje nide v Jevropi [30% of Ukrainians live in rural areas: this is not the case anywhere in Europe]. Available at: https://censor.net.ua/ua/news/3046049/30_ukrayintsiv_-projyvayut_u_silskiyi_mistsevosti_takogo_nemaye_nide_v_yevropi_zubko (accessed: 1 May 2020).

11. Oficijnyj sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajiny [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 20 May 2020).

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ІНСТРУМЕНТАРІЙ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

FUZZY LOGIC TOOLS IN THE FORMATION OF ENTERPRISE STRATEGIC GOALS

УДК 330.255.005.3
https://doi.org/10.32843/bses.53-7

Балан В.Г.
к.ф.-м.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
інноваційної та інвестиційної діяльності
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Balan Valeriy
Taras Shevchenko National University
of Kyiv

У статті представлено методику формування стратегічних цілей підприємства з використанням інструментів нечітко-множинної теорії, які дають змогу врахувати нечіткість інформації, одержаної від фахівців та експертів. Розроблений методичний підхід реалізує два завдання, а саме формування переліку стратегічних цілей (шляхом оптимізації їх кількості за допомогою виключення залежних і незначущих на основі Fuzzy DEMATEL-методу) та визначення їх пріоритетності. Задля практичного застосування запропонованого алгоритму розроблено фреймворк, який здійснює трансформацію лінгвістичних оцінок експертів у нечіткі числа, записані в триангулярній формі з відповідними функціями належності, реалізує повною мірою розрахункову схему й дає змогу провести імітаційне моделювання залежно від коригувань міркувань експертів. Така методика може бути використана у стратегічному плануванні діяльності підприємства задля фасилітації процесу формування системи стратегічних цілей і пріоритетів.

Ключові слова: *стратегічні цілі, нечітка логіка, лінгвістичні змінні, терм-множина, Fuzzy DEMATEL.*

В статье представлена методика формирования стратегических целей предприятия с использованием инструментов нечетко-множественной теории, которые позволяют учесть нечеткость информации, полученной от специалистов и экспертов. Разработанный методический подход реализует два задания, а именно формирование перечня стратегических целей (путем оптимизации их количества с помощью исключения зависимых и незначимых с использованием Fuzzy Dematel-метода) и определение их приоритетности. С целью практического применения предложенного алгоритма разработан фреймворк, который осуществляет трансформацию лингвистических оценок экспертов в нечеткие числа, записанные в триангулярной форме с соответствующими функциями принадлежности, реализует в полной мере расчетную схему и дает возможность провести имитационное моделирование в зависимости от коррекции мнений экспертов. Такая методика может быть использована в стратегическом планировании деятельности предприятия с целью фасилитации процесса формирования системы стратегических целей и приоритетов.

Ключевые слова: *стратегические цели, нечеткая логика, лингвистические переменные, терм-множество, Fuzzy DEMATEL.*

The article develops a method of forming enterprise strategic goals using the tools of fuzzy set theory, which have a high adaptability to expert data, are quite flexible and adequate to the input information. It is noted that the strategic goals are formulated based on the defined mission, taking into account the target guidelines of the main stakeholders (business owners, employees and consumers of the organization, partners, local community, society as a whole), basic and strategic criteria. The presented methodological approach implements the main tasks of the strategic process, in particular strategic planning at the stage of identifying strategic goals, namely their list formation (by optimizing the number by excluding dependent, subordinate and insignificant based on Fuzzy DEMATEL-method) and determining their priority using two schemes. A modification of the classical Fuzzy DEMATEL scale is used to present linguistic estimates using six terms. The aggregation of fuzzy matrices of pairwise comparisons of strategic goals is carried out by experts by averaging, and the BNP method is used for defuzzification of fuzzy numbers. For the purpose of practical application of the proposed algorithm, a framework has been developed that transforms linguistic estimates of experts into fuzzy numbers written in triangular form with the corresponding membership functions, fully implements the calculation scheme and allows simulation depending on adjustments of expert opinions. The offered technique approbation for optimization of the enterprise strategic purposes system defined by experts is carried out. To do this causality diagram between the strategic goals identified by experts was built which together with the calculated priority factors allows you to identify many of the most important strategic goals. The obtained evaluation results using two proposed calculation schemes are fully consistent with each other. The developed methodological approach can be used in strategic planning of the enterprise in order to take into account the interests of stakeholders and facilitate the process of forming strategic goals and priorities.

Key words: *strategic goals, fuzzy logic, linguistic variables, term set, Fuzzy DEMATEL.*

Постановка проблеми. Всезростаючі складність та невизначеність зовнішнього середовища, його турбулентний, динамічний та важкопрогнозований характер зумовлюють необхідність використання сучасних моделей менеджменту і, зокрема, моделей стратегічного планування, які мають забезпечувати на основі глибокого та всебічного аналізу зовнішнього оточення й внутрішнього середовища підприємства розроблення стратегії розвитку та її ефективну реалізацію. Визначальним етапом цього процесу є формування місії та стратегічних цілей підприємства. Ця процедура є досить складною, неструктурованою та трудомісткою й потребує ґрунтовних фахових знань, експертних міркувань та оцінок, які мають «розмитий», нечіткий характер. Забезпечення ефективності виконання цього етапу великою мірою визначає успішність подальшої роботи з розроблення стратегічного набору для підприємства та його реалізацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням стратегічного планування діяльності підприємств і, зокрема, формуванню стратегічних цілей присвячена велика кількість наукових праць та бізнес-видань, в яких ґрунтовно опрацьовано теоретико-методичну основу цього етапу. Серед зарубіжних та вітчизняних науковців слід відзначити дослідження І. Ансоффа, А. Томпсона, А. Стрікленда, М. Портера, К. Фляйшера, Б. Бенсусана, А. Шегди, З. Шершньової, Л. Довгань. У працях цих науковців наводяться загальні рекомендації щодо процесу розроблення стратегічних цілей, розглядаються різні підходи до їх класифікації. Нині одним із найбільш перспективних напрямів прикладних досліджень в управлінні, зокрема в стратегічному менеджменті, є застосування методів та моделей нечітко-множинної теорії [14], які мають високу адаптаційну здатність до експертних даних, є досить гнучкими й адекватними вхідній інформації. Останнім часом за цією тематикою з'явилась низка публікацій в іноземних та вітчизняних виданнях, в яких проблеми стратегічного менеджменту досліджуються крізь призму застосування класичних інструментів у нечіткій постановці [6; 8; 10–13]. Однак, незважаючи на значні здобутки в галузі вдосконалення інструментарію стратегічного аналізу та планування на нечітко-множинній основі, існують прогалини, що стосуються проблем нечіткого моделювання процесу формування стратегічних цілей підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методичного підходу до формування та оптимізації системи стратегічних цілей підприємства з використанням інструментарію теорії нечітких множин для врахування нечіткості інформації, одержаної від фахівців та експертів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під стратегічними цілями підприємства розуміють конкретні результати стратегічного бачення, які використовуються як критерії для оцінювання успішності реалізації тієї чи іншої стратегії. Відомі фахівці стратегічного управління А. Томпсон та А. Стрікленд [4, с. 69] відзначають, що визначення стратегічних цілей є необхідним для встановлення певних результатів, які менеджери вважають найбільш важливими для досягнення успіху організації. Відповідно до їх поглядів «постановка стратегічних цілей переводить теоретичну частину – розробку стратегічного бачення і напрямів розвитку компанії – в площину практичного застосування. При цьому досвід багатьох компаній і управлінців показує, що в конкурентній боротьбі перемагає компанія, менеджмент якої ставить конкретні та вимірювані цілі й енергійно добивається їх виконання» [4, с. 69].

Цілі конкретизують місію, виступають орієнтиром і мотивом поведінки всіх членів колективу. Навпаки, місія є інтеграційним декларативним виразником цілей [2, с. 72]. Цю точку зору підтримує гуру менеджменту Пітер Друкер, який стверджує, що «цілі не є командами, вони є зобов'язаннями. Вони не визначають майбутнє; вони є засобом мобілізації ресурсів і енергії організації для формування майбутнього» [3, с. 78]. Важливість стратегічних цілей визначається функціями, які вони виконують (рис. 1). Недостатня увага до формування стратегічних цілей, є дуже часто причиною невдач у бізнесі. Так за свідченням І. Ансоффа [1, с. 67], у США 98% всіх проблем у бізнесі пов'язані з відсутністю у керівництва компаній зрозумілих, чітких цілей.

Основними групами осіб, цілепокладання яких впливає на діяльність організації, є власники орга-

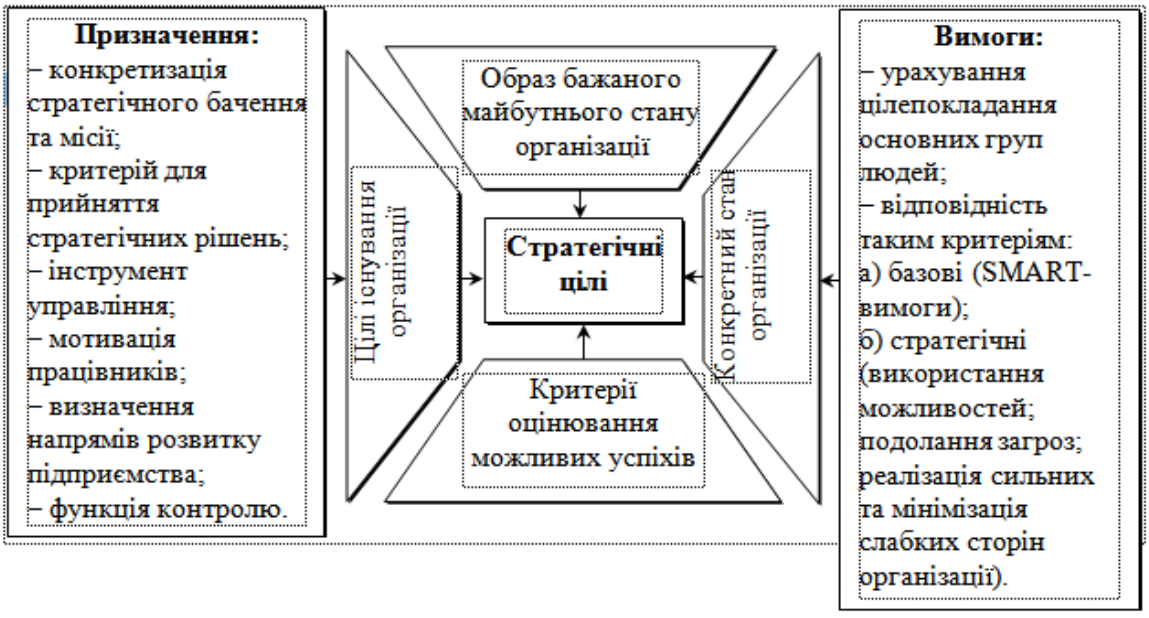


Рис. 1. Стратегічні цілі: функції та вимоги

Джерело: розроблено автором на основі джерела [2]

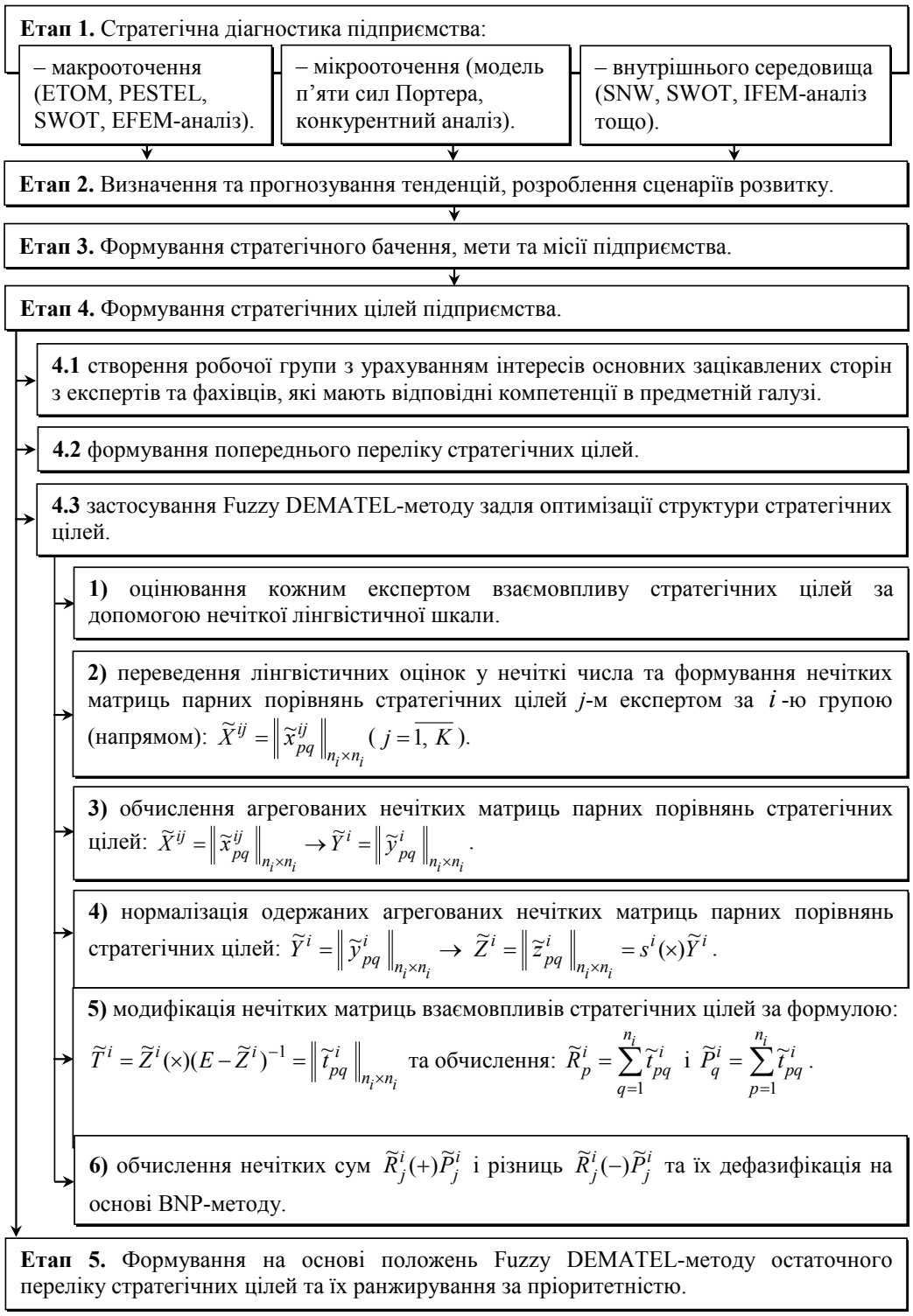


Рис. 2. Етапи методики формування та оптимізації стратегічних цілей підприємства

Джерело: розроблено автором

нізації, працівники та споживачі (покупці) продукції організації, партнери, місцеве співтовариство, суспільство загалом. Формулювання цілей значною мірою має відображати взаємодію з кожним із шести названих суб'єктів.

Процедура розроблення цілей організації полягає в тому, що з огляду на формулювання місії та цільові настанови основних суб'єктів цілепокладання цілі формуються з урахуванням базових і стратегічних критеріїв (рис. 1).

Процес формування стратегічних цілей підприємства здійснюють за такими двома напрямами:

– формування характерного переліку стратегічних цілей;

– встановлення пріоритетності цілей.

Ці два напрями відображені в розробленому автором методичному підході на основі використання інструментів нечіткої логіки, необхідність застосування якої зумовлюється нечіткістю інформації, одержаної від фахівців та експертів у процесі формування та оцінювання стратегічних цілей (рис. 2). Розглянемо детальніше етапи запропонованої методики.

На першому етапі необхідно здійснити діагностику зовнішнього оточення підприємства та внутрішнього середовища підприємства. Для цього використовують класичні інструменти стратегічного аналізу (ETOM, PESTEL, SWOT, EFEM для макрооточення; модель п'яти сил М. Портера, методи конкурентного аналізу, «чотирьох кутів» М. Портера, матриця конкурентної карти ринку «частка ринку – темпи приросту частки», «профілі конкурентів», індекси Херфіндаля-Хіршмана, Розенблюта, концентрації ринку тощо – для мікрооточення; SNW, SWOT, IFEM – для внутрішнього середовища) та їх модифікації з використанням нечіткої логіки [6; 8; 12].

Метою другого етапу є дослідження та прогнозування можливих тенденцій на ринку, використання інструментів сценарного аналізу задля розроблення альтернативних сценаріїв майбутнього (в середньо- та довгостроковій перспективі).

На третьому етапі розробляються стратегічне бачення, мета та місія підприємства. За кожним із зазначених пунктів проведені ґрунтовні дослідження як в академічних підручниках, так і багатьох наукових публікаціях.

Для реалізації четвертого етапу, який є основним змістовним елементом дослідження, необхідно зробити декілька кроків.

4.1. На цьому кроці створюється експертна група з фахівців, які мають відповідні компетенції в предметній області. Оскільки стратегічні цілі мають формуватися з урахуванням інтересів основних зацікавлених сторін (власників, менеджерів, співробітників, кредиторів, споживачів, суспільства загалом), то до цього процесу необхідно залучати їх представників.

4.2. Формування переліку стратегічних цілей. На цьому кроці бажано розділити сформульовані стратегічні цілі за визначеними вище групами (наприклад, за зацікавленими сторонами), напрямами діяльності чи функціональними сферами. Введемо такі позначення: M – кількість таких груп, $K_1; K_2; ...; K_M$ – відповідно кількість експертів, які беруть участь у формулюванні, а потім в оцінюванні стратегічних цілей у визначених групах на наступному етапі; $n_1; n_2; ...; n_M$ – кількість попередньо сформульованих стратегічних цілей у визначених групах.

4.3. Застосування нечіткого методу DEMATEL (Fuzzy DEMATEL Method) [10] задля редукції стратегічних цілей шляхом виключення з їх переліку залежних, підпорядкованих та незначущих. Розглянемо послідовність застосування цього методу.

1) Оцінювання взаємовпливу стратегічних цілей у кожній визначеній групі під час попарного порівняння. Для цього скористаємося шкалою нечіткої моделі DEMATEL, наведеною у табл. 1, яка є модифікацією шкали, запропонованої в джерелі [10, с. 15534].

Таблиця 1

Нечітка лінгвістична шкала

Лінгвістичні терми	Позначення	Тріангулярне нечітке число
Відсутність впливу	N	(0,0; 0,0; 1,0)
Дуже низький вплив	VL	(0,0; 1,0; 2,0)
Низький вплив	L	(1,0; 2,0; 3,0)
Помірний	M	(2,0; 3,0; 4,0)
Високий вплив	H	(3,0; 4,0; 5,0)
Дуже високий вплив	VH	(4,0; 5,0; 5,0)

Джерело: вдосконалено автором на основі джерела [10]

У кожній визначеній групі експертам пропонується попарно оцінити взаємовплив стратегічних цілей з використанням наведених у табл. 1 лінгвістичних термів та відповідних їм нечітких чисел у тріангулярній формі. Геометричне представлення функцій належності термів наведене на рис. 3.

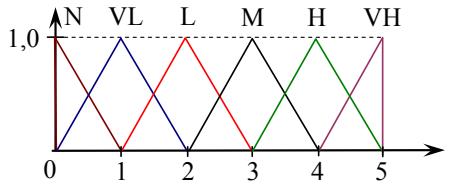


Рис. 3. Функції належності термів

2) Після переведення лінгвістичних оцінок експертів у нечіткі числа за шкалою, наведеною у табл. 1, одержимо нечіткі матриці парних порівнянь (табл. 2): $\tilde{X}^{ij} = \left\| \tilde{x}_{pq}^{ij} \right\|_{n_i \times n_i}$ – нечітка матриця оцінювання взаємовпливів стратегічних цілей, одержана j-м експертом за i-ю групою (напрямом), причому $\tilde{x}_{pq}^{ij} = (a_{pq}^{ij}; b_{pq}^{ij}; c_{pq}^{ij})$; $p = 1, 2, ..., n_i$; $q = 1, 2, ..., n_i$.

3) Обчислення агрегованих нечітких матриць парних порівнянь стратегічних цілей: $\tilde{Y}^i = \left\| \tilde{y}_{pq}^i \right\|_{n_i \times n_i}$, причому $\tilde{y}_{pq}^i = (a_{pq}^i; b_{pq}^i; c_{pq}^i)$, де $a_{pq}^i = \min\limits_j a_{pq}^{ij}$; $b_{pq}^i = \dfrac{1}{K_i} \sum\limits_{j=1}^{K_i} b_{pq}^{ij}$; $c_{pq}^i = \max\limits_j c_{pq}^{ij}$. Зазначимо, що застосування цих співвідношень «розмиває» нечіткі оцінки, тому можуть бути використані такі формули:

$$a_{pq}^i = \frac{1}{K_i} \sum_{j=1}^{K_i} a_{pq}^{ij}; \; b_{pq}^i = \frac{1}{K_i} \sum_{j=1}^{K_i} b_{pq}^{ij}; \; c_{pq}^i = \frac{1}{K_i} \sum_{j=1}^{K_i} c_{pq}^{ij}. \quad (1)$$

4) Нормалізація одержаних агрегованих нечітких матриць парних порівнянь стратегічних цілей: $\tilde{Y}^i = \left\| \tilde{y}_{pq}^i \right\|_{n_i \times n_i} \rightarrow \tilde{Z}^i = \left\| \tilde{z}_{pq}^i \right\|_{n_i \times n_i}$ за допомогою такого співвідношення (2):

$$\tilde{Z}^i = s^i \times \tilde{Y}^i, \; i = 1,2,..., M, \quad (2)$$

де s^i – коефіцієнт нормалізації, що визначається на основі формули (3):

Таблиця 2

Нечіткі матриці парних порівнянь стратегічних цілей

Групи (напрями)	D_1	D_2	…	D_M
Кількість експертів	K_1	K_2	…	K_M
Кількість стратегічних цілей	n_1	n_2	…	n_M
Нечіткі матриці парних порівнянь стратегічних цілей	$\tilde{X}^{11}, \tilde{X}^{12}, \ldots, \tilde{X}^{1K_1}$	$\tilde{X}^{21}, \tilde{X}^{22}, \ldots, \tilde{X}^{2K_2}$	…	$\tilde{X}^{M1}, \tilde{X}^{M2}, \ldots, \tilde{X}^{MK_M}$

$$s^i = \min\left[1 \Big/ \max_{1\le p\le n_i} \sum_{q=1}^{n_i} c_{pq}^i ; 1 \Big/ \max_{1\le q\le n_i} \sum_{p=1}^{n_i} c_{pq}^i\right]. \quad (3)$$

Таким чином, одержимо нечітку матрицю $\tilde{Z}^i = \left\| \tilde{z}_{pq}^i \right\|_{n_i \times n_i}$, де $\tilde{z}_{pq}^i$ – нечіткі числа, представлені в трикутній формі $\tilde{z}_{pq}^i = (\alpha_{pq}^i; \beta_{pq}^i; \gamma_{pq}^i)$. Відповідно до цього нечітку матрицю $\tilde{Z}^i = \left\| \tilde{z}_{pq}^i \right\|_{n_i \times n_i}$ можна представити у вигляді суперпозиції трьох матриць з чіткими (crisp) значеннями:

$$Z_\alpha^i = \begin{bmatrix} \alpha_{11}^i & \alpha_{12}^i & \cdots & \alpha_{1n_i}^i \\ \alpha_{21}^i & \alpha_{22}^i & \cdots & \alpha_{2n_k}^i \\ \vdots & \vdots & \cdots & \vdots \\ \alpha_{n_i1}^i & \alpha_{n_i2}^i & \cdots & \alpha_{n_in_i}^i \end{bmatrix}; \; Z_\beta^i = \begin{bmatrix} \beta_{11}^i & \beta_{12}^i & \cdots & \beta_{1n_i}^i \\ \beta_{21}^i & \beta_{22}^i & \cdots & \beta_{2n_k}^i \\ \vdots & \vdots & \cdots & \vdots \\ \beta_{n_i1}^i & \beta_{n_i2}^i & \cdots & \beta_{n_in_i}^i \end{bmatrix};$$

$$Z_\gamma^i = \begin{bmatrix} \gamma_{11}^i & \gamma_{12}^i & \cdots & \gamma_{1n_i}^i \\ \gamma_{21}^i & \gamma_{22}^i & \cdots & \gamma_{2n_k}^i \\ \vdots & \vdots & \cdots & \vdots \\ \gamma_{n_i1}^i & \gamma_{n_i2}^i & \cdots & \gamma_{n_in_i}^i \end{bmatrix}.$$

5) Відповідно до методу fuzzy DEMATEL модифікуємо нечіткі інтегральні матриці взаємовпливів стратегічних цілей для кожної групи (напряму). Для цього кожну з матриць Z_α^i, Z_α^i, Z_α^i перетворимо таким чином:

$$T_\alpha^i = Z_\alpha^i \times (E - Z_\alpha^i)^{-1}; \; T_\beta^i = Z_\beta^i \times (E - Z_\beta^i)^{-1}; \; T_\gamma^i = Z_\gamma^i \times (E - Z_\gamma^i)^{-1}. \quad (4)$$

У результаті одержимо нечітку матрицю:

$$\tilde{T}^i = \tilde{Z}^i \times (E - \tilde{Z}^i)^{-1} = \begin{bmatrix} \tilde{t}_{11}^i & \tilde{t}_{12}^i & \cdots & \tilde{t}_{1n_i}^i \\ \tilde{t}_{21}^i & \tilde{t}_{22}^i & \cdots & \tilde{t}_{2n_i}^i \\ \vdots & \vdots & \cdots & \vdots \\ \tilde{t}_{n_i1}^i & \tilde{t}_{n_i2}^i & \cdots & \tilde{t}_{n_in_i}^i \end{bmatrix}. \quad (5)$$

Наступним кроком є обчислення суми нечітких чисел у рядках $\tilde{R}_p^i = \sum_{q=1}^{n_i} \tilde{t}_{pq}^i$ і стовпчиках $\tilde{P}_q^i = \sum_{p=1}^{n_i} \tilde{t}_{pq}^i$ нечіткої матриці $\tilde{T}^i$ ($i = 1, 2, \ldots, M$), які відображають рівні інтегральних взаємовпливів та взаємозалежностей визначених стратегічних цілей для кожної i-ї групи (напряму) як сукупність прямих та опосередкованих впливів і залежностей між ними.

6) Далі розраховуємо нечіткі суми $\tilde{R}_j^i(+)\tilde{P}_j^i$ та різниці $\tilde{R}_j^i(-)\tilde{P}_j^i$ та здійснюємо дефазифікацію цих нечітких чисел, використовуючи BNP-метод [7]. Для унаочнення отриманих результатів можна побудувати карту, на якій на горизонтальній осі відображається $(\tilde{R}_i(+)\tilde{P}_i)^{def}$ (показує індекс сили впливу обох (вхідних і вихідних) взаємовпливів i-ї стратегічної цілі, тобто рівень (ранг) цієї цілі в загальній взаємодії), а на вертикальній осі – $(\tilde{R}_i(-)\tilde{P}_i)^{def}$ (якщо $(\tilde{R}_i(-)\tilde{P}_i)^{def} > 0$, то i-а стратегічна ціль впливає на інші цілі, а якщо $(\tilde{R}_i(-)\tilde{P}_i)^{def} < 0$, то вона є залежною від їх).

На п'ятому етапі відбувається ранжирування стратегічних цілей.

Для оцінювання важливості стратегічних цілей на п'ятому етапі, окрім урахування значення $(\tilde{R}_j^i(+)\tilde{P}_j^i)^{def}$, як пріоритетність може бути використане таке співвідношення [5; 9]:

$$w_i = \sqrt{((\tilde{R}_j^i(+)\tilde{P}_j^i)^{def})^2 + ((\tilde{R}_j^i(-)\tilde{P}_j^i)^{def})^2}. \quad (6)$$

Проілюструємо застосування розробленої методики на прикладі. Для цього скористаємося спрощеною процедурою й випадком, коли сформульовано загальний перелік стратегічних цілей без урахування цільових груп чи напрямів діяльності. У табл. 3 наведено початковий перелік стратегічних цілей підприємства, куди увійшли пропозиції членів робочої групи з чотирьох експертів та фахівців.

У табл. 4 наведені лінгвістичні оцінки експертами взаємовпливу стратегічних цілей під час їх попарного порівняння відповідно до нечіткої лінгвістичної шкали (табл. 1).

Використовуючи наведені в табл. 1 нечіткі числа в трикутній формі, які відповідають визначеним лінгвістичним термам, можемо отримати нечіткі оцінки взаємовпливів стратегічних цілей (табл. 5–8).

Далі необхідно обчислити агреговану нечітку матрицю парних порівнянь стратегічних цілей за формулами (1) і скористатися співвідношеннями (2)–(5). Через громіздкість розрахунків за цими формулами наведемо кінцеві результати обчислення нечітких значень $\tilde{R}_i$, $\tilde{P}_i$, $\tilde{R}_i(+)\tilde{P}_i$ та $\tilde{R}_i(-)\tilde{P}_i$ у табл. 9.

У табл. 10 наведені результати обчислення дефазифікованих значень $(\tilde{R}_i(+)\tilde{P}_i)^{def}$ та w_i за формулою (6). За обома схемами проведено ранжирування стратегічних цілей. Як випливає з табл. 10, результати повністю співпадають.

Аналізуючи результати, наведені в табл. 10 та на рис. 4, можемо зробити висновок, що G_1, G_5 та G_8 мають найбільший пріоритет і здійснюють найбільший вплив на інші попередньо визначені стратегічні цілі G_2, G_3, G_4, G_6, G_7 та G_9, які є залежними.

Задля практичного використання запропонованої методики було розроблено фреймворк, який здійснює трансформацію лінгвістичних оцінок експертів у нечіткі числа, записані в триангуляр-

Таблиця 3

Початковий перелік стратегічних цілей підприємства

Позначення	Опис стратегічної цілі
G_1	Забезпечення стійкої конкурентної переваги у виробництві продукції.
G_2	Покращення самозабезпечення сировинними ресурсами.
G_3	Розширення потужностей з виробництва продукції.
G_4	Створення й підтримка культури безперервних покращень.
G_5	Посилення позицій на стратегічних ринках.
G_6	Збільшення обсягів продажів на внутрішньому та регіональному ринках.
G_7	Перетворення на найкращого постачальника продукції для ключових клієнтів.
G_8	Досягнення рівня найкращих практик у веденні бізнесу.
G_9	Упровадження передового досвіду управління компанією.

Таблиця 4

Лінгвістичне оцінювання експертами взаємовпливу стратегічних цілей

E_1	G_1	G_2	G_3	G_4	G_5	G_6	G_7	G_8	G_9
G_1	Z	H	H	VH	M	H	VH	M	M
G_2	VL	Z	VL	L	N	M	M	VL	L
G_3	L	VL	Z	L	L	VL	L	L	M
G_4	L	L	M	Z	VL	L	L	VL	M
G_5	M	H	H	VH	Z	M	H	M	H
G_6	L	N	L	VL	L	Z	M	L	L
G_7	VL	L	M	M	L	M	Z	L	L
G_8	M	VH	H	H	M	VH	VH	Z	H
G_9	L	M	M	H	L	M	L	L	Z

E_2	G_1	G_2	G_3	G_4	G_5	G_6	G_7	G_8	G_9
G_1	Z	VH	M	H	H	H	H	M	L
G_2	L	Z	VL	VL	L	L	M	L	M
G_3	VL	VL	Z	VL	M	VL	M	VL	M
G_4	VL	M	M	Z	L	M	M	VL	M
G_5	H	M	VH	H	Z	H	VH	M	M
G_6	VL	VL	L	L	M	Z	M	L	VL
G_7	L	L	L	L	L	M	Z	M	M
G_8	M	H	H	H	M	VH	VH	Z	VH
G_9	VL	M	M	M	M	M	VL	L	Z

E_3	G_1	G_2	G_3	G_4	G_5	G_6	G_7	G_8	G_9
G_1	Z	H	VH	H	H	VH	VH	M	H
G_2	VL	Z	VL	VL	N	M	M	VL	N
G_3	VL	L	Z	VL	VL	VL	VL	M	M
G_4	VL	M	M	Z	VL	M	M	L	M
G_5	M	VH	VH	VH	Z	L	M	M	M
G_6	VL	VL	L	L	M	Z	M	L	VL
G_7	VL	L	M	M	L	M	Z	L	L
G_8	M	H	VH	VH	M	VH	VH	Z	H
G_9	VL	L	L	M	M	M	L	M	Z

E_4	G_1	G_2	G_3	G_4	G_5	G_6	G_7	G_8	G_9
G_1	Z	M	M	H	M	VH	H	M	VH
G_2	L	Z	L	VL	VL	M	L	VL	M
G_3	M	VL	Z	L	M	VL	M	M	L
G_4	M	L	L	Z	L	M	M	VL	M
G_5	M	VH	H	H	Z	M	H	M	VH
G_6	L	N	M	VL	M	Z	M	M	L
G_7	VL	L	L	M	VL	L	Z	L	L
G_8	M	M	M	VH	M	VH	H	Z	H
G_9	L	L	M	M	L	M	M	M	Z

Таблиця 5

Нечіткі оцінки першого експерта взаємовпливу стратегічних цілей

E_1	G_1	G_2	G_3	G_4	G_5	G_6	G_7	G_8	G_9
G_1	(0;0;0)	(3;4;5)	(3;4;5)	(4;5;5)	(2;3;4)	(3;4;5)	(4;5;5)	(2;3;4)	(2;3;4)
G_2	(0;1;2)	(0;0;0)	(0;1;2)	(1;2;3)	(0;0;1)	(2;3;4)	(2;3;4)	(0;1;2)	(1;2;3)
G_3	(1;2;3)	(0;1;2)	(0;0;0)	(1;2;3)	(1;2;3)	(0;1;2)	(1;2;3)	(1;2;3)	(2;3;4)
G_4	(1;2;3)	(1;2;3)	(2;3;4)	(0;0;0)	(0;1;2)	(1;2;3)	(1;2;3)	(0;1;2)	(2;3;4)
G_5	(2;3;4)	(3;4;5)	(3;4;5)	(4;5;5)	(0;0;0)	(2;3;4)	(3;4;5)	(2;3;4)	(3;4;5)
G_6	(1;2;3)	(0;0;1)	(1;2;3)	(0;1;2)	(1;2;3)	(0;0;0)	(2;3;4)	(1;2;3)	(1;2;3)
G_7	(0;1;2)	(1;2;3)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)	(2;3;4)	(0;0;0)	(1;2;3)	(1;2;3)
G_8	(2;3;4)	(4;5;5)	(3;4;5)	(3;4;5)	(2;3;4)	(4;5;5)	(4;5;5)	(0;0;0)	(3;4;5)
G_9	(1;2;3)	(2;3;4)	(2;3;4)	(3;4;5)	(1;2;3)	(2;3;4)	(1;2;3)	(1;2;3)	(0;0;0)

Таблиця 6

Нечіткі оцінки другого експерта взаємовпливу стратегічних цілей

E_2	G_1	G_2	G_3	G_4	G_5	G_6	G_7	G_8	G_9
G_1	(0;0;0)	(4;5;5)	(2;3;4)	(3;4;5)	(3;4;5)	(3;4;5)	(3;4;5)	(2;3;4)	(1;2;3)
G_2	(1;2;3)	(0;0;0)	(0;1;2)	(0;1;2)	(1;2;3)	(1;2;3)	(2;3;4)	(1;2;3)	(2;3;4)
G_3	(0;1;2)	(0;1;2)	(0;0;0)	(0;1;2)	(2;3;4)	(0;1;2)	(2;3;4)	(0;1;2)	(2;3;4)
G_4	(0;1;2)	(2;3;4)	(2;3;4)	(0;0;0)	(1;2;3)	(2;3;4)	(2;3;4)	(0;1;2)	(2;3;4)
G_5	(3;4;5)	(2;3;4)	(4;5;5)	(3;4;5)	(0;0;0)	(3;4;5)	(4;5;5)	(2;3;4)	(2;3;4)
G_6	(0;1;2)	(0;1;2)	(1;2;3)	(1;2;3)	(2;3;4)	(0;0;0)	(2;3;4)	(1;2;3)	(0;1;2)
G_7	(1;2;3)	(1;2;3)	(1;2;3)	(1;2;3)	(1;2;3)	(2;3;4)	(0;0;0)	(2;3;4)	(2;3;4)
G_8	(2;3;4)	(3;4;5)	(3;4;5)	(3;4;5)	(2;3;4)	(4;5;5)	(4;5;5)	(0;0;0)	(4;5;5)
G_9	(0;1;2)	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)	(0;1;2)	(1;2;3)	(0;0;0)

Таблиця 7

Нечіткі оцінки третього експерта взаємовпливу стратегічних цілей

E_3	G_1	G_2	G_3	G_4	G_5	G_6	G_7	G_8	G_9
G_1	(0;0;0)	(3;4;5)	(4;5;5)	(3;4;5)	(3;4;5)	(4;5;5)	(4;5;5)	(2;3;4)	(3;4;5)
G_2	(0;1;2)	(0;0;0)	(0;1;2)	(0;1;2)	(0;0;1)	(2;3;4)	(2;3;4)	(0;1;2)	(0;0;1)
G_3	(0;1;2)	(1;2;3)	(0;0;0)	(0;1;2)	(0;1;2)	(0;1;2)	(0;1;2)	(2;3;4)	(2;3;4)
G_4	(0;1;2)	(2;3;4)	(2;3;4)	(0;0;0)	(0;1;2)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)	(2;3;4)
G_5	(2;3;4)	(4;5;5)	(4;5;5)	(4;5;5)	(0;0;0)	(1;2;3)	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)
G_6	(0;1;2)	(0;1;2)	(1;2;3)	(1;2;3)	(2;3;4)	(0;0;0)	(2;3;4)	(1;2;3)	(0;1;2)
G_7	(0;1;2)	(1;2;3)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)	(2;3;4)	(0;0;0)	(1;2;3)	(1;2;3)
G_8	(2;3;4)	(3;4;5)	(4;5;5)	(4;5;5)	(2;3;4)	(4;5;5)	(4;5;5)	(0;0;0)	(3;4;5)
G_9	(0;1;2)	(1;2;3)	(1;2;3)	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)	(2;3;4)	(0;0;0)

Таблиця 8

Нечіткі оцінки четвертого експерта взаємовпливу стратегічних цілей

E_4	G_1	G_2	G_3	G_4	G_5	G_6	G_7	G_8	G_9
G_1	(0;0;0)	(2;3;4)	(2;3;4)	(3;4;5)	(2;3;4)	(4;5;5)	(3;4;5)	(2;3;4)	(4;5;5)
G_2	(1;2;3)	(0;0;0)	(1;2;3)	(0;1;2)	(0;1;2)	(2;3;4)	(1;2;3)	(0;1;2)	(2;3;4)
G_3	(2;3;4)	(0;1;2)	(0;0;0)	(1;2;3)	(2;3;4)	(0;1;2)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)
G_4	(2;3;4)	(1;2;3)	(1;2;3)	(0;0;0)	(1;2;3)	(2;3;4)	(2;3;4)	(0;1;2)	(2;3;4)
G_5	(2;3;4)	(4;5;5)	(3;4;5)	(3;4;5)	(0;0;0)	(2;3;4)	(3;4;5)	(2;3;4)	(4;5;5)
G_6	(1;2;3)	(0;0;1)	(2;3;4)	(0;1;2)	(2;3;4)	(0;0;0)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)
G_7	(0;1;2)	(1;2;3)	(1;2;3)	(2;3;4)	(0;1;2)	(1;2;3)	(0;0;0)	(1;2;3)	(1;2;3)
G_8	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)	(4;5;5)	(2;3;4)	(4;5;5)	(3;4;5)	(0;0;0)	(3;4;5)
G_9	(1;2;3)	(1;2;3)	(2;3;4)	(2;3;4)	(1;2;3)	(2;3;4)	(2;3;4)	(2;3;4)	(0;0;0)

Таблиця 9

Нечіткі значення $\tilde{R}_i$, $\tilde{P}_i$, $\tilde{R}_i(+)\tilde{P}_i$ та $\tilde{R}_i(-)\tilde{P}_i$

$\tilde{R}_i$	$\tilde{P}_i$	$\tilde{R}_i(+)\tilde{P}_i$	$\tilde{R}_i(-)\tilde{P}_i$
(0,896; 1,811; 3,920)	(0,300; 0,814; 2,583)	(1,195; 2,626; 6,503)	(–1,687; 0,997; 3,620)
(0,244; 0,720; 2,359)	(0,524; 1,270; 3,011)	(0,768; 1,989; 5,370)	(–2,767; –0,550; 1,835)
(0,307; 0,848; 2,591)	(0,623; 1,420; 3,315)	(0,930; 2,268; 5,906)	(–3,008; –0,573; 1,968)
(0,392; 1,036; 2,824)	(0,605; 1,357; 3,250)	(0,997; 2,392; 6,074)	(–2,858; –0,321; 2,219)
(0,867; 1,693; 3,849)	(0,422; 1,042; 2,845)	(1,289; 2,736; 6,693)	(–1,978; 0,651; 3,427)
(0,332; 0,909; 2,615)	(0,657; 1,423; 3,357)	(0,990; 2,333; 5,972)	(–3,024; –0,514; 1,958)
(0,377; 1,068; 2,778)	(0,706; 1,474; 3,481)	(1,083; 2,542; 6,258)	(–3,104; –0,406; 2,072)
(0,943; 1,875; 3,956)	(0,396; 1,052; 2,826)	(1,339; 2,926; 6,782)	(–1,883; 0,823; 3,560)
(0,480; 1,146; 3,037)	(0,603; 1,254; 3,262)	(1,083; 2,400; 6,299)	(–2,782; –0,107; 2,434)

Таблиця 10

Дефазифіковані значення пріоритетності стратегічних цілей

SG	$(\tilde{R}_i(+)\tilde{P}_i)^{def}$	Ранг	$(\tilde{R}_i(-)\tilde{P}_i)^{def}$	w_i	Ранг
G_1	3,441	3	0,977	3,577	3
G_2	2,709	9	-0,494	2,754	9
G_3	3,035	8	-0,538	3,082	8
G_4	3,155	6	-0,320	3,171	6
G_5	3,573	2	0,700	3,641	1
G_6	3,098	7	-0,527	3,142	7
G_7	3,294	4	-0,479	3,329	4
G_8	3,682	1	0,833	3,776	1
G_9	3,261	5	-0,152	3,264	5

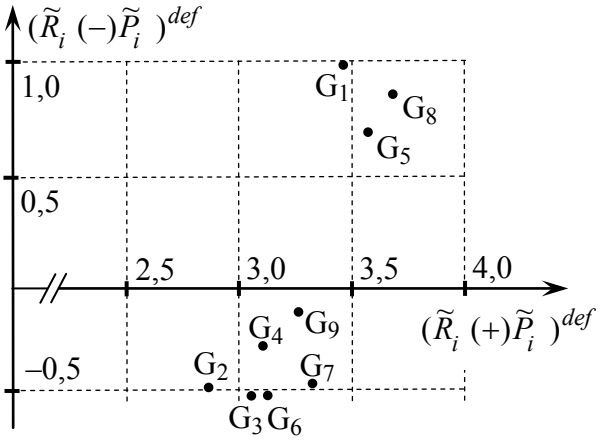


Рис. 4. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків

Джерело: побудовано автором

ній формі з відповідними функціями належності, реалізує повною мірою розрахункову схему й дає змогу провести імітаційне моделювання залежно від корекції міркувань експертів.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблений методичний підхід до формування стратегічних цілей з використанням нечіткого економіко-математичного моделювання дає змогу більш гнучко підійти до процесу їх оптимізації. Запропонована методика була апробована для вдосконалення визначеної експертами системи стратегічних цілей підприємства. Отримані результати оцінювання з використанням запропонованих схем повністю узгоджені між собою. Розроблений методичний підхід може бути використаний у стратегічному плануванні діяльності підприємства задля урахування інтересів зацікавлених сторін та фасилітації процесу формування стратегічних цілей і пріоритетів.

Подальші дослідження за цією темою можуть бути спрямовані на вдосконалення цієї методики шляхом:

– розроблення й включення процедури попереднього узгодження міркувань експертів під час парного порівняння стратегічних цілей;

– формування системи критеріїв оцінювання стратегічних цілей та застосування нечіткого інструментарію багатокритеріального аналізу (Fuzzy TOPSIS, Fuzzy COPRAS, Fuzzy VIKOR тощо) для визначення їх пріоритетності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва : Экономика, 1989. 519 с.
2. Балан В. Стратегічне управління : практикум. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Наукова столиця, 2018. 524 с.
3. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2004. 432 с.
4. Томпсон А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / пер. с англ. 12-е изд. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2006. 928 с.
5. Baykasoğlu A., Kaplanoğlu V., Durmuşoğlu Z., Şahin C. Integrating Fuzzy DEMATEL and Fuzzy Hierarchical TOPSIS Methods for Truck Selection. *Expert Systems with Applications*. 2013. № 40 (3). P. 899–907.
6. Caballero A., Lafuente J. The New Fuzzy SWOT: Empirical Application with Exertions. *Esic Market Economics and Business Journal*. 2017. Vol. 48. Issue 1. P. 9–29.
7. Chang T., Wang T. Using the fuzzy multi-criteria decision making approach for measuring the possibility of successful knowledge management. *Information Sciences*. 2009. № 179. P. 355–370.
8. Ghazinoory S., Zadeh E. A., Memariani A. Fuzzy SWOT analysis. *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*. 2007. Vol. 18. P. 99–108.
9. Dalalah D., Hayajneh M., Batieha F. A Fuzzy Multi-Criteria Decision Making Model for Supplier Selection. *Expert Systems with Applications*. 2011. № 38 (7). P. 8384–8391.
10. Deng Q., Liu X., Liao H. Identifying Critical Factors in the Eco-Efficiency of Remanufacturing Based on the Fuzzy DEMATEL Method. *Sustainability*. 2015. № 7, 11. P. 15527–15547.
11. Jassbi J., Mohammad nejad F., Nasrollahzadeh H. A Fuzzy Dematel framework for modeling cause and effect relationship of strategy. *Expert systems with applications*. 2010. № 38 (5). P. 5967–5973.
12. Mohammadi A., Mohammadi Ab., Zarifpayam S.V., Mohammadi M. Presentation of Fuzzy Models of EFE, IFE and QSPM. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*. 2011. Vol. 5 (12). P. 1173–1179.
13. Zhou Q., Huang W., Zhang Y. Identifying critical success factors in emergency management using a fuzzy DEMATEL method. *Safety science*. 2011. № 49 (2). P. 243–252.
14. Zadeh L. Fuzzy Sets as a Basis for a Theory of Possibility. *Fuzzy Sets and Systems*. 1978. Vol. 1. № 1, 89. 100 p.

REFERENCES:

1. Ansoff I. (1989). Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]. Moscow : Jekonomika, 519 p. (in Russian)
2. Balan V. (2018). Stratehichne upravlinnia. Praktykum [Strategic management. Workshop]. 2-he vyd., pererob. i dop. Kyiv : Naukova stolytsia, 524 p. (in Ukrainian)
3. Druker P. (2004). Jenciklopedija menedzhmenta [Encyclopedia of Management]. Per. s angl. Moscow : Vil'jams, 432 p. (in Russian)
4. Tompson A., Striklend A. (2006). Strategicheskij menedzhment: koncepcii i situacii dlja analiza [Strategic management: concepts and cases], 12-e izd. Per. s angl. Moscow : Izdatel'skij dom "Vil'jams", 928 p. (in Russian)
5. Baykasoğlu A., Kaplanoğlu V., Durmuşoğlu Z.., Şahin C. (2013). Integrating Fuzzy DEMATEL and Fuzzy Hierarchical TOPSIS Methods for Truck Selection, Expert Systems with Applications, 40 (3), pp. 899–907.
6. Caballero A., Lafuente J. (2017). The New Fuzzy SWOT: Empirical Application with Exertions. *Esic Market Economics and Business Journal*, vol. 48, issue 1, pp. 9–29.
7. Chang T., Wang T. (2009). Using the fuzzy multi-criteria decision making approach for measuring the possibility of successful knowledge management. *Information Sciences*, no. 179, pp. 355–370.
8. Ghazinoory S., Zadeh E. A., Memariani A. (2007). Fuzzy SWOT analysis. *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*, vol. 18, pp. 99–108.
9. Dalalah D., Hayajneh M., Batieha F. (2011). A Fuzzy Multi-Criteria Decision Making Model for Supplier Selection. *Expert Systems with Applications*, 38 (7), pp. 8384–8391.
10. Deng Q., Liu X., Liao H. (2015). Identifying Critical Factors in the Eco-Efficiency of Remanufacturing Based on the Fuzzy DEMATEL Method. *Sustainability*, 7, 11, pp. 15527–15547.
11. Jassbi J., Mohammad nejad F., Nasrollahzadeh H.A. (2010). Fuzzy Dematel framework for modeling cause and effect relationship of strategy. *Expert systems with applications*, 38 (5), pp. 5967–5973.
12. Mohammadi A., Mohammadi Ab., Zarifpayam S., Mohammadi M. Presentation of Fuzzy Models of EFE, IFE and QSPM. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, vol. 5 (12), pp. 1173–1179.
13. Zhou Q., Huang W., Zhang Y. (2011). Identifying critical success factors in emergency management using a fuzzy DEMATEL method. *Safety science*, 49 (2), pp. 243–252.
14. Zadeh L. (1978). Fuzzy Sets as a Basis for a Theory of Possibility. *Fuzzy Sets and Systems*, vol. 1, no. 1, 89, 100 p.

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ В ЕПОХУ ДИДЖИТАЛІЗАЦІЇ
ELECTRONIC COMMERCE IN THE AGE OF DIGITALIZATION

УДК 339.1
https://doi.org/10.32843/bses.53-8

Виноградова О.В.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри маркетингу
Державний університет телекомунікацій
Євтушенко Н.О.
д.е.н., доцент,
професор кафедри маркетингу
Державний університет телекомунікацій
Крючок І.С.
магістр
Державний університет телекомунікацій

Vynogradova Olena
State University of Telecommunications
Yevtushenko Natalia
State University of Telecommunications
Krjuchok Iryna
State University of Telecommunications

У статті проведено дослідження теоретичних аспектів поняття «електронна комерція». Представлено власний погляд на зміст поняття «електронна комерція» з позиції процесного підходу як на форму бізнес-процесу, в якому взаємодія між учасниками реалізується з використанням сучасних інформаційних технологій та комунікаційних засобів відповідно до їх потреб. Визначено переваги електронної комерції відповідно до мереж використання електронних комунікацій у діяльності підприємств та інтернет-користувачів, що дало підстави представити місце електронної комерції в структурі цифрової економіки як ефективного виду бізнесу. Обґрунтовано та систематизовано категорії електронної комерції за основними бізнес-процесами між учасниками взаємодії, а саме між державою, бізнесом, споживачами. У рамках проведення ефективної взаємодії між учасниками бізнес-процесів запропоновано схему єдиної комунікаційної системи у межах категорій електронної комерції.
Ключові слова: *розвиток, електронна комерція, бізнес-процес, бізнес, інформаційні технології, підприємство, держава.*

В статье проведено исследование теоретических аспектов понятия «электронная коммерция». Представлен собственный взгляд на содержание понятия «электронная коммерция» с позиции процессного подхода как на форму бизнес-процесса, в котором взаимодействие между участниками реализуется с использованием современных информационных технологий и коммуникационных средств в соответствии с их потребностями. Определены преимущества электронной коммерции в соответствии с системой использования электронных коммуникаций в деятельности предприятий и интернет-пользователей, что позволило представить место электронной коммерции в структуре цифровой экономики как эффективного вида бизнеса. Обоснованы и систематизированы категории электронной коммерции по основным бизнес-процессам между участниками взаимодействия, а именно между государством, бизнесом, потребителями. В рамках проведения эффективного взаимодействия между участниками бизнес-процессов предложена схема единой коммуникационной системы в рамках категорий электронной коммерции.
Ключевые слова: *развитие, электронная коммерция, бизнес-процесс, бизнес, информационные технологии, предприятие, государство.*

The article explores the theoretical aspects of the concept of "electronic commerce". We present our own view on the meaning of the concept of "electronic commerce" from the point of view of the process approach as a form of business process in which the interaction between participants is carried out using modern information technologies and communication tools in accordance with their needs. The content of electronic commerce, which takes into account such components as: objects and subjects of commercial activity, technological processes of its implementation and information technology. The advantages of e-commerce in accordance with electronic communications networks in the activities of enterprises and Internet users, which gave reason to determine the place of e-commerce in the structure of the digital economy. From the point of view of the structural approach, the most significant for the information society are such components of the digital economy as e-government, e-business, e-education, healthcare and labor relations. It has been established that e-commerce is part of an e-business that interacts with other types of businesses (Internet marketing, Internet banking, online advertising, CRM, Internet commerce and more). In some cases, e-commerce business processes are specific types of e-business, such as online marketing or online advertising. Certain types of e-business, such as Internet marketing or online advertising in the process of functioning enterprises, become e-commerce business processes. Categories of e-commerce are justified and systematized in accordance with the main business processes between the participants in the interaction: government, business, and consumers. It is proposed to divide the categories of electronic commerce into a number of areas, the main of which are: 1) Business to business – B2B; 2) Business client or Business client – B2C; 3) consumer-business – C2B; 4) consumer-consumer – C2C; 5) consumer-administrator – C2A; 6) business administration – B2A. As part of the effective interaction of participants in business processes, a unified communication system scheme for e-commerce categories is proposed.
Key words: *development, e-commerce, business process, business, information technologies, enterprise, state.*

Постановка проблеми. Інноваційні зміни в економіці та суспільстві, стрімка диджиталізація, а останнім часом – умови карантину приводять до зростання попиту на електронний ринок товарів. Отже, необхідними стають нові інструменти маркетингу, особливо у сфері електронної комерції.

Електронна комерція є новим і ще не буденним видом комерції з огляду на певний менталітет та ресурсні обмеження. При цьому саме за електронною комерцією велике майбутнє. Швидке поширення Інтернету впливає на розвиток цього бізнесу та, відповідно, змінює модель споживання і, зрештою, структуру споживчого ринку.

Поширення інноваційних маркетингових технологій та інструментарію комунікативного менеджменту, їхня доступність і зрозумілість приводять до стрімкого зростання конкуренції у сфері електронної торгівлі. Створювані інноваційні переваги миттєво тиражуються конкурентами. Все це обумовлює необхідність створеннях нових конкурентних переваг, індивідуалізацію маркетингових інтернет-комунікацій, маркетингового інструментарію, орієнтованого на діяльність в інтернет-площині.

Ці обставини диктують необхідність систематично розробляти, удосконалювати моделі оцінювання ефективності комунікацій у форматі електронної комерції, що сприятиме реалізації ефективних управлінських та економічних механізмів функціонування підприємств задля збереження власних конкурентних переваг та отримання бажаних прибутків. Для виявлення суттєвих можливостей для розвитку ринку електронної комерції в Україні на фоні стрімкого поширення інформаційно-комунікаційних технологій доцільними є проведення подаль-

ших досліджень теоретичних аспектів поняття «електронна комерція» та визначення місця електронної комерції як діяльності в цифровій економіці, що зумовлює актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітним питанням теорії та практики застосування електронної комерції в діяльності підприємств приділялась велика увага у працях зарубіжних авторів, зокрема в роботах В. Звасса [1, с. 5], А. Саммера, Г. Дункана [2, с. 95], В. Тріза, Л. Стюарта [3, с. 187], А. Денисової, Н. Молоткової, М. Блюма, Т. Уляхина, А. Гуськова [4], В. Єрьоміна [5], Ю. Тутаевої [6]. Серед українських авторів, які вивчають теоретичні та практичні аспекти впровадження електронного способу ведення бізнесу, відзначають таких, як Я. Задвірний, А. Орловська [7], А. Маєвська [8, с. 95], В. Плескач, Т. Затонацька [9, с. 341], Л. Патраманська [10], Т. Тардаскіна [11], І. Ховрак [10], О. Юдін [9].

Аналіз наукової літератури показав, що закордонні та вітчизняні вчені ведуть постійний пошук шляхів розвитку комунікацій в електронній комерції. Проте наукові праці закордонних учених у питаннях електронної комерції недостатньо адаптовані до умов функціонування українських підприємств, а у працях вітчизняних учених по-різному обґрунтовані теоретичні аспекти електронної комерції.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних аспектів поняття «електронна комерція», визначення змісту та місця електронної комерції в цифровій економіці з урахуванням її категорій у системі комунікацій електронної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною тенденцією розвитку сучасного бізнесу є виникнення нових форм взаємодії та взаємозалежності економічних агентів. Використання інформаційно-комунікаційних технологій у процесі електронної фінансово-комерційної діяльності характеризується як електронна комерція.

Термін «електронна комерція» є досить популярним і широко використовується в сучасному світі. Однак у світовій та українській економічній теорії і практиці досі остаточно не сформувався понятійно-термінологічний апарат для аналітичного опису електронної комерції.

Здебільшого зарубіжні автори, пояснюючи поняття «електронна комерція», узагальнюють її як таку діяльність, що охоплює всі типи електронних транзакцій між організаціями та зацікавленими особами [14, с. 402]. Таке визначення є узагальнюючим, тому що сутність електронної комерції розглядається тільки з позиції взаємодії між учасниками електронних транзакцій.

Більш точну характеристику змістовного наповнення поняття «електронна комерція» надають вчені, які розкривають його з позиції процесного підходу. Так Ф. Котлер електронну комерцію визначає як «процес покупки і продажу, який проводиться за допомогою різних електронних засобів» [15]. Проте А. Саммер та Г. Дункан розглядають електронну комерцію як будь-яку форму бізнес-процесу, в якому взаємодія між суб'єктами відбувається засобами електронної комунікації [2, с. 95]. Такої ж думки дотримується А. Маєвська, яка визначає електронну комерцію як форму ділових операцій, де сторони взаємодіють через електронні технології, а не в процесі фізичного обміну чи контакту [8, с. 112].

Бізнесовий і торговий аспекти поняття «електронна комерція» описують В. Тріз та Л. Стюарт. На їхню думку, зміст поняття «електронна комерція» враховує застосування технологій у фінансовому бізнесі, електронному резервуванні квитків, постачанні, замовленнях, а також використання Інтернету для покупок і продажів товарів та послуг, зокрема післяпродажні послуги й підтримку [3, с. 187].

Деталізований зміст поняття «електронна комерція» описують вітчизняні науковці В. Плескач та Т. Затонацька, на погляд яких електронна комерція – це ведення бізнесу засобами електронної торгівлі, які ґрунтується на використанні електронних комунікацій та технологій оброблення цифрової інформації для встановлення та зміни відносин зі створення вартості між організаціями та організаціями й індивідами [9, с. 341]. Ці погляди є популярними та висвітлюються в різних джерелах, де електронна комерція розуміється як вид ділової активності суб'єктів господарювання, що проваджується з використанням сучасних інформаційних технологій, систем та комунікаційних засобів задля отримання прибутку та задоволення потреб споживачів [10].

Проаналізувавши думки вчених, пропонуємо власний погляд на поняття «електронна комерція», яка розуміється як ефективна форма бізнес-процесу, в якому взаємодія між учасниками реалізується з використанням сучасних інформаційних технологій та комунікаційних засобів відповідно до їхніх потреб.

Якщо електрона комерція розглядається як ефективна форма бізнес-процесу, то до бізнес-процесів, пов'язаних з їх реалізацією за допомогою електронних трансакцій в мережі Інтернет, будемо відносити комунікації щодо обміну інформацією, взаємодію між потенційними учасниками (продавцем та покупцем), інтернет-маркетинг, допродажне та післяпродажне обслуговування, оплату у форматі електронних розрахунків, інтернет-рекламу, логістичні послуги, страхові послуги, адміністративні послуги тощо.

Вищенаведене дає змогу представити зміст електронної комерції, який враховує такі її складові частини, як об'єкти та суб'єкти комерційної діяльності, технологічні процеси її реалізації та інформаційні технології (рис. 1).

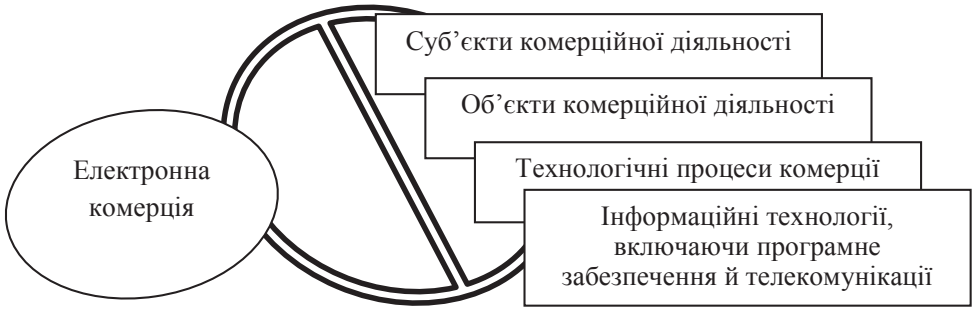


Рис. 1. Складові частини електронної комерції

Джерело: побудовано авторами

Останні десять років ринок електронної комерції найбільш активний, що обумовлено стрімким зростанням кількості інтернет-користувачів, збільшенням впливу соціальних мереж та інших інтерактивних онлайн-платформ, динамічним розвитком систем електронних платежів і переходом провідних веб-сервісів від технологічної платформи Web 1.0 до платформии Web 2.0.

Зміни, які відбуваються з розширенням мереж використання електронних комунікацій у діяльності підприємств та інтернет-користувачів, не є випадковими, що підтверджується низькою безсумнівних переваг, серед яких можна виділити такі:

1) відкритість компанії по відношенню до клієнтів, взаємодія з клієнтами, спрямована на встановлення довгострокових взаємовідносин;

2) збільшення оперативності отримання інформації для прийняття рішень, особливо в складних торгових угодах за участю декількох компаній;

3) скорочення циклу маркетингу й продажів, поява можливості перед– і післяпродажної підтримки продукту, що особливо стосується програмного забезпечення (щодо надання детальної інформації про продукти та послуги, документації, поставки нових версій тощо);

4) застосування електронної оплати за угодами з використанням електронних платіжних систем;

5) організація віртуальних підприємств, тобто групи окремих фахівців або навіть компаній для ведення спільної комерційної діяльності;

6) реалізація бізнес-процесів, спільно керованих компанією та її торговельними партнерами;

7) скорочення операційних витрат, пов'язаних з обміном інформацією за рахунок використання більш дешевих засобів комунікацій;

8) створення альтернативних каналів продажу, наприклад, через електронний магазин на корпоративному порталі;

9) контроль за торговими операціями, які можуть бути об'єктивно виміряні провайдером і підтверджені незалежними аудиторами, наприклад, з аналізу log-файлів;

10) реалізація права власності на нематеріальні активи у форматі електронних комунікацій або бази даних чи програмних пакетів, наприклад пакетів інформації в електронному вигляді.

За структурного підходу найбільш значущими для інформаційного суспільства є такі складові частини цифрової економіки, як електронний уряд, електронний бізнес, електронна освіта, охорона здоров'я та трудові відносини (рис. 2).

В цифровій економіці практична реалізація кожного структурного напряму на макрорівні характеризується децентралізацією, де діяльність держави, бізнесу та ринку послуг перебуває під впливом інформаційно-комунікаційних технологій, що сприяє зниженню трансакційних витрат та витрат на електроні комунікації учасників економічних відносин.

Електронна комерція є часткою електронного бізнесу, яка перебуває у взаємодії з іншими видами бізнесу, зокрема з інтернет-маркетингом, інтернет-банкінгом, інтернет-рекламою, CRM, інтернет-торгівлею. Причому іноді бізнес-процесами електронної комерції є окремі види електронного бізнесу, такі як інтернет-маркетинг або інтернет-реклама.

Американський дослідник В. Звасс дає такі характеристики електронній комерції: обмін бізнес-інформацією, налагодження бізнес-відносин, здійснення бізнес-транзакцій через телекомунікаційні мережі, а також торгові відносини, тобто він акцентує увагу саме на бізнесовому аспекті поняття [1, с. 5].

Електронну комерцію нині прийнято розділяти на низку напрямів, основними з яких вважаються такі:

1) «бізнес – бізнес» (Business-to-Business – B2B);

2) «бізнес – споживач» (Business-to-Customer або Business-to-Client – B2C);

3) «споживач – бізнес» (Consumer-to-Business – C2B);

4) «споживач – споживач» (Consumer-to-Consumer – C2C);

5) «споживач – адміністрація» (Consumer-to-Administration, C2A);

6) «бізнес – адміністрація» (Business-to-Administration, B2A).

Розглядаються також взаємини бізнесу й споживачів з державними та іншими регулюючими органами, які мають такий вигляд: «бізнес – дер-

Рис. 2. Місце електронної комерції в структурі цифрової економіки

Джерело: побудовано авторами

жавні органи» (Government-to-Business B2G), «споживач – державні органи» (Consumer-to-Government – C2G). Основні категорії електронної комерції представлено на рис. 3.

Такий поділ проводиться за цільовою групою учасників, серед яких слід назвати бізнес, державу й споживачі.

Перший напрям «бізнес – бізнес» (B2B) передбачає, що комунікація відбувається між двома підприємствами. В рамках цього напряму комерції бізнес шукає партнерів для створення мережі постачальників і клієнтів. Електронним торговельним майданчиком може виступати будь-який інтернет-ресурс, з використанням якого укладаються угоди купівлі-продажу між компаніями, продавцями й покупцями. Підписання угод між продавцем і покупцем, проведення фінансово-торговельних трансакцій проводяться в режимі реального часу. Розвиток торговельних майданчиків за участю компаній з різних країн і континентів дасть змогу в перспективі створити більш вільний та ефективний потік інформації, товарів, платежів і послуг в B2B, а також значно скоротити витрати постачальників на залучення покупців, створить можливості простого й швидкого порівняльного аналізу пропозицій, що надходять щодо товарів і послуг. Модель B2B в електронній комерції активно розвивається на зовнішніх ринках, що сприяє організації електронних торговельних майданчиків (e-marketplace), які включають безліч постачальників, що спеціалізуються на конкретному вузькому ринку або пропонують різні товари.

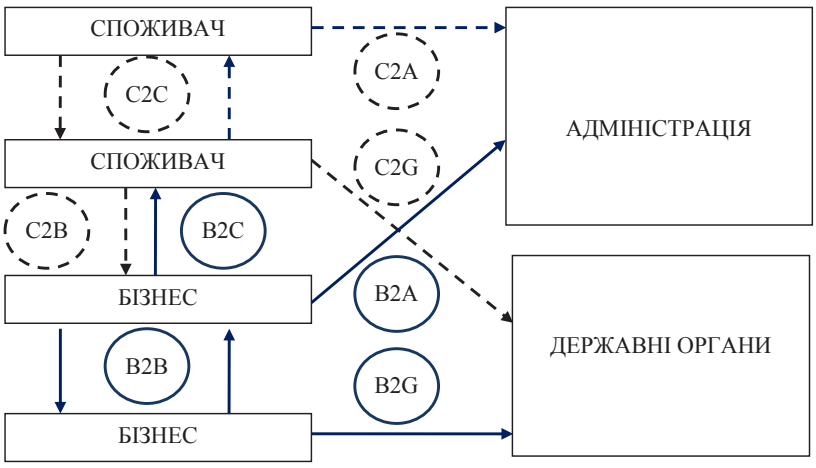


Рис. 3. Категорії електронної комерції

Джерело: побудовано авторами

Чималої ролі нині набуває напрям «споживач – споживач» (C2C). Цей напрям характеризується можливістю взаємодії споживачів задля обміну комерційною інформацією, включаючи обмін практичним досвідом співпраці з різними фірмами, обмін досвідом придбання різних товарів і послуг. Можна назвати це класичним вторинним ринком, тільки у форматі різних віртуальних майданчиків. У торгівлі між двома споживачами не повинні брати участь підприємці. Один зі споживачів бере на себе роль продавця, а інший – покупця. Такий механізм торгівлі охоплює значну частину електронної комерції, де сайт, тобто юридична особа, виступає тільки посередником у таких угодах. До цього напряму належать такі форми торгівлі між фізичними особами, як інтернет-аукціони.

Наступний напрям електронної комерції «споживач – адміністрація» (G2C) у сучасних умовах не набув великого поширення. У перспективі він буде розвиватися для організації ефективної взаємодії державних органів влади та споживачів у соціальній сфері, сфері оподаткування. Розвиток цього напряму включає створення й ведення електронного документообігу, що є умовою скорочення часу прийняття рішень.

Напрям електронної комерції «бізнес – адміністрація» (B2G) охоплює різні види й форми транзакцій між державними органами та компаніями. Відбувається використання електронних засобів взаємодії бізнесу й органів державної влади для організації ділової взаємодії комерційних структур з державними організаціями: від місцевих органів державної влади аж до міжнародних структур. В рамках цього напряму урядові органи розвинених країн здійснюють закупівлю товарів та послуг з використанням Інтернету.

Найпопулярнішою сьогодні є модель «бізнес – споживач» (B2C), в рамках якої комунікація відбувається між виробником або посередником і безпосереднім споживачем продукту або послуги, здійснюються так звані прямі продажі. Така форма взаємодії ефективна для усунення географічної віддаленості між великими містами та регіонами в сенсі доступності товарів і послуг для споживача. B2C дає змогу вести прямі продажі з мінімальною кількістю посередників. Усунення посередників дає можливість встановлювати конкурентні ціни на місцях і навіть збільшувати їх (виключаючи відсоток посередників), що, природно, приводить до зростання прибутку. Модель B2C дає змогу зрівняти відмінності в доступі до товарів і послуг між споживачами, що живуть у великих містах і віддалених регіонах, за умови вирішення проблеми доступу в Інтернет і можливості оплати у відповідному регіоні.

До систем B2C належать:

– Web-вітрини (Front Office) торгових компаній для залучення потенційних покупців до продуктів цих компаній;

– інтернет-магазини, які здійснюють тільки продаж товарів і володіють необхідною інфраструктурою (Back Office) для реалізації продажів, управління електронною торгівлею через Інтернет і контролю її;

– інтернет-майданчики торгівлі з повністю інтегрованою з комплексом торгових бізнес-процесів системою електронних продажів (Back Office).

Модель B2B2C (business to business to consumer, або «бізнес – бізнес – споживач») є видом e-commerce, похідним від B2B і B2C. Сутність таких відносин полягає в тому, що компанія B2B платить компанії B2C, щоб остання пропонувала послуги або товари першої своїм клієнтам. В цьому разі підписується взаємовигідна угода між компаніями: компанія B2B знаходить нові канали збуту своєї продукції, нових потенційних покупців, а для компанії B2C переваги криються в наданні більш широкого асортименту продукції, зростанні продажів.

Використанню у бізнесі електронної комерції для побудови ефективної взаємодії зі споживачем приділяється особлива увага. Сформована система комунікацій електронної комерції – це найважливіший фактор успіху у бізнесі. Схема єдиної комунікаційної системи підприємства, яке реалізує свою діяльність з використанням категорій електронної комерції включає всі види й форми комунікацій. Ця система комунікацій розділена на основні умовні групи та систематизована за напрямами електронної взаємодії, що дає змогу визначити можливості й виявити проблеми функціонування системи комунікацій у бізнес-процесах електронної комерції (рис. 4).

Основним недоліком застосування електронної комерції є недосконала законодавча база, в межах якої потрібно враховувати такі аспекти:

1) зниження прихильності споживачів (оскільки в мережі Інтернет відсутній персональний контакт, рівень прихильності клієнтів не є стабільним);

2) проблеми ціноутворення (в Інтернеті дуже легко порівнювати ціни, тому вони будуть знижуватися, однак виросте роль додаткових послуг);

3) питання інформаційної безпеки під час роботи в мережі Інтернет;

4) питання прозорості (через засоби ідентифікації особи користувача можна здійснювати контроль за людьми, перевіряти їх діяльність);

5) життєздатність (багато підприємств не мають впевненості в тому, що їх електронний бізнес виявиться життєздатним);

6) неохопленим залишається деякий сегмент населення, що не має доступу до Інтернету.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження теоретичних аспектів поняття «електронна комерція» представлено власний погляд на зміст поняття «електронна комерція» з позиції процесного підходу як на форму бізнес-процесу, в якому взаємодія між

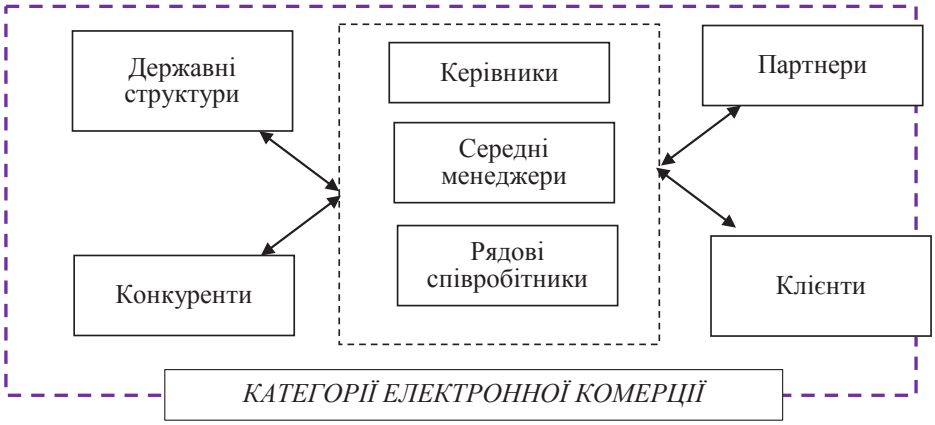


Рис. 4. Схема єдиної комунікаційної системи в межах категорій електронної комерції

Джерело: побудовано авторами

учасниками реалізується з використанням сучасних інформаційних технологій та комунікаційних засобів відповідно до їх потреб. Встановлено місце електронної комерції в структурі цифрової економіки як ефективного виду бізнесу, що допоможе забезпечити конкурентні переваги підприємствам за рахунок зменшення витрат на взаємодію, розширити ринки й сфери діяльності, проникнути на вже наявні ринки та виявити нові канали збуту, залучити нових клієнтів та поліпшити обслуговування старих клієнтів, досягти більшої мобільності та оперативності під час прийняття управлінських рішень у межах єдиної комунікаційної системи з урахуванням категорій електронної комерції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Zwass V. Electronic Commerce: Structures and Issues. *International Journal of Electronic Commerce*. 1996. Vol. 1. № 1. Fall. P. 3–23.

2. Саммер А., Дункан Гр. Маркетинг. Пятая волна. Москва : E-commerce, 1999. 128 с.

3. Treese C.W., Stewart L.C. Designing Systems for Internet Commerce. Addison Wesley, 1998. 375 p.

4. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса : учебное пособие / А. Денисова, Н. Молоткова, М. Блюм, Т. Уляхин, А. Гуськов. Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. 88 с.

5. Еремин В. Маркетинг: основы и маркетинг информации. Москва : КНОРУС, 2006. 256 с.

6. Тутаева Ю. Теоретические аспекты развития электронной коммерции и информационно-сетевой экономики в их взаимосвязи. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1 (7). С. 456–463.

7. Задвірний Я., Орловська А. Використання можливостей електронної комерції у процесі ведення бізнесу. *Формування ринкової економіки в Україні* : збірник наукових праць. Вип. 18. Львів : Інтереко, 2008. С. 70–75.

8. Маєвська А. Електронна комерція і право : навчально-методичний посібник. Харків, 2010. 256 с.

9. Плескач В., Затонацька Т. Електронна комерція : підручник. Київ : Знання, 2007. 535 с.

10. Патраманська Л. Електронна комерція: переваги та недоліки. *Ефективна економіка*. 2015. № 11.

11. Тардаскіна Т., Стрельчук Є., Терешко Ю. Електронна комерція : навчальний посібник. Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.

12. Ховрак І. Електронна комерція в Україні: переваги та недоліки. *Економіка. Фінанси. Право*. 2013. № 4. С. 16–20.

13. Юдін О., Макарова М., Лавренюк Р. Системи електронної комерції: створення, просунення і розвиток : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 201 с.

14. Chaffey D. E-business and E-commerce Management. Strategy, Implementation and Practice. Prentice Hall, 2009. 800 p.

15. Котлер Ф., Бергер Г., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы. Москва : Паблишер, 2012. 144 с.

REFERENCES:

1. Zwass V. (1996). Electronic Commerce: Structures and Issues [Elektronna komertsiya: struktury ta problemy]. *International Journal of Electronic Commerce – Mizhnarodnyy zhurnal elektronnoyi komertsiyi*. Vol. 1, pp. 3–23.

2. Sammer A., Dunkan Gr. (1999). Marketing [Marketing]. Pyataya volna. Moscow : E-commerce. 128 p. (in Russian)

3. Treese C. Winfield, Stewart Lawrence C. (1998). Designing Systems for Internet Commerce [Proektuvannya system dlya internet-torhivli]. AddisonWesley. 375 p.

4. Denisova A., Molotkova N., Blyum M., Ulyakhin T., Gus'kov A. (2012). Elektronna yakommertsiya: osnovy organizatsii i vedeniya biznesa [Elektronna yakommertsiya: osnovy organizatsii i vedeniya biznesa]. Tambov : FGBOU VPO "TGTU", 88 p. (in Russian)

5. Yeromin V. (2006). Marketing: osnovy i marketing informatsii [Marketing: the basics and marketing of information]. Moscow : KNORUS. 256 p. (in Russian)

6. Tutayeva Yu. (2014). Teoreticheskiye aspekty razvitiya elektronnoy kommertsii i informatsionno-setevoy ekonomiki v ikh vzaimosvyazi [Theoretical aspects of the development of electronic commerce and the information and network economy in their relationship.].

Yekonomíchniy nobelívs'kiy vísnik – The economic nobel_visnik. Vol. 1 (7), pp. 456–463. (in Ukrainian)

7. Zadvirnyy Ya., Orlovs'ka A. (2008). Vykorystannya mozhlyvostey elektronnoyi komertsiyi u protsesi vedennya biznesu [Use of e-commerce opportunities in the business process]. *Formuvannya rynkovoyi ekonomiky v Ukrayini. – The formation of a market economy in Ukraine*. L'viv : Intereko. Vol. 18, pp. 70–75. (in Ukrainian)

8. Mayevs'ka A. (2010). Elektronna komertsiya i pravo [E-commerce and law: teaching method] : navch.-metod. posibnyk. Kharkiv, 256 p. (in Ukrainian)

9. Pleskach V., Zatonats'ka T. (2007). Elektronna komertsiya : pidruchnyk. Kyiv : Znannya, 2007. 535 p. (in Ukrainian)

10. Patramans'ka L. (2015). Elektronna komertsiya: perevahy ta nedoliky [E-commerce: advantages and disadvantages]. *Efektyvna ekonomika. – Efficient economy*. № 11. (in Ukrainian)

11. Tardaskina T., Strel'chuk Ye., Tereshko Yu. (2011). Elektronna komertsiya [E-commerce : Textbook] : Navch. posibnyk. Odesa : ONAZ im. O.S. Popova. 244 p. (in Ukrainian)

12. Khovrak I. (2013). Elektronna komertsiya v Ukrayini: perevahy ta nedoliky [E-commerce in Ukraine: advantages and disadvantages]. *Ekonomika. Finansy. Pravo. – Economy. Finances. Right*. Vol. 4, pp. 16–20. (in Ukrainian)

13. Yudin O., Makarova M., Lavrenyuk R. (2011). Systemy elektronnoyi komertsiyi: stvorennya, prosunennya i rozvytok [E-commerce systems: creation, promotion and development] : monohrafiya. Poltava : RVV PUET, 201 p. (in Ukrainian)

14. Chaffey D. (2009). Upravlinnya elektronnym biznesom ta elektronnoyu komertsiyeyu. Stratehiya, vprovadzhennya ta praktyka [E-business and E-commerce Management. Strategy, Implementation and Practice]. Prentice Hall. 800 p.

15. Kotler F., Berger G., Bikkhoff N. (2012). Strategicheskiy menedzhment po Kotleru. Luchshiye Priyemy i metody [Strategic management for Kotler. Krashi Priyomi and methods]. Moskva : Pablisher, 144 p. (in Russian)

РОЗВИТОК ДУНАЙСЬКИХ МОРСЬКИХ ПОРТІВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

DEVELOPMENT OF DANUBE SEAPORTS IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION OF THE BLACK SEA REGION

УДК 355.691.32
https://doi.org/10.32843/bses.53-9

Власова В.П.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту, публічного управління та адміністрування
Державний університет інфраструктури та технологій
Тарновська І.В.
к.е.н., доцент
Державний університет інфраструктури та технологій

Vlasova Valentyna
State University Infrastructure and Technology
Tarnovska Iryna
State University Infrastructure and Technology

У статті розглянуто розвиток морських портів українського Придунав'я в контексті євроінтеграційних процесів у Причорноморському регіоні. Стисло викладено основні положення Стратегії Європейського Союзу для Дунайського регіону. Зазначено переваги участі України у проекті DIONYSUS. Виділено транспортні проблеми в українському Придунав'ї. Дунайські порти (Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайськ) обслуговують вантажопотоки сьомого транспортного коридору та вантажопотоки у країни Придунав'я та Центральної Європи. Вони мають великий потенціал і планують його розкрити в контексті євроінтеграційних процесів. На основі проведеного SWOT-аналізу морських портів Придунав'я визначено, що в перспективі порти здатні збільшити обсяги перевалки зернових, а за підтримки належних глибин порту та підхідних каналів збільшуватиметься кількість заходів великотоннажних суден. Усі порти мають потенційну пропускну спроможність, вільні території для розвитку. Виділено такы стримуючі фактори розвитку, як: недостатні вантажопотоки, обміління Дунаю, агресивна конкурентна політика країн-сусідів та непослідовна державна політика в Причорноморському регіоні.

Ключові слова: *Причорноморський регіон, євроінтеграція, морський порт, Дунайський регіон, порт Рені, Ізмаїльський порт, Усть-Дунайський порт, вантажообіг.*

В статье рассмотрено развитие морских портов украинского Придунавья в контексте евроинтеграционных процессов в Причерноморском регионе. Кратко изложены основные положения стратегии Европейского Союза для Дунайского региона, преимущества участия Украины в проекте DIONYSUS. Выделены транспортные проблемы в украинском Придунавье. Дунайские порты (Рени, Измаил, Усть-Дунайский) обслуживают грузопотоки седьмого транспортного коридора и грузопотоки в страны Придунавья и Центральной Европы, обладают значительным потенциалом. На основе проведенного SWOT-анализа морских портов Придунавья определено, что в перспективе порты способны увеличить объемы перевалки зерновых, а при поддержке надлежащих глубин порта и подходных каналов будет увеличиваться количество заходов крупнотоннажных судов. Все порты имеют потенциальную пропускную способность, свободные территории для развития. Но существуют и сдерживающие факторы: недостаточные грузопотоки, Дунай становится маловодным, агрессивная конкурентная политика стран-соседей, непоследовательная государственная политика в Причерноморском регионе.

Ключевые слова: *Причерноморский регион, евроинтеграция, морской порт, Дунайский регион, порт Рени, Измаильский порт, Усть-Дунайский порт, грузооборот.*

The article considers the development of seaports of the Ukrainian Danube region in the context of European integration processes in the Black Sea region. European integration processes in the Black Sea region are taking place in different areas: education, tourism, energy efficiency, innovation, information and logistics technologies, etc. In each part of the region they pass with different intensity. Outlines the main provisions of the European Union strategy for the Danube region. The advantages of Ukraine's participation in the DIONYSUS project are highlighted. It is important to use all possible options for cooperation with the EU. Use EU funds for development, as competing countries do so actively, for example, Romania and Moldova. The authors systematized transport problems in the Ukrainian Danube. Danube ports (Reni, Izmail, Ust-Dunaysk) serve cargo flows of the seventh transport corridor. They serve cargo flows to the Danube countries and Central Europe. Today, the Danube ports of Ukraine provide about 30% of the total cargo flow in all member states of the Danube Commission, and in 2019 the ports of Izmail and Reni were included in the TEN-T system. Danube ports have significant potential. The analysis of processing volumes in domestic Danube ports is carried out. Based on the SWOT analysis of the Danube seaports, the prospects for port development are determined. Understanding the strengths and opportunities, as well as the objective identification of weaknesses and threats makes it possible to correctly determine the vector of development of the seaports of the Danube. In the future, ports can increase grain transshipment volumes. With the support of proper port depths and approach channels, the number of calls for large vessels will increase. Ports are capable of receiving cruise ships, the main thing is to create the proper tourism infrastructure in the region. There are factors that hinder port development: insufficient cargo flows, Danube becomes shallow, approach channels, aggressive competitive policy of the neighboring countries, inconsistent state policy in this region are silted up.

Key words: *Black Sea region, europeanintegration, seaport, Danube region, Reni port, Izmail port, Ust-Danube port, cargo turnover.*

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси в Причорноморському регіоні відбуваються за різними напрямами, такими як освіта, туризм, енергоефективність, інновації, інформаційно-логістичні технології та ін. У кожній частині регіону вони проходять із різною інтенсивністю. Особливої уваги заслуговують проблеми розвитку морських портів, зокрема, Дунайського регіону. Україна практично не використовує потенціал та інфраструктуру портів Придунав'я, але планує його розвивати в контексті євроінтегаційних процесів. Порти Ізмаїл, Рені та Усть-Дунайськ мають вдале географічне розташування, вони знаходяться на перетині пан-європейських транспортних коридорів № 3, № 5, № 7, № 9 та TRACECA, Economic Belt of Silk Road [1]. Вітчизняний судновий канал Дунай – Чорне море є альтернативою румунським каналам Дунай – Чорне море та Сулинському каналу і становить для них значну конкуренцію, оскільки вартість проходу українським каналом нижча, ніж румунськими, на 40% [2]. Отже, завданням цього дослідження є визначення вектору розвитку цих портів у контексті євроінтеграції Причорноморського регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання євроінтеграційних процесів Причорноморського регіону висвітлюють С.М. Ступчук, В.О. Лабунець, У.Л. Сторожилова та інші [3–4]. Проблемам розвитку морських портів присвячено роботи таких науковців, як С.М. Боняр, А.М. Котлубай, В.Г. Коба, О.О. Карпенко [5–7] та інші. Проте розвитку портів українського Придунав'я приділено не досить уваги.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки відбувалося посилення європейських інтеграційних тенденцій у зовнішньоекономічній та міжнародній діяльності Українського Причорномор'я, що стало характерною рисою суспільно-політичного та економічного життя. У цьому дослідженні розглядається, яким чином відбуваються євроінтеграційні процеси в морських портах Придунав'я, що є важливим складником транспортно-логістичного комплексу Причорноморського регіону.

Довгострокова політика Європейського Союзу щодо вирішення проблем Дунайського макрорегіону зафіксована в Стратегії Європейського Союзу для Дунайського регіону (European Union Strategy for the Danube Region). Вона була прийнята Єврокомісією 8 грудня 2011 року та підтримана Європарламентом і Радою ЄС [6]. Основні положення цієї стратегії наведено на рис. 1.

Нині Адміністрація морських торговельних портів (АМПУ) бере участь у проекті DIONYSUS («Integrating the Danube waterway into smart and sustainable multi-modal & intermodal transport chains of cargo and passengers»).

Для реалізації проекту фонди Європейського союзу планують виділити для АМПУ 200 тис. євро [8]. Подібні наміри є важливим кроком до інтеграції українських портів на Дунаї із загальноєвропейськими транспортними коридорами. Для початку АМПУ має провести комплексний аналіз розвитку транспортних коридорів і внутрішніх водних шляхів української частини Дунайського регіону та портів цього регіону.

Нині вітчизняні дунайські порти забезпечують близько 30% від загального вантажопотоку всіх

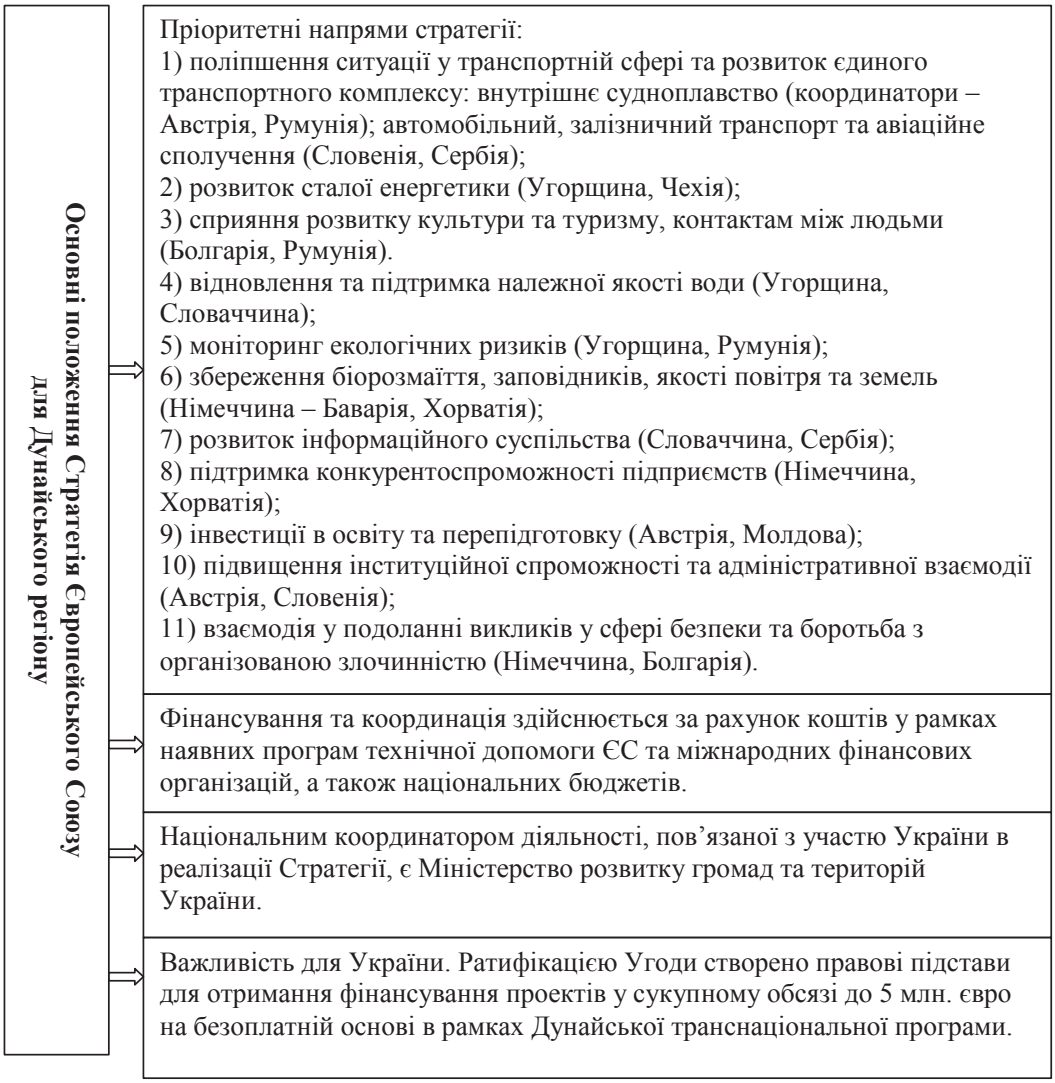


Рис. 1. Основні положення Стратегії Європейського Союзу для Дунайського регіону

Джерело: згруповано авторами за [9]

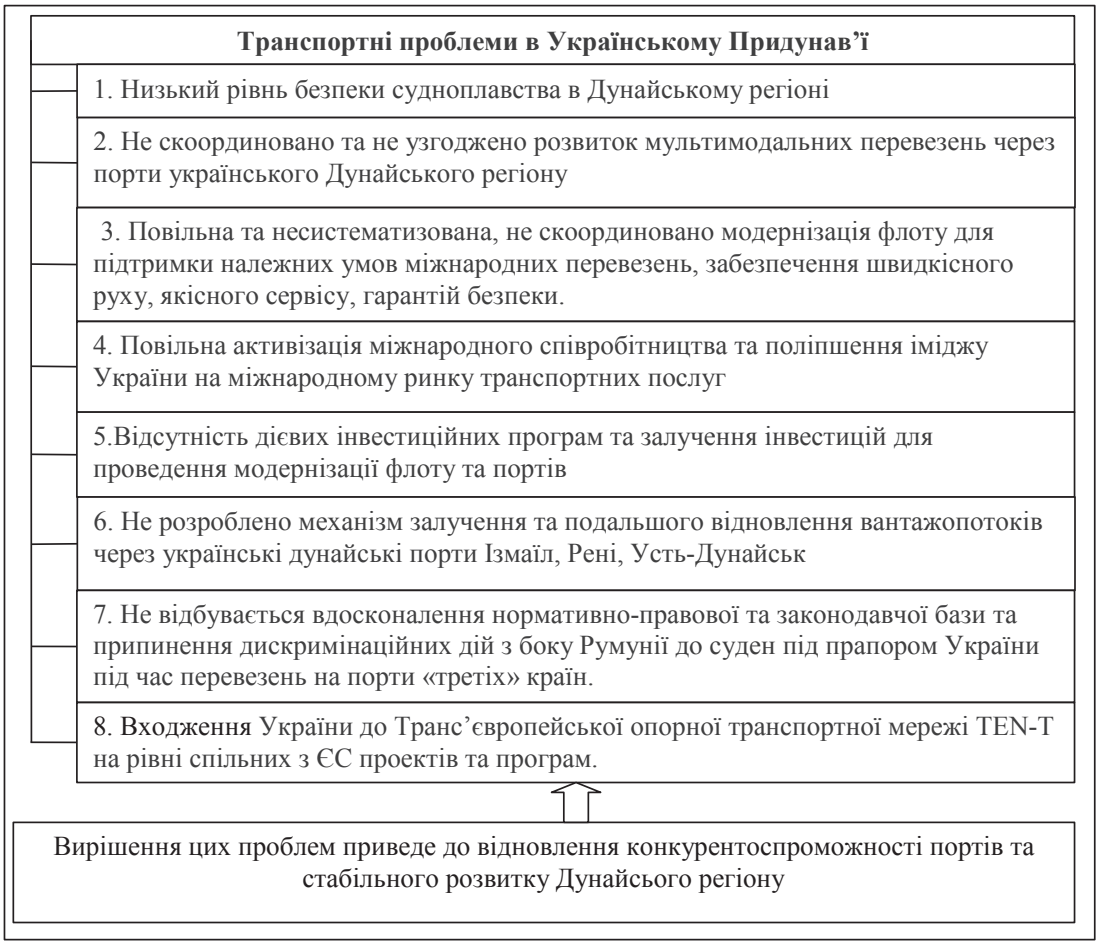


Рис. 2. Транспортні проблеми в українському Придунав'ї

Джерело: згруповано авторами за [5–9]

країн-членів Дунайської Комісії, а в 2019 році порти Ізмаїл і Рені були включені в систему TEN-T. Цей проект складається з трьох основних модулів:

– «Транспортні коридори і ВВП» (Transport Corridors and IWT markets);

– «Комплексний розвиток портів» (Integrated Port Development);

– «Пілотні проекти» (Pilot Cases), якими передбачено розроблення перспективних пропозицій щодо розвитку портів і портових терміналів у дунайських портах, днопоглиблення, створення покращених навігаційних умов, розроблення планів збільшення потужностей портів, розроблення та впровадження ТЕО на залучення інвестицій і грантів ЄС для реалізації великих інфраструктурних проектів і багато іншого [8].

Важливо використовувати всі можливі варіанти співпраці з ЄС та освоювати кошти, оскільки країни-конкуренти це роблять активно. Наприклад, Румунія та Молдова.

Вивчаючи перспективи розвитку Дунайських портів, виділили проблеми, з якими вони стикаються: загальні для всіх портів та специфічні, притаманні конкретному порту. Перша група наведена на рис. 2.

Основним кількісним показником роботи порту є обсяги перевалки. На них впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. Обсяги переробки у вітчизняних дунайських портах наведено на рис. 3.

У кожного із наведених портів є свої причини зміни обсягу вантажообігу. Ізмаїльський морський порт зменшив обсяги через падіння перевалки залізорудної сировини. У порту Рені стали менше переробляти наливних та хімічних вантажів, але відбулося незначне зростання обсягів переробки зернових. Усть-Дунайський порт, переробляючи всього три види вантажів: нафтопродукти, зерно і добрива, нарощує обсяги переробки за рахунок залучення місцевого вантажопотоку.

У процесі дослідження розвитку портів українського Придунав'я визначено конкурентні переваги та загрози їх розвитку. Розуміння сильних сторін та можливостей, а також об'єктивне виділення слабких сторін і загроз дає можливість правильно визначати вектор розвитку морських портів Придунав'я (табл. 1–3).

Рені є унікальним портом, за часів СРСР він був лідером серед портів дунайського регіону та переробляв понад 15 млн т вантажів за рік. Непроду-

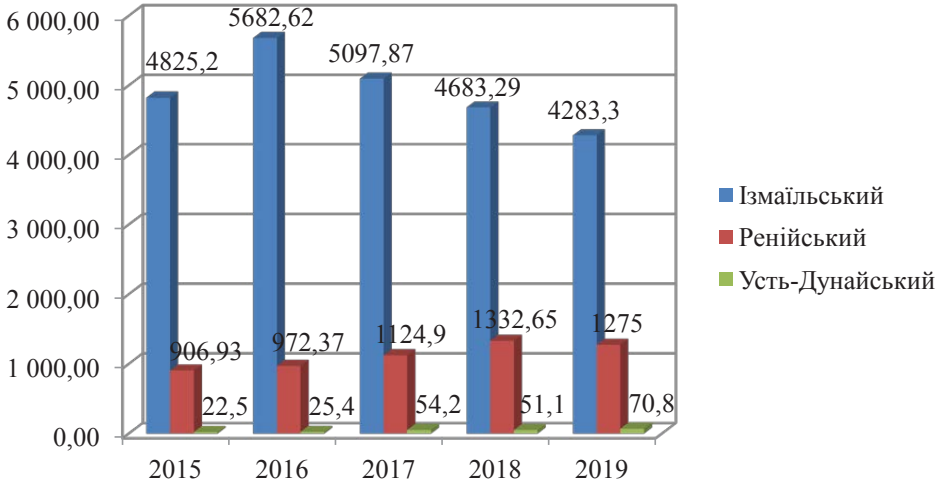


Рис. 3. Динаміка вантажообігу Дунайських портів за 2015–2019 роки, тис. т

Джерело: побудовано авторами за [9]

мана державна політика молодої держави привела до того, що сьогодні порт обслуговується залізницею Молдови, тариф на кожну тонну вантажу – на 5 доларів дорожче, ніж доставка до Ізмаїльського порту, тому зростання тарифів через молдовську ділянку залізниці призвело до нерентабельності операцій із перевалки вантажів через порт Рені.

Актуальним питанням є вирішення проблеми будівництва та введення в експлуатацію залізниці Рені – Ізмаїл. Саме ця гілка допоможе реалізувати потенціал порту. Окремо варто виділити проблему із зміною у лютому розмірів портових зборів.

Раніше для транзитних суден, що проходять по Дунаю, портові збори скорочувалися на 50%. Нині така знижка скасована. Через Ренійський порт 95% вантажів проходить транзитом по Дунаю. Отже, прогнозовано знизиться весь вантажообіг порту. Це може викликати низку відмов співпраці річкових суден із Рені, які можуть піти в порти Галац (Румунія) або порт Джурджулешти (Молдова). Подібне чекає й Ізмаїльський порт. Логістичним центром Нижнього Дунаю сьогодні є Ізмаїл, і якщо буде побудована залізнична гілка між Березино і Басарабяська, тоді центр буде

Таблиця 1

Конкурентні переваги та загрози порту Рені

СИЛЬНІ СТОРОНИ	МОЖЛИВОСТІ
1. Порт приймає будь-які судна, осадка яких дозволяє пройти Сулинський канал та ГСХ "Дунай – Чорне море" гирлом Швидке. 2. На 39 спеціалізованих причалах порту обробляються практично усі види вантажів. 3. Тільки в порту Рені функціонує поромний комплекс, що обробляє судна типу Ро-Ро як у річковому, так і в морському напрямах. 4. Єдиний на українській ділянці Дунаю нафторайон, що спеціалізується на перевалці сирої нафти і нафтопродуктів.	1. СЕЗ "Рені" створена терміном на 30 років на території Ренійського морського торговельного порту загальною площею 94,36 гектари. 2. Унікальне географічне положення визначило статус порту Рені одночасно як річкового і морського. на перетині 4 транспортних коридорів: Критських № 7 і № 9, Євроазіатського і Чорноморського, що посилює євроінтеграцію. 3. За державної та міжнародної підтримки можлива реконструкція та будівництво нових підхідних каналів, що дозволить заходити суднам з більшою осадкою
СЛАБКІ СТОРОНИ	**ЗАГРОЗИ**
1. Суднозаходи обмежені глибинами Сулинського каналу та ГСХ "Дунай – Чорне море", гирлом Швидке . 2. Великотонажні судна заходять лише з боку Сулинського каналу і платять збори румунам, втрачають час. 3. Відсутня дієва державна підтримка розвитку порту. 4. Обслуговується залізницею сусідньої держави (Молдови).	1. Замулення Дунаю, втрата заявлених глибин судноходних каналів. 2. Судноходні канали проходять через Дунайський біосферний заповідник. 3. Високі портові збори по всій довжині Дунаю, навіть для пасажирських суден. 4. Агресивна політика Румунії щодо використання суміжної з українською територією дельти Дунаю, що призводить до її обмеління. 5. Розвиток румунського порту Суліна та молдавського порту Джурджулешта. 7. Непродумана державна політика щодо портових зборів зменшує транзитні суднозаходи в порт.

Джерело: визначено авторами за [10–13]

Таблиця 2

Конкурентні переваги та загрози Ізмаїльського порту

СИЛЬНІ СТОРОНИ	МОЖЛИВОСТІ
1. Багатопрофільний торговий порт для перевантаження залізорудної сировини, вугілля, коксу, чорних і кольорових металів, паперу, целюлози, добрив, пилолісу, генеральних вантажів у мішках, ящиках, пакетах, біг-бегах тощо 2. Пасажирський комплекс здатний обслужити до 0,15 млн пасажирів на рік. 3. Глибини порту до 8 м. 4. Наявність висококваліфікованих працівників. 5. Власний портовий флот. 6. Постійне оновлення обладнання та технологій.	1. Порт Ізмаїл в 2019 включено до системи TEN-T. 2. Порт за рахунок реконструкції, продовження під'їзних та портових залізничних під'їзних шляхів збільшить пропускні спроможність. 3. Є потенціал збільшення глибин порту. 4. Зростання обсягів переробки внутрішніх вантажів. 5. Має запас пропускної спроможності спроможність. 6. Порт є містоутворюючим, має розвинену соціальну інфраструктуру та підтримку місцевої влади.
СЛАБКІ СТОРОНИ	**ЗАГРОЗИ**
1. Слабо розвинена під'їзна інфраструктура. 2. Велика залежність порту від роботи металургійних комбінатів. 3. Неконкурентні тарифи порівняно із залізницею. 4. Відсутня дієва державна підтримка розвитку порту. 4. Залежність від російського транзиту вугілля.	1. Зменшення обсягів перевалки транзитних вантажів 2. Будівництво залізничної гілки Басарабяска – Березино. 2. Падіння рівня води в Дунаї та неритмічне залізничне сполучення. 3. Високі портові збори по всій довжині Дунаю, навіть для пасажирських суден. 4. Активний розвиток румунських портів Констанца, Галац. 5. Розвиток молдавського порту Джурджулешта.

Джерело: визначено авторами за [10–13]

Таблиця 3

Конкурентні переваги та загрози Усть-Дунайського порту

СИЛЬНІ СТОРОНИ	МОЖЛИВОСТІ
1. Проходження через порт транзитних вантажів. 2. Є інтегрованою частиною 7 Транспортного коридору. 3. Переробляє усі види сухих вантажів. Надає повний комплекс логістичних послуг з перевалки зерна 4. Лідер серед портів України за кількістю відвідуваних круїзними лайнерами.	1. Потенціал порту 3–4 млн вантажів на рік. 2. При передачі порту з державної власності в муніципальну розвиток може здійснюватися за рахунок водного туризму. 3. Зростання обсягів експорту та транзиту зернових. 4. Існує можливість будівництва терміналів в портовому пункті Кілія.
СЛАБКІ СТОРОНИ	**ЗАГРОЗИ**
1. Єдиний морський порт в Україні, який не має власних причалів. 2. Рейдові потужності знаходяться в незадовільному експлуатаційному стані. 3. Портова інфраструктура потребує великих капіталовкладень за дуже великого терміну окупності. 4. З боку АМПУ не розроблено чіткої схеми взаємодії порту з приватним бізнесом. 5. Велика конкурентна боротьба за незначні вантажопотоки.	1 Підхідні канали до порту проходять через Дунайський біосферний заповідник, що ускладнює роботи з підтримки потрібних глибин. 2. Падіння глибин Дунаю. 3. Зменшення вантажопотоків Дунаєм. 4. Економічний спад міжнародної торгівлі. 5. Активний розвиток портів конкурентів: Констанца, Галац, Джурджулешта.

Джерело: визначено авторами за [10–13]

переміщено в румунський Галац, що призведе до проблем, як у Рені.

Усть-Дунайський морський порт та ще два малі порти, Білгород-Дністровський та Скадовський, вже внесені до списку підприємств, які можна приватизувати. Розвиток малих портів в Україні може здійснюватися за принципом "муніципальний порт". Розглядається питання передачі малих портів місцевій владі, оскільки функції торговельного порту вони вже практично не виконують, але можуть бути використані як частина міста для розвитку бізнесу, туризму.

Узагальнюючи результати проведеного SWOT-аналізу, можна виокремити такі основні стримуючі чинники щодо функціонування та розвитку морських портів українського Придунав'я, як: непослідовна державна політика, відсутність достатнього обсягу стійких вантажопотоків для забезпечення сталого розвитку портів, обміління Дунаю та замулення підхідних каналів, агресивна конкурентна політика сусідніх країн щодо українських портів Придунав'я.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження показали, що подальший розвиток українських портів Придунав'я передбачає гармонізацію зі Стратегією Європейського Союзу для Дунайського регіону, що надасть додаткові конкурентні переваги, а також можли-

вість користуватися фінансовою підтримкою ЄС для реалізації інфраструктурних проектів.

На основі техніко-економічних характеристик роботи портів українського Придунав'я здійснено SWOT-аналіз їхньої діяльності. Визначено, що в перспективі є можливість збільшення обсягів перевалки зернових, за підтримки належних глибин порту та підхідних каналів збільшуватиметься кількість заходів великотоннажних суден. Були виділені стримуючі фактори їхнього розвитку, а саме: недостатні вантажопотоки, обміління Дунаю, агресивна конкурентна політика країн-сусідів та непродумана, непослідовна державна політика в Причорноморському регіоні.

Нині, маючи великий потенціал, вітчизняні порти Дунайського регіону стали заручниками непродуманої територіальної політики української держави, а також несприятливого впливу світових економічних криз. Україна сьогодні не має чіткої поетапної політики для розвитку морських портів у Причорноморському регіоні. Очевидно, що найближчим часом Усть-Дунайський порт буде приватизований, і є надія на те, що приватні власники знайдуть інвестиції для його розвитку. У подальшому будуть поглиблені дослідження щодо розвитку морських портів українського Придунав'я, буде розроблено механізм реалізації потенціалу цих портів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. European Union Strategy for the Danube Region. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/cooperation/macro-regional-strategies/danube/ (дата звернення: 20.05.2020).

2. АМПУ разработает ТЭО строительства глубоководного судового хода Дунай-Черное море. URL: https://cfts.org.ua/news/2018/10/24/ampu_razrabotaet_teo (дата звернення: 22.05.2020).

3. Ступчук С.М., Лабунець В.О. Рівень конкурентоспроможності Причорноморського регіону України в умовах глобалізації та євроінтеграції світових процесів. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/21_2017/27.pdf (дата звернення: 10.06.2020).

4. Сторожилова У.Л. Розвиток Причорноморського економічного району в контексті публічного управління та європейської інтеграції. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/28_2_2018/13.pdf (дата звернення: 10.06.2020).

5. Боняр С.М., Корнійко Я.Р. Аналіз роботи морських торговельних портів України. URL: http://www.maritime.kiev.ua/uploads/Jurnal/3%2815%29/narezka/Vnutr_3_15__2012__109_.pdf (дата звернення: 22.05.2020)

6. Котлубай В.А. Экономико-правовые пути повышения уровня конкурентоспособности украинских портов. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-pravovye-puti-povysheniya-urovnya-konkurentosposobnostiukrainskih-portov (дата звернення: 24.05.2020).

7. Карпенко О.О., Власова В.П. Ідентифікація ризиків при реалізації концесійних проектів у морських портах України. Бізнесінформ. 2018. № 3. С. 224–230.

8. ЄС виділить АМПУ 200 тис. євро не реалізацію проекту DIONYSUS. URL: https://dzi.gov.ua/press-centre/news/yes-vydilyt-ampu-200-tys-yevro-ne-realizatsiyu-proektu-dionysus/ (дата звернення: 28.05.2020).

9. Показники роботи. URL: http://www.uspa.gov.ua/investoram/transportna-infrastruktura-ukrajini (дата звернення: 21.05.2020).

10. Измаилу в помощь: почему Усть-Дунайский МТП потеряет самостоятельность URL: https://cfts.org.ua/articles/izmailu_v_pomosch_pochemu_ust_dunayskiy_poteryaet_samostoyatelnost_27144 (дата звернення: 25.05.2020).

11. Молдавский гамбит: Как украинские порты на Дунае могут лишиться грузов. URL: https://cfts.org.ua/articles/moldavskiy_gambit_kak_ukrainskie_porty_na_dunae_mogut_lishitsya_gruzov_1232/91 (дата звернення: 26.05.2020).

12. Измаильский порт разрабатывает 20-летнюю стратегию развития. URL: https://ports.com.ua/news/izmailskiy-port-razrabatyvaet-strategiyu-razvitiya-na-blizhayshie-20-let (дата звернення: 24.05.2020).

13. Измаильский морской порт. URL: https://ports.com.ua/spravka/infrastruktura/izmailskiy-morskoy-port (дата звернення: 25.05.2020).

REFERENCES:

1. European Union Strategy for the Danube Region. (2011). Available at: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/cooperation/macro-regional-strategies/danube/ (accessed 20 May 2020).

2. AMPU razrabotaet TEO stroitel'stva glubokovodnogo sudovogo khoda Dunay – Chernoe more (2018). Available at: https://cfts.org.ua/news/2018/10/24/ampu_razrabotaet_teo (accessed 22 May 2020).

3. Stupchuk S.M., Labunecz V.O. Riven konkurentospromozhnosti Pry`chornomors`kogo regionu Ukrayiny v umovax globalizaciyi ta yevrointegraciyi svitovyx procesiv. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/21_2017/27.pdf (accessed 10 June 2020)

4. Storozhylova U.L. Rozvytok Prychornomorskogo ekonomichnogo rajonu v konteksti publichnogo upravlinnya ta yevropejs`koyi integraciyi. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/28_2_2018/13.pdf (accessed 9 June 2020)

5. Boniar S. M., Korniiko Ya. R. Analiz roboty morskykh torhovelnykh portiv Ukrainy (2012). [Analysis of the work of sea trade ports of Ukraine]. Available at: http://www.maritime.kiev.ua/uploads/Jurnal/3%2815%29/narezka/Vnutr_3_15__2012__109_.pdf (accessed 22 May 2020).

6. Kotlubay V.A. Ekonomiko-pravovye puti povysheniya urovnya konkurentosposobnosti ukrainskikh portov (2013). [Economic and legal ways to improve the level of competiiiveness for Ukrainian ports]. Available at: http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-pravovye-puti-povysheniya-urovnya-konkurentosposobnostiukrainskih-portov (accessed 24 May 2020).

7. Karpenko O.O., Vlasova V.P. Identyfikatsiia ryzykiv pry realizatsii kontsesiinykh proektiv u morskykh portakh Ukrainy (2018). [Identification of risks in the implemen-

tation of concession projects in seaports of Ukraine]. Biznesinform, no. 3, pp. 224–230.

8. YeS vydilyt AMPU 200 tys. yevro ne realizatsiiu proektu DIONYSUS (2019). [The EU will allocate AMPU 200 thousand euros for the implementation of the DIONYSUS project]. Available at: https://dzi.gov.ua/press-centre/news/yes-vydilyt-ampu-200-tys-yevro-ne-realizatsiyu-proektu-dionysus/ (accessed 28 May 2020).

9. Pokaznyky roboty (2019). [Performance indicators]. Available at: http://www.uspa.gov.ua/investoram/transportna-infrastruktura-ukrajini (accessed 21 May 2020).

10. Izmailu v pomoshch': pochemu Ust'-Dunayskiy MTP poteryaet samostoyatel'nost' (2020). [Izmail to help: why the Ust-Danube CSP will lose its independence]. Available at: https://cfts.org.ua/articles/izmailu_v_pomosch_pochemu_ust_dunayskiy_poteryaet_samostoyatelnost_27144 (accessed 25 May 2020).

11. Moldavskiy gambit: Kak ukrainskie porty na Dunae mogut lishit'sya gruzov (2020). [Moldavian gambit: How Ukrainian ports on the Danube may lose cargo]. Available at: https://cfts.org.ua/articles/moldavskiy_gambit_kak_ukrainskie_porty_na_dunae_mogut_lishitsya_gruzov_1232/91 (accessed 26 May 2020).

12. Izmail'skiy port razrabatyvaet 20-letnyuyu strategiyu razvitiya (2017). [Izmail port is developing a 20-year development strategy]. Available at: https://ports.com.ua/news/izmailskiy-port-razrabatyvaet-strategiyu-razvitiya-na-blizhayshie-20-let (accessed 24 May 2020).

13. Izmail'skiy morskoy port (2020). [Izmail seaport]. Available at: https://ports.com.ua/spravka/infrastruktura/izmailskiy-morskoy-port (accessed 25 May 2020).

СФЕРА ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ ЯК СКЛАДОВА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ: ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ

THE FIELD OF WATER SUPPLY AND SEWERAGE AS A COMPONENT OF THE LIVING STANDARDS: ECONOMIC AND SOCIAL ASPECTS OF DEVELOPMENT

УДК 64.012.61
https://doi.org/10.32843/bses.53-10

Єсіна В.О.
к.е.н., доцент кафедри економіки
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова
Славута О.І.
к.е.н., кафедра економіки
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова
Матвєєва Н.М.
к.е.н., доцент кафедри економіки
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова

Yesina Valeriya
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Slavuta Olena
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Matvieieva Natalya
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

У статті розглянуто основні економічні та соціальні напрями кризового стану підприємств житлово-комунального господарства держави, а також більшу увагу приділено саме сфері водопостачання та водовідведення. Проаналізовано діяльність та специфіку підприємств житлово-комунальної галузі з урахуванням її соціальної значущості. Досліджено механізми формування нових соціально-ринкових елементів комунальної політики держави. Окреслено головні принципи поступального розвитку галузі, а саме розроблення комплексу конкретних заходів, що забезпечують стабільне функціонування й розвиток водопровідно-каналізаційного господарства на певному етапі. Для забезпечення високого рівня життя населення міст та його ефективного функціонування загалом запропоновано основні економічні заходи реформування галузі. Також знайшли своє відображення формування терміна «сфера водопостачання та водовідведення», важливі організаційно-економічні аспекти вдосконалення функціонування сфери водопостачання та водовідведення.
Ключові слова: *реформування, підприємства житлово-комунального господарства, кризовий стан, якість життя населення, сфера водопостачання та водовідведення, технічний стан підприємств.*

В статье рассмотрены основные экономические и социальные направления кризисного состояния предприятий жилищно-коммунального хозяйства государства, а также большее внимание уделено именно сфере водоснабжения и водоотведения. Проанализированы деятельность и специфика предприятий жилищно-коммунальной отрасли с учетом ее социальной значимости. Исследованы механизмы формирования новых социально-рыночных элементов коммунальной политики государства. Очерчены главные принципы поступательного развития отрасли, а именно разработка комплекса конкретных мер, обеспечивающих стабильное функционирование и развитие водопроводно-канализационного хозяйства на определенном этапе. Для обеспечения высокого уровня жизни населения городов и его эффективного функционирования в целом предложены основные экономические меры реформирования отрасли. Также нашли свое отражение формирование термина «сфера водоснабжения и водоотведения», важные организационно-экономические аспекты совершенствования функционирования сферы водоснабжения и водоотведения.
Ключевые слова: *реформирование, предприятия жилищно-коммунального хозяйства, кризисное состояние, качество жизни населения, сфера водоснабжения и водоотведения, техническое состояние предприятий.*

The article considers the main economic and social directions of the crisis state of the state housing and communal services enterprises, as well as more attention is paid to the field of water supply and sanitation. The activity and specifics of enterprises in the housing and utilities sector are analyzed, taking into account its social significance. The mechanisms of the formation of new social and market elements of the state's public policy were investigated. The specifics of the organization of lively communal statehood (housing and communal services) add up to the fact that at once you are immediately satisfied with the complex of obsolete minds. The whole structure of the communal sphere is formed into deposits of different types of minds, the size of the unloading of the city. The warehouse and the need cannot be smaller, because of the need for the safety of life. The economic development of the communal sphere is streamed with the obliterated financial capacities of the budget and the service. Outlines the main principles of the progressive development of the industry, namely: the development of a set of specific measures that ensure the stable functioning and development of the water supply and sewage system at a certain stage. To ensure a high standard of living for the urban population and in general its effective functioning, the basic economic measures for reforming the industry are proposed. The sphere of water supply and sanitation was also reflected in the formation of the term and important organizational and economic aspects of improving the functioning of the water supply and sanitation sector were reflected. The complex nature of society is determined by its complex structure, the action of many heterogeneous factors. First, he carries out various types of social activities: production and economic, social, political, religious, aesthetic. As a result, different spheres of society are formed. The main ones are economic, social, political and spiritual. The sphere of services is a set of branches, sub-branches and types of activity, the functional purpose of which in the sphere of social production is expressed in the production and sale of tangible and intangible (spiritual) services for the population.
Key words: *reforming, enterprises of housing and communal services, crisis state, quality of life of the population, water supply and sanitation, technical condition of enterprises.*

Постановка проблеми. Реформи, які відбуваються в усіх сферах суспільного життя держави, мають повністю охоплювати житлово-комунальні послуги як основу якості життя. Планується технічно модернізувати галузь і наблизити її до світових вимог щодо використання енергетичних та матеріальних ресурсів. Зміни в системі водопостачання та каналізації відбуваються повільніше, ніж в інших галузях, що призвело до кризової ситуації. Технічний стан основних засобів водопровідно-каналізаційного господарства (ВКГ) в регіонах України не є задовільним, отже, вимагає негайного вирішення цієї ситуації. Частка аварійного насосного обладнання становить 20%, очисні споруди, які потребують відновлення, становлять 25%, мережі, що перебувають у поганому стані та аварійних умовах, становлять 35%. Ці показники вищі за середні показники по галузі в 10 регіонах

України. Нагромаджені роками технічні та економічні проблеми не гарантують ефективної роботи водогону та каналізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів функціонування підприємств водопостачання та водовідведення, а також формуванню й використанню їх фінансових ресурсів присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Г. Агаджанов, Б. Адамов, О. Бабак, А. Базилюк, П. Бубенко, М. Гельвановський, Б. Депортер, О. Димченко, Т. Ді Лоренцо, С. Дзезик, І. Запатріна, Т. Єпес, М. Забаштанський, О. Завада, В. Зимовець, О. Карлова, О. Кириленко, О. Королькова, Дж. Лаффонт, І. Мельник, С. Мельник, В. Полуянов, Дж. Ріс, О. Романюк, В. Тітяєв, В. Фостер, Н. Хвищун, Я. Чураков. Такі науковці, як В. Дубницький, В. Костюк, О. Пивоваров, С. Федулова, зробили вагомий внесок у розвиток водопроводу та каналізації. Механізми формування нових соціальних та ринкових елементів комунальної політики держави вивчались у роботах учених.

Постановка завдання. Однак важливі організаційні та економічні аспекти покращення функціонування сектору водопостачання та каналізації в регіонах України потребують подальшого вивчення. Все це свідчить про актуальність означеної теми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємств комунального господарства різноманітна й багатофункціональна. Структура комунального господарства кожного міста індивідуальна й залежить від таких факторів, як географічні, демографічні, виробничі, економічні, соціальні, екологічні. Специфіка організації житлово-комунального господарства (ЖКГ) полягає в тому, що воно одночасно має задовольняти комплекс обмежуючих умов. Вся структура комунальної сфери формується залежно від місцевих умов, розмірів і розташування міста. Склад і потужність не можуть бути меншими за необхідні та мають забезпечувати життєдіяльність міста.

Економічний розвиток аналізованої галузі стримується обмеженими фінансовими можливостями місцевих бюджетів та споживачів послуг.

Несвоєчасне оновлення основних засобів (заміна комунікацій, фільтрів, насосних насосів, котлів та іншого обладнання) призводить до зниження ефективності цих послуг, надмірної вартості, низької якості наданих послуг та створення надзвичайних ситуацій на об'єктах.

Житлово-комунальні послуги міста – це самостійна сфера в системі народного господарства, метою якої є задоволення потреб населення та компаній у послугах, що відповідають певним умовам життя та праці. Житлово-комунальні послуги включають різні підсектори, такі як ремонт та будівництво, транспорт, енергетика, експлуатація та інші міські компоненти [7].

У сучасних масштабах розвитку ринкових відносин для того, щоби бути необхідним, слід змінювати тактику ціноутворення на послуги, а саме перехід від диференціації тарифів для водопостачання з урахуванням реальних доходів громадян, фактичних витрат виробників комунальних послуг.

Спеціалісти галузі визначають, що у сучасних умовах деякі об'єкти можуть не входити в систему міського господарства за визначеною формою власності або їх галузевою приналежністю [4].

Можна виділити три великі групи об'єктів у системі житлово-комунального господарства, що становлять особливу складність в управлінні. Отже, ними є системи водопостачання, водовідведення, електропостачання, теплопостачання, газопостачання; житловий фонд і об'єкти соціальної сфери; сфера обслуговування підприємств та інженерних систем.

Сфера обслуговування інженерних систем міста включає проведення робіт в експлуатації, а саме зовнішні та внутрішні системи енергопостачання; внутрішні системи теплопостачання; зовнішні системи водопостачання та водовідведення; запас будинків та нежитлових приміщень; системи вентиляції та кондиціонування; системи пожежної сигналізації; системи зовнішнього освітлення; територіальні системи інженерного захисту. Функціонування міських та селищних інженерних систем вимагає великої організаційно-управлінської роботи, чіткого планування та контролю за витрачанням відповідних коштів з міського бюджету на відповідні цілі [1].

Слід зазначити, що однією з головних проблем системи житлово-комунальних послуг є ефективне використання ресурсів, а також їх втрата. Окрім відсутності інтересу населення до скорочення споживання тепла, води, електроенергії та газу, його нераціональне використання пояснюється його проєктно-будівельними роботами.

Санітарно-епідеміологічний стан міст продовжує залишатися серйозною проблемою. Згідно з національним досвідом лише 3% твердих побутових відходів переробляються промисловими методами. У більшості населених пунктів сховища для сміття не відповідають санітарним вимогам.

Слід також враховувати, що вивезення відходів на сміттєзвалища призводить до забруднення навколишнього середовища та споживання важливих матеріальних ресурсів. Зростання міст супроводжується посиленою експлуатацією житлового фонду; шкідливими впливами на навколишнє середовище, аж до порушення екологічного балансу; збільшенням часу на переміщення в межах міста до місця роботи, торговельних, державних установ; зростаючою «транспортної втомою»; психологічними навантаженнями; інтенсивністю інформаційного обміну [3].

На момент набуття Україною незалежності структура житлового фонду не була оптимальною,

а панування державної власності, обмежувальна політика в галузі будівництва та розподілу житла, відсутність стимулів до збереження та підтримання в нормальному стані житлових приміщень тільки загострили проблеми [3].

Необхідно відзначити, що проведення ринкових реформ шляхом активної передачі об'єктів державного житлового фонду, що перебував у віданні місцевих Рад разом з відповідними об'єктами інженерної інфраструктури, житлово-експлуатаційними й ремонтно-будівельними організаціями, а потім і відомчого житла в муніципальну власність організаційно було погано підготовлено. Такі реформи були обмежені стислими строками та підвищеним запитом суспільства. Незважаючи на їх недосконаліть, саме вони створили передумови ефективного управління комунальною сферою [4].

В основу реформування було покладено принцип поступовості здійснення перетворень і максимального врахування регіональних особливостей [6].

На думку експертів, найскладнішими й суворо регульованими територіями в комунальній системі є постачання води та каналізації, подача тепла та подача газу. Багато організаційних, технологічних та економічних проблем виникають у процесі забезпечення міста водою, газом, електроенергією та теплом.

Система каналізації проєктується залежності від складу стічних вод. Найбільш доцільною для ряду міст, особливо з розвиненою промисловою інфраструктурою, є роздільна система каналізації. Загальносплавна система, за якої всі стоки по єдиному колектору надходять на очисні споруди, може бути застосована тільки в разі однорідності вод [7].

Існує проблема оптимізації використання циркуляційного водопроводу. Крім того, в містах, де бракує питної води, доцільно використовувати розвідувальні та виробничі потужності, а також забезпечити надійність та безперебійне водопостачання для створення резервних водних резервів.

Під час вжиття різних заходів щодо поліпшення водопостачання й каналізації міст слід враховувати, що технічні та технологічні чинники мають визначальне значення, а економічні параметри системи закладаються вже на стадії проєктування й будівництва [3].

Удосконалення й розвиток водопровідно-каналізаційного господарства, яке належить до однієї з найбільш значущих галузей економіки країни, спрямоване на вирішення однієї з найважливіших соціальних проблем, якою є забезпечення споживачів послугами водопостачання та водовідведення в достатній кількості та високої якості [7].

Щоб вирішити цю проблему, необхідно чітко уявити, що ефективне функціонування галузі є можливим лише за допомогою оптимальних та економічно обґрунтованих тарифів, які гарантують збалансовану роботу водопровідних та каналізаційних компаній.

Сучасний стан сфери водопостачання та водовідведення України продовжує залишатися критичним і вимагає негайного розроблення та вжиття системи різнопланових заходів. Це перш за все обумовлено такими факторами:

– прогресуюча тенденція до погіршення рівня наданих споживачам послуг водопостачання та водовідведення;

– підвищення аварійності в системах водопроводу й каналізації;

– важкий фінансово-економічний стан підприємств сфери водопостачання та водовідведення.

Під час розроблення системи заходів найважливішим завданням є визначення основних критеріїв, якими є спрямованість, мета, принципи та шляхи реалізації.

Мета, яку ставлять перед собою підприємства сфери водопостачання та водовідведення, полягає в задоволенні потреб усіх споживачів щодо отримання доступних послуг з водопостачання та водовідведення, які надаються на належному рівні, а за своїм рівнем якості поступово наближаються до стандартів ЄС.

Прагнення нашої країни до інтеграції з ЄС потребує не тільки сталого зростання економіки та підвищення добробуту народу, але й досягнення відповідності європейським стандартам. Досягнення стандартів водопостачання як складової частини загального життєзабезпечення населення стає однією з проблем інтеграційного характеру України.

Найважливішим принципом поступального розвитку галузі є розроблення комплексу конкретних заходів, що забезпечують стабільне функціонування й розвиток водопровідно-каналізаційного господарства на певному етапі [8].

На основі проведеного аналізу можна визначити такі основні напрями розвитку водопровідно-каналізаційного господарства:

– економія водних ресурсів;

– підвищення надійності роботи систем;

– скорочення невиробничих втрат води;

– підвищення ефективності використання енергетичних і матеріальних ресурсів;

– оптимізація використовування оборотного водопостачання;

– підвищення якості очищення питної води та стоків;

– науково-технічне й проєктно-конструкторське забезпечення;

– вдосконалення системи управління;

– забезпечення беззбиткового функціонування підприємств сфери водопостачання та водовідведення;

– запровадження прозорої, економічно обґрунтованої системи ціноутворення на послуги водопроводу й каналізації [3].

ВКГ можна вважати однією з найбільших у муніципальному секторі, його робота спрямована на виконання однієї з найважливіших соціальних

функцій, а саме забезпечення споживачів послугами водопостачання та водовідведення у достатній кількості та належної якості.

Ефективне функціонування галузі та реалізація цих функцій є можливими лише за оптимальних та економічно обґрунтованих показників, які гарантують збалансовану роботу комплексу водопостачання та каналізації.

Серед основних характеристик водопостачання та каналізації, які характеризують його роль у процесі забезпечення життєдіяльності та розвитку населених пунктів, слід назвати:

– високу соціальну значущість, яка проявляється в постійному забезпеченні потреби населення та підприємств у питній воді та відведенні;

– високу економічну значущість, тому що можливості галузі оперативно вирішувати питання підключення об'єктів нового будівництва до систем водопостачання та водовідведення визначає інвестиційну привабливість населених пунктів;

– високу екологічну значущість, тому що система очистки є санітарно-епідеміологічним бар'єром забезпечення екологічного збереження та безпеки регіону водокористування;

– високе стратегічне значення для забезпечення життєдіяльності та розвитку регіону й держави загалом, тому що система водопостачання та водовідведення є невід'ємним елементом національної та економічної безпеки;

– взаємозв'язок і взаємозалежність з іншими галузями міського господарства та сферами діяльності, що забезпечують її економічну діяльність на території обслуговування [9].

Враховуючи надбання фахівців та науковців цієї сфери, маємо також звернутися до нормативно-правового забезпечення, а саме до того, як у нормативно-правових актах трактується це поняття.

Проведений аналіз визначення термінів сфери ВКГ наведено в табл. 1.

В означених нормативно-правових актах (табл. 1) використовуються такі поняття:

– виробник послуг централізованого водопостачання та водовідведення;

– підприємство централізованого водовідведення;

– централізоване та нецентралізованого водопостачання й водовідведення;

– господарська діяльність з централізованого та нецентралізованого водопостачання й водовідведення;

– охорона джерел і систем питного водопостачання та пов'язаних з ними природних комплексів, нецентралізоване питне водопостачання [7].

Під час аналізу можна визначити наявність компонентів, які точно не входять до складу ВКГ.

Запропоновано таке визначення, яке, на нашу думку, враховує й поєднує технічні та економічні складові частини термінів: постачання води та каналізації – це сукупність технічних засобів та засобів, призначених для задоволення матеріальних потреб споживачів, що збігаються в часі та місці обслуговування.

Для забезпечення високого рівня життя міського населення та його ефективного функціонування загалом необхідно враховувати потребу резервування води, моніторингу якості води, якості обслуговування, захисту джерел та водопровідних систем, питного водопостачання тощо, тому існує потреба більш широкого терміна, який поєднує всі ці елементи.

Для більш детального визначення місця сфери водопостачання та водовідведення в національній економіці проаналізуємо термін «сфера» та його трактування у словниках та нормативно-правових актах.

Складний характер розвитку суспільства визначається його складною структурою, дією багатьох різнорідних факторів. По-перше, він здійснює різні види суспільної діяльності, зокрема виробничу та економічну, соціально-побутову, політичну, релігійну, естетичну. В результаті цього формуються різні сфери суспільства. Основними з них є економічні, соціальні, політичні та духовні [10].

Економічна сфера включає виробництво, розподіл, обмін та споживання матеріальних благ. Це сфера функціонування виробництва, безпосередньої реалізації досягнень науково-технічного прогресу, реалізації всієї сукупності відносин виробництва людей, включаючи відносини власності на засоби виробництва, обмін діяльністю та розподіл матеріальних благ [10].

Економічна сфера виступає як економічний простір, в якому організовується господарське життя країни, здійснюється взаємодія всіх галузей економіки, а також міжнародне економічне співробітництво [7; 10].

Економічна діяльність безпосередньо втілюється в життя та свідомість людей, їх матеріальну зацікавленість у результатах своєї виробничої діяльності, а також їх творчі здібності. Тут реалізується діяльність інститутів управління економікою. В економічній сфері здійснюється взаємодія всіх об'єктивних і суб'єктивних факторів розвитку економіки. Значення цієї сфери для розвитку суспільства є основоположним [11].

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи викладене вище, зробимо такі висновки. Сфера послуг – це сукупність галузей, підгалузей і видів діяльності, функціональне призначення яких у сфері суспільного виробництва виражається у виробництві та реалізації матеріальних та нематеріальних (духовних) послуг для населення.

Загалом послуги мають характерні риси, що відрізняють їх від товарів, такі як нематеріальність (нематеріальна), невіддільність людей, які споживають послуги (індивідуальний характер спо-

Таблиця 1

Аналітичний огляд основних термінів законодавчих актів сфери водопостачання та водовідведення

Відповідний нормативний акт	Визначення терміна
Наказ «Про затвердження Правил користування системами централізованого комунального водопостачання та водовідведення в населених пунктах України» від 27 червня 2008 року № 190	Виробник послуг централізованого водопостачання та водовідведення – це суб'єкт господарювання, що виробляє або створює послуги з централізованого водопостачання та водовідведення.
Закон України «Про питну воду, питне водопостачання та водовідведення» (назва в редакції Закону України від 18 травня 2017 року № 2047-VIII)	Питна вода – це вода, призначена для споживання людиною (водопровідна, фасована, з бюветів, пунктів розливу, шахтних колодязів та каптажів джерел), для використання споживачами для задоволення фізіологічних, санітарно-гігієнічних, побутових та господарських потреб, а також для виробництва продукції, що потребує її використання, склад якої за органолептичними, мікробіологічними, паразитологічними, хімічними, фізичними та радіаційними показниками відповідає гігієнічним вимогам. Питна вода не вважається харчовим продуктом у системі питного водопостачання та в пунктах відповідності якості питної води. Підприємство централізованого водовідведення – це суб'єкт господарювання, що здійснює експлуатацію об'єктів/систем централізованого водовідведення. Система централізованого водовідведення – це сукупність технічних засобів, включаючи мережі, споруди, устаткування (пристрої) для централізованого відведення та очищення стічних вод, що пов'язані єдиним технологічним процесом. Водовідведення – це діяльність зі збирання, транспортування та очищення стічних вод за допомогою систем централізованого водовідведення або інших споруд відведення та/або очищення стічних вод.
Закон України «Про питну воду, питне водопостачання та водовідведення» (назва в редакції Закону України від 18 травня 2017 року № 2047-VIII)	Нецентралізоване питне водопостачання – це забезпечення індивідуальних споживачів питною водою з джерел питного водопостачання за допомогою пунктів розливу води (зокрема, пересувних), застосування установок (пристроїв) підготовки питної води та постачання фасованої питної води. Підприємство питного водопостачання – це суб'єкт господарювання, що здійснює експлуатацію об'єктів централізованого питного водопостачання, забезпечує населення питною водою за допомогою пунктів розливу (зокрема, пересувних), застосування установок (пристроїв) підготовки питної води та/або виробництво фасованої питної води. Підприємство централізованого водовідведення – це суб'єкт господарювання, що здійснює експлуатацію об'єктів/ систем централізованого водовідведення. Питне водопостачання – це діяльність, пов'язана з виробництвом, транспортуванням та постачанням питної води споживачам питної води, охороною джерел та систем питного водопостачання. Система питного водопостачання – це сукупність технічних засобів, включаючи мережі, споруди, устаткування (пристрої), для централізованого та нецентралізованого питного водопостачання. Система централізованого водовідведення – це сукупність технічних засобів, включаючи мережі, споруди, устаткування (пристрої), для централізованого відведення та очищення стічних вод, що пов'язані єдиним технологічним процесом.

живання), неможливість зберігання (неможливе накопичення та транспортування), безперервність виробництва та споживання послуг і нестабільності якості, під час оцінювання яких слід враховувати не лише результат, але й процес надання послуг. В результаті проведеного аналізу можна дати таке визначення сфери водопостачання та водовідведення: сукупність суб'єктів господарювання національної економічної системи, що забезпечують діяльність виробництва, транспортування, постачання та інших суміжних послуг з водопостачання та (або) водовідведення на місцевому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про житлово-комунальні послуги : Закон України від 24 червня 2004 р. № 1875-IV / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1875-15(lfnf (дата звернення:14.05.2020).

2. Тищенко О. та ін. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2008. 368 с.

3. Орлов В., Тугай Я., Орлова А. Водопостачання та водовідведення. Київ, 2011. 359 с.

4. Димченко О. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : монографія. Харків : Харківська національна академія міського господарства, 2009. 356 с.

5. Алексєєв В. Удосконалення управління комунальною власністю в Україні: організаційно-теоретичні засади. Чернівці : Технодрук, 2005. 216 с.

6. Драган І. Державне управління розвитком житлово-комунального господарства України: модернізація та ресурсозбереження : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2011. 235 с.

7. Славута О. Організаційно-економічні аспекти удосконалення функціонування сфери водопостачання та водовідведення в регіонах України : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.05. Івано-Франківськ, 2019.195 с.

8. Водний кодекс України : Закон від 6 червня 1995 року № 213/95-ВР / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80 (дата звернення: 14.05.2020).

9. Большой энциклопедический словарь. Словари и энциклопедии на Академике. URL: https://dic.academic.ru/contents.nsf/enc3p (дата звернення: 14.05.2020).

10. Енциклопедичний словник з державного управління / за ред. Ю. Ковбасюка. Київ : НАДУ, 2010. 360 с.

11. Енциклопедія житлово-комунальної сфери / за ред. Р. Дяківа. Київ : Міжнародна економічна фундація, 2007. 991 с.

12. Современный экономический словарь / ред. Б. Райзберг. Москва, 2008. 420 с.

REFERENCES:

1. On housing and communal services : Law of Ukraine of June 24, 2004 № 1875-IV) / The Verkhovna Rada of Ukraine. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1875-15(lfnf (access date: 14.05.2020).

2. Tishchenko O. (2008). Reformuvannia zhytlovo-komunalnoho hospodarstva: teoriia, praktyka, perspektyvy [Reforming of housing and communal services: theory, practice, prospects : monograph]. Kharkiv : INZHEK, 368 p.

3. Orlov V., Tugay A., Orlova A. (2011). Vodopostachannia ta vodovidvedennia [Water supply and drainage]. Kyiv, 359 p.

4. Dymchenko O. (2009). Zhytlovo-komunalne hospodarstvo v reformatsiinomu protsesi: analiz, proektuvannia, upravlinnia [Housing and communal services in the reform process: analysis, design, management] : monograph. Kharkiv : Kharkiv. nat. acad. city farms, 356 p.

5. Alekseev V. (2005). Udoskonalennia upravlinnia komunalnoiu vlasnistiu v Ukraini: orhanizatsiino-teoretychni zasady [Improving the management of communal property in Ukraine: organizational and theoretical principles]. Chernivtsi : Technodruk, 216 p.

6. Dragan I. (2011). Derzhavne upravlinnia rozvytkom zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy: modernizatsiia ta resursozberezhennia: monohrafiia [State management of housing and communal services of Ukraine: modernization and resource conservation: a monograph]. Donetsk : Yugo-Vostok, 235 p.

7. Slavuta O. (2019). Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty udoskonalennia funktsionuvannia sfery vodopostachannia ta vodovidvedennia v rehionakh Ukrainy [Organizational and economic aspects of improving the functioning of the sphere of water supply and drainage in the regions of Ukraine]: Ph.D. econ. science: 08.00.05. Ivano-Frankivsk, 195 p.

8. Vodnyi kodeks Ukrainy : Zakon vid 06.06.1995 № 213/95-VR / Verkhovna Rada Ukrainy [Water Code of Ukraine: Law of 06.06.1995 № 213/95-VR / Verkhovna Rada of Ukraine]. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80 (access date: 14.05.2020).

9. Bolshoi Entsyklopedycheskyi slovar. Slovary y yentsyklopedyy na Akademyke [Large Encyclopedic Dictionary. Dictionaries and encyclopedias at Akademika]. URL: https://dic.academic.ru/contents.nsf/enc3p (addition date: 14.05.2020).

10. Entsyklopedychnyi slovnyk z derzhavnoho upravlinnia [Encyclopedic Dictionary of Public Administration] / ed. Yu. Kovbasyuk. Kyiv : NAPA, 2010. 360p.

11. Entsyklopediia zhytlovo-komunalnoi sfery [Encyclopedia of housing and communal services] / ed. R. Deacon. Kyiv : International Economic Foundation, 2007. 991 p.

12. Sovremennyi ekonomycheskyi slovar [Modern economic dictionary] / ed. Reisberg B. Moscow, 2008. 420 p.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА
FINANCIAL POTENTIAL OF HOTEL ENTERPRISES

УДК 658.14/.17:640.4
https://doi.org/10.32843/bses.53-11

Завідна Л.Д.[1]
д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту туристичного та готельно-ресторанного бізнесу Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Zavidna Liudmyla
Uzhhorod Trade and Economics Institute of Kyiv National Trade and Economics University

Важливим індикатором реакції внутрішнього середовища на управлінські рішення є фінансовий потенціал, зростання якого свідчить про ефективність фінансової політики економічного суб'єкта, його фінансову стійкість та конкурентоспроможність загалом. Задля підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень, а також досягнення фінансової стабільності підприємства готельного господарства було розроблено науково-методичний підхід та побудовано структурно-логічну модель оцінки фінансового потенціалу підприємства. Розвинуто систему показників фінансового аналізу економічного зростання підприємства, особливостями якої є базування на трифакторній моделі Дюпона та деталізація факторів за вагомими показниками, що уможливлює визначення темпів економічного розвитку підприємства та є інформаційним підґрунтям для привабливості інвестицій у розвиток. Здійснено оцінювання економічного зростання та визначено ефективність фінансової і виробничої діяльності підприємств готельного господарства.
Ключові слова: *фінансовий потенціал, підприємства готельного господарства, фінансова стабільність, фінансові ресурси, метод аналізу ієрархій Т. Сааті, трифакторна модель Дюпона, оцінка економічного зростання.*

Важным индикатором реакции внутренней среды на управленческие решения является финансовый потенциал, рост которого свидетельствует об эффективности финансовой политики экономического субъекта, его финансовой устойчивости и конкурентоспособности в целом. С целью повышения эффективности принятых управленческих решений, а также достижения финансовой стабильности предприятия гостиничного хозяйства был разработан научно-методический подход и построена структурно-логическая модель оценки финансового потенциала предприятия. Развита система показателей финансового анализа экономического роста предприятия, особенностями которой являются базирование на трифакторной модели Дюпона и детализация факторов по весомым показателям, что делает возможным определение темпов экономического развития предприятия и является информационной основой для привлекательности инвестиций в развитие. Осуществлено оценивание экономического роста и определена эффективность финансовой и производственной деятельности предприятий гостиничного хозяйства.
Ключевые слова: *финансовый потенциал, предприятия гостиничного хозяйства, финансовая стабильность, финансовые ресурсы, метод анализа иерархий Т. Саати, трифакторная модель Дюпона, оценка экономического роста.*

Financial potential is an important indicator of internal environment reaction on management decisions, which increase is witnessing about effectiveness of financial policy of economic entity, its financial stability and competitiveness in general. Inappropriate use of funds and available opportunities lead to inefficient management and unprofitability of hotel industry enterprises. Thus, share of operational expenses from income for all hotels and similar accommodation facilities in 2018 year made 86.8%. For efficiency improvement of approved management decisions, and also for achievement of financial stability of the enterprise, author suggests a scientific and methodological approach to evaluation of financial potential of hotel industry enterprise by combining a number of methods: method of hierarchies analysis by T. Saati (MAI) for evaluation of financial state of hotel industry enterprise, financial analysis and evaluation of economic growth of the enterprise with application of multifactorial model DuPont; author has constructed a structural and logical model for evaluation of financial potential of hotel industry company. Application of constructed hierarchical structure allows receiving the value of global priorities for alternatives and evaluating their reliability. The obtained ranking results allowed placing the hotel industry enterprises in descending order according to their financial stability level, to highlight leaders and outsiders. The system of indicators of financial analysis of the economic growth of the enterprise is offered, the feature of which is based on the three-factor DuPont model and detailing of factors by significant indicators, which makes it possible to determine the rate of economic development of the enterprise, and is an informational basis for attractiveness of investments in development. Due to the system of financial analysis and application of multifactorial DuPont model, author has performed the evaluation of economic growth of the enterprise and defined the effectiveness of financial and productive activity of hotel industry enterprises. The set of recommended indicators implements a new approach to justification of financial balance scenarios for hotel industry enterprises that can be applied as analytical basis when choosing its financial strategy.
Key words: *financial potential, hotel industry, financial stability, financial resources, T. Saati hierarchy method of analysis, Dupont model, economic growth estimation.*

Постановка проблеми. Динамічність зміни зовнішнього середовища, ускладнення бізнес-процесів і зростаюча конкуренція на ринку готельних послуг вимагають від керівників господарюючих суб'єктів вміння бачити перспективу розвитку й приймати стратегічні управлінські рішення, засновані на комплексному та системному підході, ефективному управлінні ресурсним потенціалом підприємства. Фінансовий потенціал розвитку підприємств являє собою сукупність усіх наявних та потенційних ресурсів підприємства, зокрема фінансових, що можуть забезпечити досягнення в поточній та довгостроковій перспективі визначених стратегічних цілей з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища. Недоцільне використання коштів і наявних можливостей призводить до неефективного управління та збитковості підприємств готельного господарства. Так, частка операційних витрат із доходу по всіх готелях та аналогічних засобах розміщування у 2018 р. становила 86,8%. Отже, сьогодні необхідний особливий підхід до оцінювання фінансового потенціалу підприємства, який би дав змогу визначити можливість підприємства до ефективного функціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти щодо аналізу, діа-

[1] ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5014-5564

гностики фінансового потенціалу підприємства та управління ним висвітлено в наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, таких як І.О. Бланк, О.П. Васюренко, Н.О. Гнип, І.А. Ігнатьєва, Л.І. Кирилова, Л.А. Ляхович, Г. Минцберг, В.В. Пастухова, В.С. Пономаренко, О.В. Раєвнєва, А.Дж. Стрікленд, Д.Д. Тодорова, О.М. Ястремська [1–4]. Їх дослідження пов'язані з визначенням сутності фінансового потенціалу, процесом його формування та реалізації фінансових ресурсів на рівні країни, галузі, насамперед промислових та виробничих підприємств. Проте питання оцінювання фінансового потенціалу підприємств сфери готельних послуг та готельного господарства загалом розглядалось опосередковано.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення науково-методичного підходу до оцінювання фінансового потенціалу підприємства готельного господарства та визначення ефективності фінансової та виробничої діяльності підприємства, що дасть можливість визначити їх темп економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий потенціал є важливим індикатором реакції внутрішнього середовища на управлінські рішення, зростання якого свідчить про ефективність фінансової політики економічного суб'єкта, його фінансову стійкість та конкурентоспроможність загалом [4, с. 92–93]. Для проведення оцінювання потенційних можливостей і підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств застосовують більш стандартні методики оцінювання фінансового аналізу, який ґрунтується на розрахунку різних коефіцієнтів, а саме фінансової стійкості, платоспроможності, рентабельності та ділової активності. Варто зазначити, що технології, за допомогою яких підприємства можуть оцінювати свій поточний стан і формувати ефективні стратегії розвитку, сьогодні зазнають значних змін [5].

Досвід діяльності вітчизняних підприємств свідчить про те, що на практиці недостатньо уваги приділяється оцінюванню саме фінансового потенціалу на основі застосування комплексного підходу. З огляду на те, що фінансовий потенціал включає як наявні, так і потенційні можливості ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу підприємства готельного господарства шляхом поєднання низки методів, а саме методу аналізу ієрархій Т. Сааті (МАІ) [6] та оцінки економічного зростання підприємства із застосуванням багатофакторної моделі Дюпона [7] (рис. 1).

Застосування складного багатоетапного методу аналізу ієрархій (МАІ) до оцінювання фінансового стану підприємств готельного господарства включає такі основні етапи:

– декомпозиція проблеми;

– побудова ієрархічної структури моделі проблеми;

– експертне оцінювання переваг;

– побудова локальних пріоритетів;

– синтез локальних пріоритетів;

– оцінювання узгодженості результатів;

– висновки та рекомендації для прийняття рішень.

Використання побудованої ієрархічної структури дає змогу отримати значення глобальних пріоритетів альтернатив та оцінити його надійність.

Задля оцінювання наявного фінансово-економічного потенціалу розвитку підприємств готельного господарства здійснено аналіз фінансового стану підприємств за 2015–2019 рр. з використанням системи аналітичних коефіцієнтів [8; 9] (табл. 1).

Як бачимо з даних табл. 1, більшість готелів за досліджуваний період не мала досить фінансових можливостей. Для погашення негативного ефекту від зростання позикового капіталу підприємствам необхідно:

– прискорити швидкість оборотності фінансових ресурсів;

– знизити ціну реалізації продукту (товарів, робіт, послуг), не надавати споживачам (замовникам) відстрочки платежів;

– збільшити власний капітал за рахунок додаткової емісії акцій.

Для зростання норми прибутку на капітал необхідно вжиття таких заходів:

– збільшення рентабельності продажів за рахунок зниження поточних витрат, збільшення цін, збільшення обсягу продажів, випереджального зростання поточних витрат;

– збільшення оборотності активів за рахунок зростання обсягу продажів;

– підтримання на постійному рівні величини активів за збільшення обсягу продажів або зниження величини активів;

– підвищення показника фінансового важеля в межах безпечного для фінансової стійкості рівня;

– використання різних стратегій фінансування, пошук можливості зниження витрат за обов'язковими процентними платежами, оцінювання ступеня ризику в разі залучення додаткових зовнішніх джерел фінансування, необхідних для підвищення рентабельності капіталу [8; 9].

Отримані результати ранжування дали змогу розмістити підприємства готельного господарства за спаданням рівня їх фінансової стійкості, виділити лідерів та аутсайдерів (рис. 2) і згрупувати підприємства готельного господарства з близькими за числовим значенням рівнями, що дало нам можливість визначити їх конкурентну позицію на ринку готельних послуг та запропонувати альтернативну стратегію розвитку.

Так, за пріоритетами фінансових показників лідером є ПрАТ «Президент-готель» (6,75%), аутсайдером – ПАТ «Готель «Градецький»» (3,53%).

1-й етап – застосуємо метод аналізу ієрархій Т. Сааті (MAI) для оцінювання фінансового стану підприємства готельного господарства

1.1. Експертне оцінювання переваг за шкалою Сааті показників:

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (А1)	Коефіцієнт фінансового левериджу (А6)
Коефіцієнт покриття (А2)	Коефіцієнт фінансової стійкості (А7)
Re активів (А3)	Коефіцієнт оборотності активів (А8)

1.2. Розрахунок алгоритму методу аналізу ієрархій:

$$V_i \approx \sqrt[n]{\prod_{j=1}^{n} a_{ij}}, \quad i = 1,2,\ldots, n. \Rightarrow \lambda_i = \left(\sum_{j=1}^{n} a_{ij} V_j\right)/V_i; \quad i = 1,2,\ldots,n; \quad \lambda_{max} \approx \left(\sum_{i=1}^{n} \lambda_i\right)/n.$$

1.3. Обчислення вектору локальних пріоритетів:

$$P_i = \frac{V_i}{\sum_{i=1}^{n} V_i}, \quad i = 1,2,\ldots,n. \Rightarrow P_i = \frac{\sum_{j=1}^{\cdot\cdot} b_{ij}}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} b_{ij}}.$$

1.4. Розрахунок ступеня узгодженості для всієї ієрархії:

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^{n} a_{ij} V_j}{V_j} \Rightarrow \lambda_{max} = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} \lambda \Rightarrow IY = \frac{\lambda_{max} - n}{n-1} \Rightarrow \text{ВУ} = \frac{\text{ІУ}}{\text{ВІ}}.$$

$$M = IY_{1\,рівня} + IY_{2\,рівня}$$

$$M_1 = BI_{1\,рівня} + BI_{2\,рівня} \Rightarrow BY = \frac{M}{M_1}$$

1.5. Визначення індексу узгодженості:

ВУ < 0,1 – ступінь узгодженості вважають добрим, 0,1 < ВУ < 0,5 – практично прийнятним, ВУ > 0,5 – рекомендується провести глибший аналіз ознак та об'єктів.

1.6. Застосування методу апроксимації шляхом підбору найкращої регресійної моделі в системі Curve

Визначаємо аналітичну MMF-модель та відповідні значення її коефіцієнтів: $\Rightarrow y = \frac{ab + cx^d}{b + x^d}$

2-й етап – застосуємо систему фінансового аналізу на основі трифакторної моделі Дюпон

Рентабельність продажів продукції (послуг) $ROS = ЧП / Вр \times 100\%$	x	Коефіцієнт оборотності активів $K_{OA} = Вр / Асер$	x	Коефіцієнт фінансової залежності $DFL = Асер / ВКсер$

Рентабельність власного капіталу

$$ROE = ROS \times K_{OA} \times DFL$$

3-й етап – здійснюємо оцінювання економічного зростання підприємства із застосуванням багатофакторної моделі Дюпона:

$$SG = \frac{\text{Profitability} \times \text{Activity} \times \text{Leverage} \times \text{Retention Ratio} \times (P-1) \times (1-T)}{P \times \frac{E^{(2)}}{E^{(1)}}}$$

Рис. 1. Структурно-логічна модель оцінки фінансового потенціалу підприємства готельного господарства

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Аналіз фінансового стану підприємств за 2015–2019 рр.

№	Роки	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (А1)	Коефіцієнт покриття (А2)	Re активів (А3)	Re власного капіталу (А4)	Коефіцієнт автономії (А5)	Коефіцієнт фінансового левериджу (А6)	Коефіцієнт фінансової стійкості (А7)	Коефіцієнт оборотності активів (А8)	Re основних засобів (А9)	Re продажів (реалізації) продукту, послуг (А10)
ПрАТ «Президент-готель»											
1	2015	0,81	17,7	2,72	2,75	0,99	0,01	102	0,1	3,34	19,96
2	2016	0,44	5,01	3,62	3,68	0,98	0,02	64,8	0,3	4,93	13,31
3	2017	0,29	11	3,49	3,53	0,99	0,01	76,52	0,1	5,12	25,15
4	2018	1,08	15,6	5,2	5,29	0,98	0,02	63,02	0,2	8,39	22,5
5	2019	2,39	15,7	7,42	7,55	0,98	0,02	54,53	0,2	12,81	41,69
ПрАТ «Савой» готель «Вінниця»											
1	2015	0	2,67	5,14	5,28	0,97	0,03	38,61	0,6	5,61	8,4
2	2016	2,01	2,63	3,47	3,56	0,97	0,03	38,85	0,5	3,73	7,62
3	2017	1,4	1,94	1,36	1,39	0,98	0,02	44,14	0,5	1,43	2,63
4	2018	1,05	1,39	3,89	4,02	0,97	0,03	29,87	0,5	4,15	8,59
5	2019	0,84	1,4	6,64	6,88	0,97	0,04	27,65	0,3	6,88	19,82
ПАТ «Готель «Поділля»»											
1	2015	0,21	0,97	-6,32	-9,42	0,67	0,49	2,04	0,9	-7,33	-6,83
2	2016	0,12	0,4	6,8	8,16	0,83	0,2	5	1,1	7,34	6,07
3	2017	0,07	0,49	-7,59	-10,59	0,72	0,39	2,53	0,9	-8,83	-8,29
4	2018	0,05	0,55	3,05	3,77	0,81	0,23	4,28	1	3,24	2,93
5	2019	0,07	0,52	-7,56	-11,85	0,64	0,57	1,76	1,1	-9,33	-6,7
ПрАТ «Готель Україна»											
1	2015	0	0,15	-67,94	110,97	-0,6	-2,63	-0,38	0,2	-75,1	-358,11
2	2016	0	0,1	-10,95	14,81	-0,7	-2,35	-0,43	0,2	-12,09	-45,36
3	2017	0	0,09	-4,56	7,35	-0,6	-2,61	-0,38	0,2	-5,08	-19,78
4	2018	0	0,07	-1,33	1,86	-0,7	-2,39	-0,42	0,2	-1,48	-5,62
5	2019	0	0,07	0,6	-0,88	-0,7	-2,48	-0,4	0,3	0,66	2,2
ПАТ «Готель «Градецький»»											
1	2015	0,01	0,01	-26,58	-196,2	0,14	6,38	0,16	0,2	-26,78	-158,46
2	2016	0	0,01	-27,35	202,94	-0,1	-8,42	-0,12	0,2	-27,63	-136,41
3	2017	0	0,01	-17,56	-44,61	0,39	1,54	0,65	0,3	-17,63	-64,01
4	2018	0	0,02	-14,09	-25,51	0,55	0,81	1,23	0,3	-14,2	-41,06
5	2019	0	0,08	-10,81	-15,3	0,71	0,42	2,41	0,3	-11,07	-33,7

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємств

Для повної комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємства готельного господарства застосуємо багатофакторну модель Дюпона, яка дасть змогу оцінити економічне зростання підприємства (SG) [10: 11], тобто зрозуміти, що відбувається на вершині піраміди величезного числа окремих фінансових параметрів. Розщеплення вагомих показників на їх складові частини дає нам можливість визначити темп економічного розвитку підприємства.

Основною перевагою цього показника є його комплексність, оскільки фактори та його складові частини дають змогу відстежити всю діяльність підприємства. За допомогою цього показника здійснимо оцінювання ринку послуг, а також фінансову діяльність підприємства, визначимо, наскільки ефективно фінансова діяльність підприємства підтримує виробничі та маркетингові плани. Якщо потенціал зростання підприємств недостатній, то ми можемо прийняти рішення про зміну рентабельності продажів, оборотності чистих активів, фінансового важеля, коефіцієнта реінвестування. Коли фінансова стратегія внутрішньо й зовнішнього стану повністю співвідноситься з виробничою й маркетинговою стратегіями, тоді можна говорити про максимальну цінність бізнесу.

Графічне відображення динаміки економічного зростання підприємства готельного господарства на основі багатофакторної моделі Дюпона та за шкалою пріоритету Т. Сааті [6], стан конкурентної позиції підприємств на ринку готельних послуг представлено в табл. 2.

Дані табл. 2 показують, що за досліджений період по підприємствах ПрАТ «Президент-готель» та ПрАТ «Савой» готель «Вінниця» спостерігається збільшення показника економічного

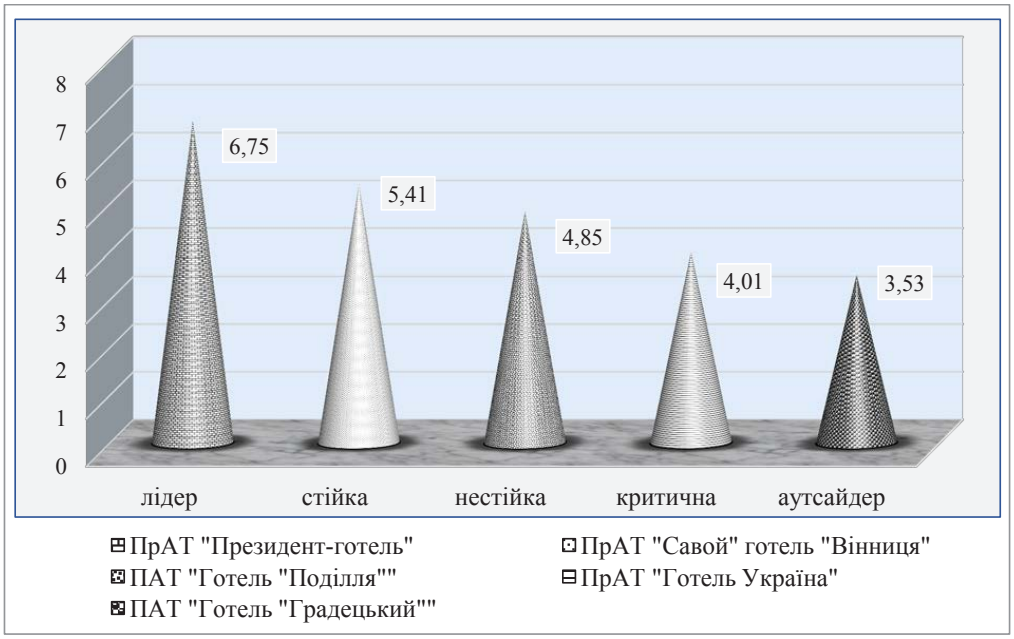
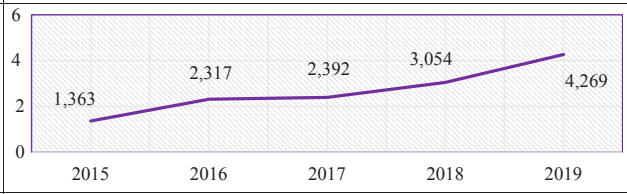
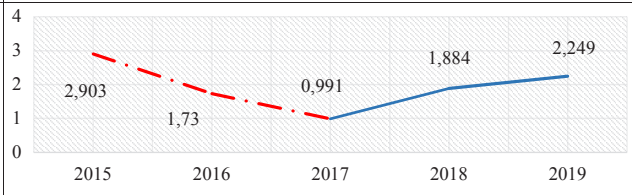
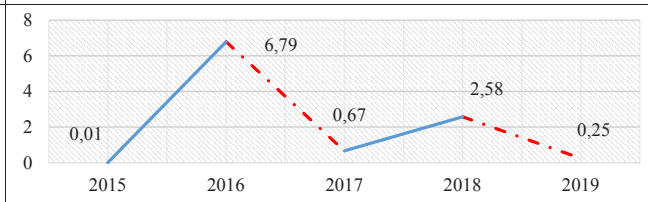
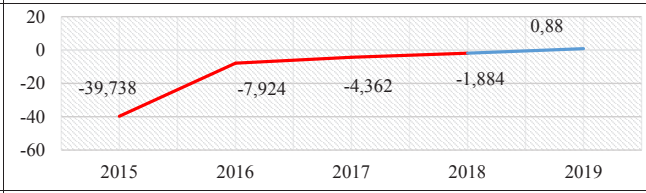
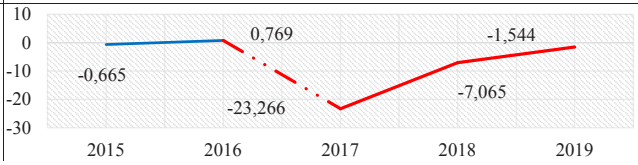


Рис. 2. Конкурентна позиція та пріоритети підприємств готельного господарства за оцінкою фінансових показників, %

Таблиця 2

Динаміка економічного зростання та оцінка конкурентної позиції підприємств готельного господарства на ринку послуг

№	Економічне зростання (спад) підприємства готельного господарства	Конкурентна позиція підприємства
1		ПрАТ «Президент-готель» («лідер»)
2		ПрАТ «Савой» готель «Вінниця» («стійка»)
3		ПАТ «Готель «Поділля» («нестійка»)
4		ПрАТ «Готель Україна» («критична»)
5		ПАТ «Готель «Градецький»» («аутсайдер»)

зростання. У ПрАТ «Готель Україна», незважаючи на його від'ємні результати у 2015–2018 рр., темп економічного зростання у 2019 р. склав понад 52%, тобто він має всі перспективи стати прибутковим підприємством.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, аналіз та оцінювання фінансового потенціалу підприємства дає змогу вибрати основні напрями активізації його діяльності, виробити необхідну стратегію розвитку, спрямовану на мінімізацію втрат і фінансового ризику від вкладень у їх діяльність. Розроблена структурно-логічна модель оцінювання фінансового потенціалу підприємства готельного господарства передбачає динамічне управління розвитком усіх наявних та потенційних ресурсів підприємства, що забезпечить досягнення в поточній та довгостроковій перспективі визначених стратегічних цілей з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища.

Запропонований багатоетапний метод аналізу ієрархій (MAI) дав змогу розмістити підприємства готельного господарства за зниженням рівня їх фінансової стійкості, виділити лідерів та аутсайдерів, що дало можливість запропонувати альтернативну стратегію розвитку відповідно до їх цілей. За допомогою системи фінансового аналізу та багатофакторної моделі Дюпона здійснено оцінювання економічного зростання підприємств готельного господарства, визначено ефективність їх фінансової та виробничої діяльності, що дало можливість визначити темп економічного розвитку підприємств.

Сукупність рекомендованих показників реалізує новий підхід до обґрунтування сценаріїв фінансової рівноваги готельного бізнесу, що можуть використовуватися як аналітичний базис під час вибору його фінансової стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Київ : Ніка-Центр, 2013. 528 с.

2. Васюренко О.В., Гнип Н.О. Планування фінансового потенціалу підприємства в посткризових умовах. URL: http://fkd.org.ua/article/view/28938 (дата звернення: 23.02.2020).

3. Кирилова Л.І., Тодорова Д.Д. Фінансовий потенціал підприємства та його складові. *Сталий розвиток економіки.* 2012. № 1. С. 288–301.

4. Ляхович Л.А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. *Інфраструктура ринку.* 2018. Вип. 22. С. 92–98.

5. Фінансова стійкість в економічній діагностиці сучасного підприємства. URL: http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=483025 (дата звернення: 24.02.2020).

6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Москва : Радио и связь, 1993. 320 с.

7. The DuPont System of Analysis. URL: https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/dupont-analysis (дата звернення: 04.02.2020).

8. Завідна Л.Д. Готельний бізнес: стратегії розвитку : монографія. Київ : Київський національний торгово-економічний університет, 2017. 600 с.

9. Завідна Л.Д. Управління стратегічним розвитком підприємства готельного господарства : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 ; Київський національний торгово-економічний університет. Київ, 2018. 39 с.

10. The benefits of a hotel risk assessment. URL: https://ehotelier.com/insights/2014/05/28/the-benefits-of-a-hotel-risk-assessment (дата звернення: 26.01.2020).

11. Многофакторная модель Дюпон анализа эффективности деятельности компании. URL: https://www.cfin.ru/press/afa/97_3_219-232.pdf (дата звернення: 25.01.2020).

REFERENCES:

1. Blank, I.O. (2013). Finansovyi menedzhment [Financial management]. Kyiv: Nika-Tsentr. (in Ukrainian)

2. Vasiurenko, O.V., Hnyp, N.O. Planuvannia finansovoho potentsialu pidpryiemstva v postkryzovykh umovakh [Planning the financial potential of the enterprise in the post-crisis environment]. Available at: http://fkd.org.ua/article/view/28938 (accessed: 23 February 2020).

3. Kirilova, L.I., Todorova, D.D. (2012). Finansovyy potentsial pidpryyemstva ta yoho skladovi [Financial potential of the enterprise and its components]. Sustainable development of the economy, no. 1, pp. 288–301.

4. Liakhovych, L.A. (2018). Finansovyi potentsial pidpryiemstva: sutnist ta upravlinnia. Infrastruktura rynku. [Financial potential of the enterprise: essence and management. Market infrastructure], vol. 22, pp. 92–98.

5. "Finansova stijkist' v ekonomichnij diahnostytsi suchasnoho pidpryiemstva" (2010). Available at: http://vvv.bibliofond.ru/viev.aspkh?id=483025 (accessed: 24 February 2020).

6. Saati, T. (1993). Prinyatie resheniy. Metod analiza ierarkhiy. [Decision-making. Method of hierarchy analysis]. M.: Radio i svyaz. (in Russian)

7. "The DuPont System of Analysis". Available at: https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/dupont-analysis (accessed: 04 February 2020).

8. Zavidna, L.D. (2017). Ghoteljnyj biznes: strateghiji rozvytku : monoghrafija [Hotel business: development strategies : monograph]. Kyiv : Kyiv National University of Trade and Economics. (in Ukrainian)

9. Zavidna, L.D. (2018). Upravlinnia stratehichnym rozvytkom pidpryiemstva hotelnoho hospodarstva [Strategic Development Management of Hotel Industry Enterprise]: (PhD Thesis), Kyiv National University of Trade and Economics.

10. The benefits of a hotel risk assessment. Retrieved from: https://ehotelier.com/insights/2014/05/28/the-benefits-of-a-hotel-risk-assessment (accessed: 26 January 2020).

11. "Mnogofaktornaya model Dyupon analiza effektivnosti deyatelnosti kompanii" [Multifactorial model of DuPont analysis of the company's performance]. Available at: https://www.cfin.ru/press/afa/97_3_219-232.pdf (accessed: 25 January 2020).

ЕКОЛОГІЧНА МОДЕРНІЗАЦІЯ – КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

ENVIRONMENTAL MODERNIZATION IS A KEY FACTOR IN ENSURING RESPONSIBLE BUSINESS

УДК 658.18
https://doi.org/10.32843/bses.53-12

Зайцева Л.О.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та банківської справи
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

Zaitseva Liudmyla
Luhansk Taras Shevchenko National University

У статті розглянуто вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на сталий розвиток компанії. Виділено складові частини внутрішнього та зовнішнього середовища. Запропоновано внутрішнє середовище компанії розглядати як систему потенціалів, що включає елементи, підсистеми, процеси. Представлено зовнішні та внутрішні фактори економічної, екологічної та соціальної взаємодії. Серед ключових факторів у забезпеченні сталого розвитку визначено репутацію компанії. Представлено якісний склад параметрів репутації. Обґрунтовано залежність репутації компанії від максимізації вартості компанії та інтересів стейкхолдерів. Зазначено міжнародні стандарти оцінювання репутації компаній з позицій реалізації нею концепції відповідального бізнесу. Охарактеризовано необхідність проведення екологічної модернізації шляхом цілеспрямованого впровадження нових соціальних практик за зниження негативного впливу людства на навколишнє середовище за рахунок «зеленого зростання» економіки.

Ключові слова: *середовище компанії, фактори сталого розвитку, система потенціалів, репутація компанії, екологічна модернізація, екологічний менеджмент.*

В статье рассмотрено влияние внутренней и внешней среды на устойчивое развитие компании. Выделены составляющие внутренней и внешней среды. Предложено внутреннюю среду компании рассматривать как систему потенциалов, которая включает элементы, подсистемы, процессы. Представлены внешние и внутренние факторы экономического, экологического и социального взаимодействия. Среди ключевых факторов в обеспечении устойчивого развития определена репутация компании. Представлен качественный состав параметров репутации. Обоснована зависимость репутации компании от максимизации стоимости компании и интересов стейкхолдеров. Указаны международные стандарты оценивания репутации компаний с позиций реализации нею концепции ответственного бизнеса. Охарактеризована необходимость проведения экологической модернизации путем целенаправленного внедрения новых социальных практик при снижении негативного влияния человечества на окружающую среду за счет «зеленого роста» экономики.

Ключевые слова: *среда компании, факторы устойчивого развития, система потенциалов, репутация компании, экологическая модернизация, экологический менеджмент.*

The article considers the impact of internal and external environment on the sustainable development of the company. The components of the internal and external environment are highlighted. The author proposes to consider the internal environment of the company as a system of potentials: business, personnel, innovation, financial, production, and labor, market, which includes elements, subsystems, and processes. External and internal factors of economic, ecological and social interaction are presented. The issue raises the issue of the impact of state regulation through the activities of international and state organizations for sustainable development, which form the rules of conduct of companies in the management process. Among the key factors in ensuring sustainable development is the company's reputation. The qualitative composition of the parameters of reputation is presented, which reveals the economic, social, environmental aspects of the company's activities focused on sustainable development. The parameters of the company's reputation are: financial condition, corporate governance, quality of goods and services, quality management, innovation, personnel management, social innovation, environmental responsibility. The international standards for assessing the reputation of companies from the standpoint of its implementation of the concept of responsible business are indicated. The dependence of the company's reputation on the quality of the corporate governance system, which combines maximizing the company's value with the interests of stakeholders, is substantiated. An important incentive for responsible business is compliance with voluntary international standards of environmental management. The strategic goal of environmental management is to stabilize or reduce the impact on the environment against the background of environmental and economic benefits while reducing the level of environmental risk. The main tasks of environmental management are expressed in principles. The necessity of ecological modernization, by purposeful introduction of new social practices at reduction of negative influence of mankind on environment, at the expense of "green growth" of economy is characterized.

Key words: *company environment, factors of sustainable development, system of potentials, company reputation, ecological modernization, ecological management.*

Постановка проблеми. Сьогодні все більше суб'єктів господарювання усвідомлюють, що стратегія сталого розвитку стала нагальною потребою. Стикаючись зі складними соціальними й екологічними проблемами на тлі загальної нестабільності в бізнес-середовищі, компанії все більше прагнуть завоювати та зберігати довіру своїх стейкхолдерів. Завдання бізнесу більше не зводяться лише до отримання прибутку. Сьогодні компанії розширюють власні амбіції, націлюючи діяльність на отримання довгострокових переваг, пов'язаних з реалізацією можливостей у сфері екологічного, соціально-економічного сталого розвитку. Головними стимулами орієнтування суб'єктів господарювання на засади стійкого розвитку залишаються фактори впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню аспектів сталого розвитку суб'єктів присвячено багато наукових праць вітчизняних та іноземних учених, таких як Г.Х. Брундтланд, Х.Е. Делі, Б. Хугес, Д.Х. Медоуз, В.М. Андерсон, Н.М. Андрєєв, Б.М. Данилишин, Л.А. Квятковська, але водночас бракує робіт, присвячених виявленню факторів впливу на розвиток відповідальних компаній.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення впливу внутрішнього та зовнішнього

середовища компанії, виявлення ключових факторів у забезпечення відповідального бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існують різні думки про фактори впливу на сталий розвиток компанії [1; 2], але сьогодні одностайно науковці виділяють лише фактори, пов'язані з внутрішнім та зовнішнім середовищем.

Внутрішнє середовище життєдіяльності компанії складається з визначення мети, структури, стратегій, технологій, персоналу та безлічі інших компонентів, що відбиваються на її діяльності у зовнішньому середовищі та розвитку загалом.

Зовнішнє середовище безпосередньо впливає на діяльність компанії та має як загрози, до яких схильна компанія, так і можливості, що відкриваються перед нею. Компанія не може ігнорувати зовнішнє середовище, до якого належить велика кількість ключових стейкхолдерів. Саме аналіз факторів зовнішнього середовища та їх прогноз дають змогу компанії швидко адаптуватися до змін, приймати подальші стратегічні рішення щодо сталого розвитку. Зовнішнє середовище фактично є для будь-якої компанії основним викликом, принциповим аспектом функціонування за оперативного реагування на зміни.

Фактори зовнішнього середовища мають прямий або непрямий вплив. Так, фактори прямого впливу безпосередньо впливають на сталий розвиток компанії під час розкриття рівня взаємодії з ключовими стейкхолдерами (постачальниками економічних ресурсів), споживачами, ЗМІ, органами державної влади, конкурентами тощо. До факторів непрямого впливу слід віднести поточний стан економіки, актуальні соціальні проблеми, політичні вимоги, нормативні умови діяльності, наявні закони й демографічну ситуацію.

Внутрішнє середовище компанії слід розглядати як систему потенціалів, що включає елементи, підсистеми, процеси (рис. 1).

Обов'язковими факторами внутрішнього середовища компанії, що впливають на її сталий розвиток, є здатність здійснювати належне управління об'єктами інтелектуальної власності, відповідне тактичним і стратегічним цілям розвитку; наявність можливостей і ресурсів (матеріальних, інтелектуальних, кадрових тощо) для впровадження інноваційних технологій з урахуванням перспектив розвитку; інноваційний потенціал, що відповідає поставленим задачам розвитку, наявність ресурсів для його зростання.

На відміну від представлених, у бізнес-спільноті виділяють фактори сталого розвитку з огляду на три основні напрямки взаємодії, такі як економічний, екологічний і соціальний. До зовнішніх факторів слід віднести економічні (рівень інфляції, фінансові ризики, конкурентоспроможність, державне регулювання економіки, торговельні обмеження, економічні кризи, податкова політика, обмеженість ресурсів); екологічні (виснаження природних багатств, забруднення навколишнього середовища, незаконне використання природних ресурсів, зміна клімату та ландшафту території, правове забезпечення); соціальні (розшарування суспільства, зростання захворюваності, тероризм, бідність населення, низький рівень доходів, соціальна сфера, інформаційне забезпечення). Неможливість впливу на зовнішні фак-

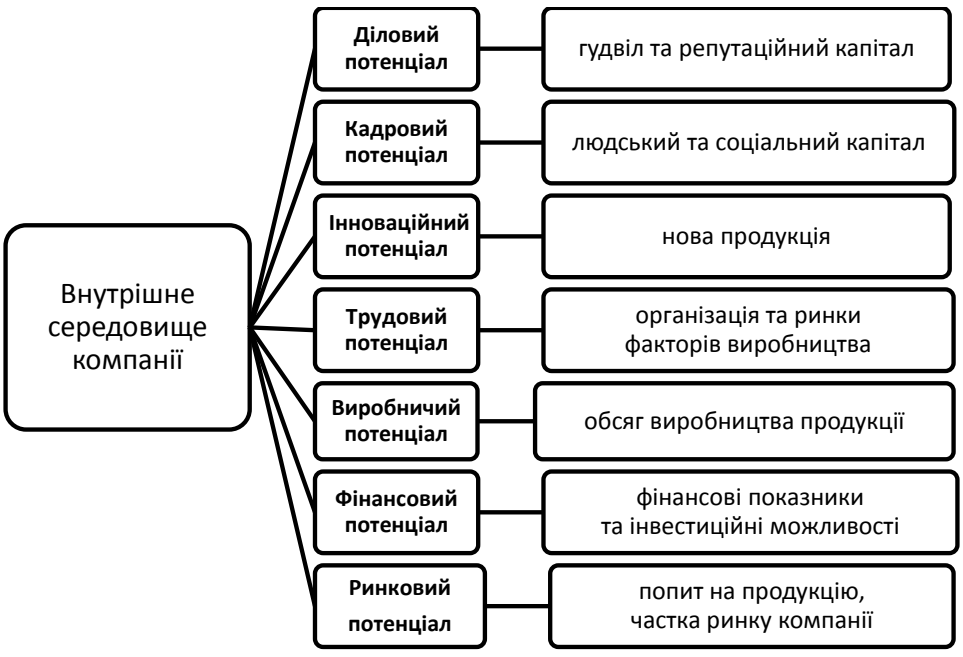


Рис. 1. Система потенціалів внутрішнього середовища компанії

Джерело: розроблено та побудовано автором

тори зобов'язує компанії мінімізувати негативні наслідки або максимізувати вигоди від коливання зовнішніх факторів. Внутрішні фактори складаються з економічних, управлінських (ефективність прийнятих рішень, пріоритет тактичних завдань перед стратегічними, інформаційне забезпечення, досвід, професіоналізм і лідерські якості керівника, ступінь ділової активності, наявність особистих планів розвитку); соціальних (кваліфікація керівництва, соціальне партнерство, рівень професіоналізму персоналу, соціальна захищеність, адаптація, кар'єрний ріст та самореалізації, ступінь розвитку комунікаційних зв'язків).

Головний імпульс для бізнесу в орієнтуванні на сталий розвиток задають зовнішні фактори, перш за все державне регулювання (діяльність міжнародних та державних організацій зі сталого розвитку), що базується на міжнародних домовленостях.

Відповідальність бізнесу за стан природного середовища вперше позначена в преамбулі Декларації Конференції ООН з навколишнього середовища в Стокгольмі у 1972 році. Згодом інші основні міжнародні документи в цій галузі містили положення про роль та необхідність участі бізнесу в реалізації концепції сталого розвитку, включаючи доповідь «Наше спільне майбутнє» (у 1987 році за результатами роботи комісії під керівництвом Г.Х. Брундтланд); принципи декларації Ріо-де-Жанейро з навколишнього середовища і розвитку, прийняті у 1992 році (зокрема, принцип інтерналізації витрат), «Порядок денний на XXI століття» (основи корпоративної соціальної відповідальності), Йоганнесбурзький план дій (2002 рік) (активна участь бізнесу у зміні моделей «нестійкого» виробництва й споживання, а також посилення екологічної та соціальної відповідальності).

Широке коло міжнародних домовленостей у галузі навколишнього середовища, насамперед міжнародних екологічних угод [3] (табл. 1), втілилось у державні норми й створення регулюючих органів, що змушують компанії дотримуватися екологічного та соціального законодавства. Так, у США вперше в післявоєнний період за короткий термін з 1969 по 1972 роки були прийняті відчутні Закон про податкову реформу, чотири масштабних екологічних закони, Закон про охорону праці та техніки безпеки (1970 рік) і серія додаткових законодавчих актів про захист прав споживача, створені нові регулюючі органи, такі як Агентство із захисту навколишнього середовища (EPA), Адміністрація професійної безпеки і здоров'я (OSHA) і Комісія з безпеки споживчих товарів (CPSC), які отримали значні повноваження з широкого кола питань щодо діяльності бізнесу.

В Україні задля вирішення актуальних питань у рамках концепції сталого розвитку та інтеграції України до світового співтовариства для вирішення глобальних екологічних проблем існує механізм активної співпраці з міжнародними організаціями у сфері охорони навколишнього природного середовища. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» визнає участь країни в міжнародному співробітництві у галузі охорони довкілля та верховенство правил міжнародного договору над правилами, що містяться в національному законодавстві [4, с. 71]. Основні принципи охорони природного середовища формують правила екологічної поведінки в процесі господарювання та визначають права людини на життя в сприятливих екологічних умовах, що забезпечується шляхом дотримання вимог екологічної безпеки як у межах, так і поза межами юрисдикції країн, передбачення екологічних наслідків будь-якої діяльності, контролю відповідності стану середовища міжнародним критеріям, активізації наукових досліджень та обміну результатами [4, с. 3].

Основними напрямами співробітництва з міжнародними організаціями є охорона біологічного різноманіття; охорона транскордонних водотоків і міжнародних озер; зміна клімату; охорона озонового шару; охорона атмосферного повітря; поводження з відходами; оцінювання впливу на довкілля. Діяльність у рамках багатосторонніх угод з міжнародними організаціями дає змогу брати активну участь у переговорному процесі, залучати фінансову допомогу для вирішення нагальних внутрішніх екологічних проблем [5].

Важливими факторами зміни поведінки бізнесу є набуття й поліпшення репутації компаній, створюваної громадськістю, власними співробітниками, споживачами, іншими стейкхолдерами. Вплив цього фактору підвищується в умовах швидкого розвитку сучасних видів комунікацій, зокрема соціальних мереж в Інтернеті. Останніми роками фіксується зростання вимог з боку громадськості, акціонерів і співробітників компаній до підвищення відкритості корпоративної діяльності, а також постановки екологічних і соціальних цілей. Крім того, прояв компанією турботи про навколишнє середовище та/або встановлення соціальних орієнтирів підвищує мотивацію співробітників і полегшує їх інтеграцію в корпоративну культуру.

Репутація компанії залежить від фінансового стану, корпоративного управління, якості товарів і послуг, менеджменту, інновації, управління персоналом, екологічної відповідальності, соціальних інвестицій [6]. Якісний склад параметрів репутації компанії, що розкривають економічний, соціальний, екологічний аспекти діяльності компанії, орієнтованої на сталий розвиток, представлено в табл. 2.

Для оцінювання ділової репутації компаній з позицій реалізації нею концепції відповідального бізнесу використовують міжнародні добровільні стандарти (табл. 3), що дають змогу перетворити громадську думку про відповідність компанії етичним, екологічним, соціальним вимогам на конкретний показник.

Таблиця 1

Основні етапи формування міжнародного екологічного співробітництва

№ етапу	Часовий період, роки	Ключові події	Характеристика етапу
1	1913–1948	1913 рік – в Берні (Швейцарія) пройшла перша конференція, яка зібрала науковців 18 країн; 1923 рік – у Парижі відбувся перший Міжнародний конгрес з охорони природи; 1928 рік – в Брюсселі було відкрито Міжнародне бюро захисту природи.	Різні країни робили спроби об'єднати свої зусилля у сфері охорони природи у форматі міжнародних конференцій. Зусилля без підтримки урядів не привели до якихось практичних дій.
2	1948–1968	1948 рік – створена перша міжнародна природоохоронна організація (Міжнародний союз захисту природи) на базі брюссельського бюро за активної підтримки ЮНЕСКО; 1950-і роки – на зміну концепції захисту природи прийшла концепція охорони природи; 1956 рік – Міжнародний союз захисту природи перейменували в Міжнародний союз охорони природи і природних ресурсів (МСОП).	Створення ООН, яка відіграє ключову роль у міжнародному екологічному співробітництві.
3	1968–1992	1960-і роки – вплив людини на природне середовище набуває глобального характеру, екосистеми втрачають здатність до самовідновлення; 1968 рік – сесія Генеральної Асамблеї ООН прийняла резолюцію, що встановила роль сприятливого навколишнього середовища для дотримання основних прав людини; 1972 рік – у Стокгольмі відбулась Конференція ООН з навколишнього середовища, прийнята Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП); 1974 рік – Конференція з народонаселення в Бухаресті; 1974 рік – Всесвітня продовольча конференція в Римі; 1976 рік – Конференція ООН по населених пунктах у Ванкувері (Канада).	Негативні наслідки НТР активізували міжнародне екологічне співробітництво.
4	1992 – сьогодні	1992 рік – Конференція ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро, яка підбила підсумки міжнародної діяльності з охорони навколишнього середовища за 20 років, що минули після Стокгольмської конференції; 2002 рік – Конференція ООН «Ріо + 10» в Йоганнесбурзі зі сталого розвитку; 2012 рік – Конференція ООН «Ріо + 20», зустріч зі сталого розвитку світових лідерів; вересень 2015 року – в ході Саміту з питань сталого розвитку в Нью-Йорку 193 держави-члена ООН затвердили нові глобальні цілі на наступні 15 років (2016–2030 роки). «Змінюючи наш світ: порядок денний сталого розвитку до 2030 року» включає 17 цілей сталого розвитку.	Розроблено програму подальшого міжнародного співробітництва в галузі природоохоронної діяльності «Порядок денний на XXI століття» та інші підсумкові документи. Конференція 2012 року затвердила підсумковий документ, а саме «Майбутнє, яке ми хочемо». Погоджено підсумковий документ «Перетворення нашого світу: порядок денний в галузі сталого розвитку до 2030 року», що став основним орієнтиром у питаннях розроблення політики та програм розвитку на найближчі 15 років.

Протягом останніх років глобальні компанії активно впроваджують схему екологічного менеджменту та аудиту EMAS, еко-стандарти ISO 9000 та 14001, стандарт для оцінювання безпеки й етичних аспектів системи управління працею SA 8000. В галузі звітності з КСВ використовується стандарт Глобальної ініціативи з надання звітності у сфері сталого розвитку GRI і серії стандартів процесу розроблення та верифікації нефінансових звітів AA 1000 S.

Репутацію компанії визначає якість сформованої системи корпоративного управління, яка дає змогу поєднувати максимізацію вартості компанії (орієнтир на збільшення вартості компанії) з інтересами, очікуваннями зацікавлених сторін (певна багатовимірність у визначенні мети).

Серед важливих стимулів ведення відповідального бізнесу варто відзначити наявність добровільних міжнародних стандартів екологічного менеджменту (перш за все, стандарти серії ISO), за допомогою яких діяльність з охорони навколишнього середовища ставиться на системну основу. Впроваджуючи екологічний менеджмент у систему управління, компанії отримують інструмент для розроблення екологічної політики, а також визначення та планування завдань скорочення негативних впливів на навколишнє середовище за забезпечення дотримання нормативно-правових екологічних параметрів. Стратегічною метою екологічного менеджменту є стабілізація або зниження впливу на навколишнє середовище на тлі отримання еколого-економічних вигід за зниження

Таблиця 2

Складові частини параметрів репутації компанії

№	Параметр	Зміст	Аспект
1	Фінансовий стан	Виручка, прибуток, використання активів, довгострокові інвестиції, вартість бренду або торгової марки.	Економічний аспект
2	Корпоративне управління	Виконання зобов'язань, прозорість та інформаційна відкритість, дотримання ділової етики, чесна конкуренція.	
3	Якість товарів і послуг	Задоволеність споживачів якістю товарів і послуг, відповідність вироблених товарів і послуг вимогам і нормам.	
4	Якість менеджменту	Розуміння й дотримання корпоративної стратегії, перспективи бізнесу, відповідність ступеня складності бізнес-процесів завданням бізнесу, репутація глави компанії.	
5	Інновації	Дослідження й розроблення інновацій, першість на ринку, впровадження нових технологій (зокрема, управлінських), здатність швидко змінитися у відповідь на вимогу середовища.	
6	Управління персоналом	Залучення й утримання професійних кадрів, справедлива оплата праці, турбота про персонал, корпоративна культура.	Соціальний аспект
7	Соціальні інвестиції	Підтримка локальних спільнот, підтримка національних соціальних проєктів, дотримання прав людини тощо.	
8	Екологічна відповідальність	Використання й забруднення води, забруднення атмосфери, утворення відходів, порушення земель тощо.	Екологічний аспект

Таблиця 3

Міжнародні стандарти для оцінювання ділової репутації компаній

№	Назва	Складові частини
1	Рейтингові індекси	DJSI, FTST4Good тощо.
2	Керівні принципи й кодекси поведінки	Керівні принципи "Amnesty International" щодо дотримання прав людини для компаній і ОЕСР, багатонаціональних корпорацій, Глобальний договір ООН тощо.
3	Системи управління й схеми сертифікації	Схема екологічного менеджменту та аудиту EMAS, еко-стандарти ISO 9000 та 14001, стандарт для оцінювання безпеки й етичних аспектів системи управління працею SA 8000 тощо.
4	Системи підготовки звітності	Глобальна ініціатива з надання звітності у сфері сталого розвитку GRI і стандарти процесу розроблення та верифікації нефінансових звітів AA 1000 S.

Джерело: складено автором за матеріалами джерела [7]

рівня екологічного ризику. Основні завдання екологічного менеджменту виражені в принципах (рис. 2).

В умовах сталого розвитку екологічний менеджмент диктує необхідність проведення екологічної модернізації, тобто зміни технологій і галузевої структури, що спричиняють поєднання високого рівня економічного розвитку й низького рівня негативного впливу на навколишнє середовище. Досягнення зазначених цілей є можливим у результаті поступового приведення в життя державної ефективної екологічної політики та програми дій, у рамках яких відбувається пошук альтернативних інноваційних підходів з урахуванням екологічної відповідальності, а також введення механізмів їх реалізації в національну політику. Основна ідея екологічної модернізації полягає у цілеспрямованому впровадженні нових соціальних практик, що дають змогу знизити негативний вплив людства на навколишнє середовище.

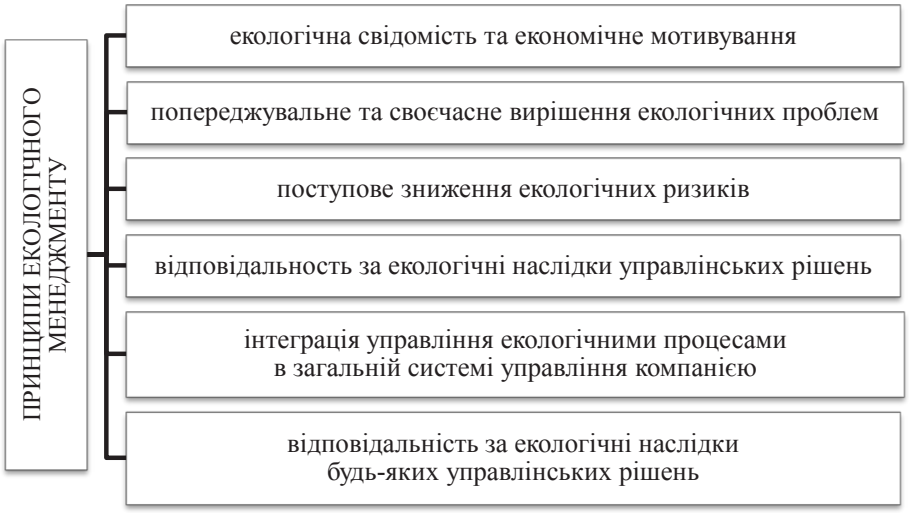


Рис. 2. Класифікація принципів екологічного менеджменту

Джерело: складено автором за матеріалами джерела [8]

Важливим результатом модернізації та показником успішності реалізації стратегії сталого розвитку є ефект декаплінгу. Декаплінг є стратегічною основою руху до екологічно стійкої економіці, що дає змогу організувати економічно більш ефективне виробництво без підвищення впливу на навколишнє середовище (збільшення випуску продукції за зниження обсягу витрачених ресурсів). Цей ефект досягнуто практично в усіх розвинених країнах. Найбільш успішним прикладом може служити Данія, де за останні 30 років ВВП зріс удвічі за збереження обсягів споживання енергоносіїв. Найкращі показники мають Німеччина, Швеція, Японія, Південна Корея [8]. Доречно представити зв'язок між такими категоріями, як екологічна модернізація, сталий розвиток і «зелене зростання» (рис. 3).

Рис. 3. Шляхи переходу до «зеленої економіки»

Джерело: складено автором

Екологічна модернізація загалом стає інструментом соціально відповідального способу ведення бізнесу; результати знаходять відображення в нефінансових звітах і практиках компаній, яким останніми роками приділяється все більше уваги як із боку громадськості, так і з боку держави.

Проявом практичної значущості проведення екологічної модернізації є підвищення якості життя й забезпечення сприятливих умов для майбутніх поколінь. Такі глобальні цілі можуть бути досягнуті шляхом переходу до екологічно безпечного, низьковуглецевого та кліматично сталого соціально-економічного розвитку, тобто за рахунок «зеленого зростання» економіки. Показником ефективності екологічного менеджменту в межах компанії має стати зниження рівня екологічних ризиків, поліпшення фінансово-економічного стану господарюючого суб'єкта, виражене у зниженні витрат, збільшенні прибутку. Вдало розроблена система екологічного менеджменту дає змогу ефективно знаходити можливості зниження витрат шляхом стимулювання управлінських та технологічних інноваційних рішень за зниження загальної собівартості продукції або підвищення її цінності.

Висновки з проведеного дослідження. Відділення середовища впливу факторів дає змогу зрозуміти обсяги, ризики та можливості компанії в досягненні стратегічної мети. Для компаній, орієнтованих на сталий розвиток, ключовими є зовнішні фактори через їх некерованість. Ефективним досягненням та отриманням реального результату від реалізації основних постулатів концепції сталого розвитку є перехід до «зеленої економіки» за дотримання стандартів екологічного менеджменту, що сприяє поліпшенню репутації компанії та підвищенню зацікавленості стейкхолдерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кирич Н.Б., Мельник Л.М., Погайдак О.Б. Сталий розвиток суб'єктів господарювання: сутність та фактори впливу (європейські акценти). *Вісник економічної науки України*. 2015. № 2. С. 151–155.

2. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. № 1. С. 85–89. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2013_1_14.pdf (дата звернення: 22.04.2020).

3. Гурьева М.А. Международное экологическое сотрудничество. *Теория и практика общественного развития*. 2015. № 13. С. 43–46.

4. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25 червня 1991 року № 1264-XII / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1264-12 (дата звернення: 22.04.2020).

5. Офіційний сайт Міністерства енергетики та захисту довкілля України. URL: https://menr.gov.ua/content/misiya-ta-strategiya.html (дата звернення: 22.04.2020).

6. Кудряшов В.С. Управление репутацией организации: теоретические и прикладные аспекты. *Стратегии бизнеса*. 2018. № 8. С. 20–29.

7. Козлова Н.П. Основные компоненты и критерии оценки деловой репутации современной компании. *Российское предпринимательство*. 2014. № 22. С. 159–168.

8. Хуторова Н.А. Экологическая модернизация – от теории к практике. *Лесной вестник*. 2013. № 7. С. 131–137.

REFERENCES:

1. Kyrych, N.B., Melnyk, L.M. & Pohaidak, O.B. (2015) Stalyi rozvytok subiektiv hospodariuvannia: sutnist ta faktory vplyvu (yevropeiski aktsenty) [Sustainable development of business entities: essence and factors of influence (European accents)]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2, pp. 151–155.

2. Kviatkovska, L.A. (2013) Realizatsiia pryntsypiv kontseptsii staloho rozvytku v diialnosti pidpryiemstva [Implementation of the principles of the concept of sustainable development in the enterprise]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 1, pp. 85–89. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2013_1_14.pdf (accessed: 22 April 2020).

3. Gur'eva, M.A. (2015) Mezhdunarodnoe ekologicheskoe sotrudnichestvo [International environ-

mental cooperation]. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya*, no. 13, pp. 43–46.

4. Verkhovna Rada of Ukraine (1991) Pro okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha [On environmental protection]. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1264-12 (accessed: 22 April 2020).

5. Ministerstvo enerhetyky ta zakhystu dovkillia Ukrainy. Available at: https://menr.gov.ua/content/misiya-ta-strategiya.html (accessed: 22 April 2020).

6. Kudryashov, V.S. (2018) Upravlenie reputatsiey organizatsii: teoreticheskie i prikladnye aspekty [Organization reputation management: theoretical and applied aspects]. *Strategii biznesa*, no. 8, pp. 20–29.

7. Kozlova, N.P. (2014) Osnovnye komponenty i kriterii otsenki delovoy reputatsii sovremennoy kompanii [The main components and criteria for assessing the business reputation of a modern company]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo*, no. 22, pp. 159–168.

8. Khutorova, N.A. (2013) Ekologicheskaya modernizatsiya – ot teorii k praktike [Environmental modernization – from theory to practice]. *Lesnoy vestnik*, no. 7, pp. 131–137.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

ANALYSIS OF THE FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INFORMATION ECONOMY

УДК 658.1
https://doi.org/10.32843/bses.53-13

Квілінський О.С.[1]
габілітований доктор економічних наук
Інститут розвитку міжнародної співпраці
(м. Познань, Польща)

Kwiliński Aleksy
Institute for International Cooperation Development
(Poznań, Poland)

На основі проведеного аналізу визначено вплив найбільш вагомих факторів, що чинять дію на показники розвитку промислових підприємств, серед яких слід виділити собівартість реалізованої продукції та фінансову незалежність підприємств промисловості. Отримані результати кореляційно-регресійного моделювання можуть бути використані під час побудови прогнозів загальних показників розвитку промислових підприємств та визначення його тенденції в перспективі під впливом визначених факторів. Визначено вплив найбільш вагомих факторів, що чинять дію на показники розвитку промислових підприємств (на прикладі діяльності промислових підприємств). Отримані результати кореляційно-регресійного моделювання можуть бути використані під час побудови прогнозів загальних показників розвитку промислових підприємств та визначення його тенденції в перспективі під впливом визначених факторів, а також під час оцінювання конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах інформаційної економіки.
Ключові слова: *фактори впливу, підприємство, управління, розвиток, показники.*

На основе проведенного анализа определено влияние наиболее весомых факторов, оказывающих воздействие на показатели развития промышленных предприятий, среди которых следует выделить себестоимость реализованной продукции и финансовую независимость предприятий промышленности. Полученные результаты корреляционно-регрессионного моделирования могут быть использованы при построении прогнозов общих показателей развития промышленных предприятий и определения его тенденции в перспективе под влиянием определенных факторов. Определено влияние наиболее весомых факторов, оказывающих воздействие на показатели развития промышленных предприятий (на примере промышленных предприятий). Полученные результаты корреляционно-регрессионного моделирования могут быть использованы при построении прогнозов общих показателей развития промышленных предприятий и определения его тенденции в перспективе под влиянием определенных факторов, а также при оценивании конкурентоспособности промышленных предприятий в условиях информационной экономики.
Ключевые слова: *факторы влияния, предприятие, управление, развитие, показатели.*

Based on the analysis, the influence of the most important factors influencing the indicators of industrial enterprises development, among which the cost of sold products and the financial independence of the industrial enterprises should be highlighted. The obtained results of correlation-regression modeling can be used in constructing forecasts of general indicators of development of industrial enterprises and to determine its tendency in the future under the influence of certain factors. The dynamics of development of industrial enterprises in recent years can be described as unstable, with rapid tendencies to short-term growth to a slow decline with deep subsidence every month. According to some studies, there are certain prerequisites for forecasting an increase in the development of industrial enterprises and the volume of production and economic activity. But to accelerate their implementation, special factors that have a direct or indirect impact on development indicators must be taken into account. However, before proceeding to their study and analysis, it is necessary to determine the general trends in the development of industrial enterprises in recent years. The purpose of the article is to analyze the factors influencing the development of industrial enterprises in the information economy. As a result of research of features of functioning of the industrial enterprises in the conditions of information economy it is established that the world market which in traditional economic theories is an abstraction, in the conditions of the general access to the Internet of consumers and manufacturers, turns into reality. After all, all consumers, producers and sellers have the opportunity to exchange information without borders and barriers, with minimal transaction costs. The possibility of direct interaction of the consumer with the producer creates new types of competition, when those industrial enterprises that can provide flexibility and adaptability of their activities have an advantage. In addition, the globalization of economic activity leads to the rapid movement of capital and production capacity, and the availability of public information space provides the opportunity for remote implementation of many activities.
Key words: *factors of influence, enterprise, management, development, indicators.*

Постановка проблеми. Динаміку розвитку промислових підприємств останніх років можна охарактеризувати як нестабільну зі стрімкими тенденціями до нетривалого зростання до повільного скорочення з глибоким просіданням щомісяця. Як засвідчують окремі дослідження, певні передумови до прогнозування підвищення показників розвитку підприємств промисловості та обсягів виробничо-господарської діяльності існують, але для прискорення їх реалізації мають бути враховані особливі фактори, що чинять прямий чи опосередкований вплив на показники розвитку. Проте перш, ніж перейти до їх дослідження та аналізу, слід визначити загальні тенденції розвитку промислових підприємств за останні роки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання дослідження факторів впливу на розвиток промислових підприємств в умовах інформаційної економіки було розглянуто в роботах таких учених, як А.В. Головач, В.В. Захожий, Н.А. Головач [6], а також багатьох інших працях

[1] ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6318-4001
Researcher ID: B-7526-2017
Scopus Author ID: 57204068618

[7–14]. Проте, незважаючи на вагомий внесок наукових робіт з цієї тематики, враховуючи динамічність розвитку цієї сфери, вважаємо, що дослідження факторів впливу на розвиток та основних його напрямів у сучасних умовах господарювання вітчизняних промислових підприємств є актуальним завданням.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу факторів впливу на розвиток промислових підприємств в умовах інформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інформаційною економікою мається на увазі «наука, що досліджує господарську діяльність людини, яка передбачає широке використання електронних інформаційно-комунікаційних технологій в процесах суспільного виробництва, розподілу та споживання благ» [15; 16]. На відміну від традиційних методів управління, що пропонуються іншими підрозділами економічної теорії, інформаційна економіка як першочерговий інструмент використовує не менеджмент та схему «попит – пропозиції», а інноваційне підприємництво, інформаційний реінжиніринг, інформатизацію та автоматизацію усіх бізнес-процесів підприємства, тобто головним напрямом управління в інформаційній економіці є управління інформаційними процесами. На рівні підприємств інформаційна економіка вирішує питання створення таких алгоритмів виконання бізнес-процесів, за яких буде забезпечено максимальну інформованість усіх задіяних у прийнятті рішень осіб та максимальну автоматизацію усіх рутинних процесів.

В результаті дослідження особливостей функціонування промислових підприємств в умовах інформаційної економіки встановлено, що світовий ринок, який у традиційних економічних теоріях є абстракцією, в умовах загального доступу до мережі Інтернет споживачів та виробників перетворюється на реальність, адже всі споживачі, виробники та продавці мають можливість обмінюватись інформацією без кордонів та перешкод, з мінімальними транзакційними витратами. Можливість прямої взаємодії споживача з виробником створює нові види конкуренції, коли перевагу мають ті промислові підприємства, що можуть забезпечити гнучкість та адаптивність своєї діяльності. Крім того, глобалізація економічної діяльності веде до швидкого переміщення капіталів та виробничих потужностей, а наявність суспільного інформаційного простору забезпечує можливість віддаленого здійснення багатьох видів діяльності.

Таким чином, для успішного функціонування в умовах інформаційної економіки промислове підприємство має правильно оцінити своє місце в оточуючому середовищі з урахуванням постійних змін, притаманних інформаційній економіці, визначити слабкі та сильні сторони своєї виробничої сфери, розробити заходи для вдосконалення своїх бізнес-процесів шляхом їх автоматизації та інформатизації, після чого інтегрувати розроблені заходи до загальної стратегії розвитку промислового підприємства.

Згідно з джерелом [1] на кінець 2018 року в Україні діяли 42 026 тис. промислових підприємств, з яких 1 317 тис. доводились на підприємства добувної промисловості та розроблення кар'єрів, 35 197 тис. – на підприємства, що належали до переробної промисловості, 1 908 тис. – на підприємства з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, 3 604 тис. – на підприємства водопостачання, каналізації, поводження з відходами (табл. 1).

Впродовж 2011–2018 рр. загальна кількість промислових підприємств України скоротилась на 5 801 тис. од., або на 12,13%. Слід відзначити, що початок такого скорочення відбувся на тлі подій 2014 року, що також мало вплив на скорочення кількості зайнятих працівників, загальна чисельність яких на кінець 2018 року складала 2 151,6 тис. осіб (проти 3 091,8 тис. осіб у 2011 році).

Майже вдвічі за аналізований період скоротилась кількість зайнятих працівників на підприємствах добувної промисловості та на третину – на підприємствах переробної промисловості (265 тис. осіб та 1 445 тис. осіб відповідно). Зокрема, кількість підприємств машинобудування за 2011–2018 роки скоротилась на 255 тис., становлячи у 2018 році лише 4 481 тис. з 358,8 тис. осіб зайнятих працівників.

Скорочення загальної кількості промислових підприємств України не могло не мати впливу на фінансові результати, негативна тенденція яких також бере початок з кінця 2014 року (табл. 2).

Як видно з табл. 2, кінець 2018 року мав задовільні фінансові результати, а саме 87 461,7 млн. грн., що стало першим позитивним показником після 2014 року. Зокрема, підприємства добувної промисловості та розроблення кар'єрів закінчили рік із фінансовим показником у 73 344,5 млн. грн., майже втричі нижчим був результат діяльності підприємств переробної промисловості, а саме 24 253,9 млн. грн. Проте підприємств переробної промисловості у відсотковому відношенні до загальної кількості підприємств, що одержали прибуток було більше, а саме 74%, проти 62,4% підприємств добувної промисловості та розроблення кар'єрів.

Слід відзначити, що після 2014 року частка підприємств, що одержали збиток, коливається на рівні 38–40% у добувній промисловості та 25–26% у переробній промисловості, що також свідчить про поступове відновлення тенденції до розвитку, адже до подій 2014 року цей показник коливався на рівні 50% у добувній промисловості та 36–40% на підприємствах переробної промисловості.

Таблиця 1

Кількість підприємств, кількість зайнятих та найманих працівників за видами економічної діяльності у 2011–2018 роках [1]

Галузь	Код за КВЕД-2010	Роки	Кількість підприємств, од.	Кількість зайнятих працівників, тис. ос.	З них кількість найманих працівників, тис. ос.
Промисловість	B+C+D+E	2011	47 827	3 091,8	3 082,5
		2012	47 479	3 045,9	3 037,1
		2013	43 356	3 026,4	3 014,4
		2014	49 130	2 924,9	2 912,8
		2015	42 187	2 429,6	2 419,3
		2016	42 564	2 252,1	2 241,4
		2017	38 555	2 176,9	2 168,4
		2018	42 026	2 151,6	2 142,6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	2011	1 629	507,2	506,6
		2012	1 560	488,0	487,4
		2013	1 612	483,0	482,6
		2014	1 918	474,5	473,8
		2015	1 408	316,1	315,7
		2016	1 485	302,1	301,7
		2017	1 209	287,9	287,4
		2018	1 317	265,0	264,5
Переробна промисловість	C	2011	41 218	1 980,7	1 972,8
		2012	40 713	1 964,1	1 956,7
		2013	36 767	1 961,0	1 950,4
		2014	41 399	1 874,1	1 863,5
		2015	35 878	1 620,2	1 611,0
		2016	36 000	1 480,2	1 470,6
		2017	32 435	1 429,6	1 422,3
		2018	35 197	1 445,0	1 437,1
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	2011	1 256	431,9	431,8
		2012	1 313	427,0	426,9
		2013	1 334	421,5	421,2
		2014	1 723	417,0	416,8
		2015	1 490	362,8	362,6
		2016	1 622	340,3	340,1
		2017	1 630	330,0	329,7
		2018	1 908	313,4	313,2
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	2011	3 724	172,0	171,3
		2012	3 893	166,8	166,1
		2013	3 643	160,9	160,2
		2014	4 090	159,3	158,7
		2015	3 411	130,5	130,0
		2016	3 457	129,5	129,0
		2017	3 281	129,4	129,0
		2018	3 604	128,2	127,8

Зокрема, підприємства машинобудування закінчили 2018 рік з фінансовими результатами у 9 770,0 млн. грн., що на 2 911 млн. грн. більше, ніж у 2011 році. З них 77,7% від загальної кількості одержали прибуток проти 22,3%, що закінчили рік зі збитками.

Загалом у 2018 році 71,4% промислових підприємств одержали чистий прибуток, загальний результат якого становив 195 352,2 млн. грн., 28,6% промислових підприємств одержали збиток на суму 139 228,2 млн. грн. (табл. 3).

Як видно з табл. 3, частка підприємств переробної промисловості, що одержали прибуток, становила 73,6% проти 62,4% підприємств добувної промисловості та розроблення кар'єрів. Чистий прибуток підприємств переробної промисловості у 2018 році становив 92 626,1 млн. грн., чистий збиток – 84 495,3 млн. грн., сальдо – 8 130,8 млн. грн. З результатом у 88 535,7 млн. грн. чистого прибутку закінчили рік підприємства добувної промисловості та розроблення кар'єрів, що більш ніж в два

Таблиця 2

Фінансові результати до оподаткування підприємств промисловості за 2011–2018 роки [2]

Галузь	Роки	Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
			відсоток до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	відсоток до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
Промисловість	2011	31 221,1	58,7	68 933,1	41,3	37 712,0
	2012	58 662,3	62,6	106 688,2	37,4	48 025,9
	2013	21 353,4	62,4	86 504,1	37,6	65 150,7
	2014	13 698,3	63,3	81 336,9	36,7	67 638,6
	2015	-166 414,0	63,3	76 253,3	36,7	242 667,3
	2016	-181 360,9	72,9	90 315,9	27,1	271 676,8
	2017	-7 569,6	72,8	141 475,3	27,2	149 044,9
	2018	87 461,7	71,8	232 213,1	28,2	144 751,4
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	2011	24 265,9	47,8	26 998,6	52,2	2 732,7
	2012	30 260,7	50,9	39 776,7	49,1	9 516,0
	2013	15 698,3	49,3	25 672,4	50,7	9 974,1
	2014	15 838,1	53,7	28 035,5	46,3	12 197,4
	2015	-4 764,7	52,2	26 713,8	47,8	31 478,5
	2016	-21 973,8	61,1	16 422,8	38,9	38 396,6
	2017	23 456,0	58,5	49 253,0	41,5	25 797,0
	2018	73 344,5	62,4	106 493,1	37,6	33 148,6
Переробна промисловість	2011	5 304,9	60,6	33 784,7	39,4	28 479,8
	2012	17 133,6	64,5	49 035,0	35,5	31 901,4
	2013	-1 842,4	64,1	45 808,2	35,9	47 650,6
	2014	-1 897,2	65,2	38 217,6	34,8	40 114,8
	2015	-135 282,9	65,2	44 108,8	34,8	179 391,7
	2016	-121 774,3	75,1	64 517,1	24,9	186 291,4
	2017	-25 938,2	75,2	73 678,3	24,8	99 616,5
	2018	24 253,9	74,0	108 850,5	26,0	84 596,6
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	2011	3 191,9	42,4	7 795,8	57,6	4 603,9
	2012	13 161,5	49,8	17 562,4	50,2	4 400,9
	2013	7 570,5	52,7	13 853,6	47,3	6 283,1
	2014	1 264,1	44,3	14 561,7	55,7	13 297,6
	2015	-24 175,5	51,3	4 948,7	48,7	29 124,2
	2016	-35 379,1	53,6	8 847,0	46,4	44 226,1
	2017	-2 978,5	54,2	17 986,2	45,8	20 964,7
	2018	-9 441,6	53,4	15 973,1	46,6	25 414,7
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	2011	-1 541,6	47,8	354,0	52,2	1 895,6
	2012	-1 893,5	51,7	314,1	48,3	2 207,6
	2013	-73,0	54,8	1169,9	45,2	1 242,9
	2014	-1 506,7	56,5	522,1	43,5	2 028,8
	2015	-2 190,9	52,7	482,0	47,3	2 672,9
	2016	-2 233,7	64,3	529,0	35,7	2 762,7
	2017	-2 108,9	63,9	557,8	36,1	2 666,7
	2018	-695,1	62,6	896,4	37,4	1 591,5

рази перевищує результат аналогічного періоду 2017 року, а саме 40 095,7 млн. грн. Також досить позитивним є прирощення показника чистого прибутку для підприємств переробної промисловості, яким вдалося його покращити на 50% порівняно з 2017 роком, а саме 61 667,8 млн. грн. Також простежується стабільна тенденція до збільшення частки підприємств, що отримали прибуток від загальної кількості, на рівні 62–72% (в загальному вимірі).

Стосовно підприємств машинобудування, що отримали чистий прибуток, то їх частка у 2018 році становила 77,4% від загальної кількості з фінансовим результатом чистого прибутку у 15 602,3 млн. грн. проти 22,6% машинобудівних підприємств, що отримали збиток на суму 9 482,6 млн. грн. Позитивне сальдо у 2018 році становило 6 119,7 млн. грн. проти від'ємного на суму -732,2 млн. грн. у 2017 році.

Таблиця 3

Чистий прибуток (збиток) підприємств промисловості за 2011–2018 роки [3]

Галузь	Роки	Фінансовий результат (сальдо), млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
			відсоток до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	відсоток до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
Промисловість	2011	11 594,7	57,0	50 070,6	43,0	38 475,9
	2012	31 961,6	60,8	82 204,1	39,2	50 242,5
	2013	2 592,4	60,7	67 565,4	39,3	64 973,0
	2014	-4 181,1	62,3	64 470,8	37,7	68 651,9
	2015	-178 730,9	62,4	59 910,7	37,6	238 641,6
	2016	-188 267,9	72,6	75 334,3	27,4	263 602,2
	2017	-24 724,7	72,5	117 202,7	27,5	141 927,4
	2018	56 124,0	71,4	195 352,2	28,6	139 228,2
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	2011	15 653,0	45,7	19 015,2	54,3	3 362,2
	2012	20 535,7	49,4	30 568,5	50,6	10 032,8
	2013	8 826,6	47,7	19 587,2	52,3	10 760,6
	2014	9 022,4	52,8	21 841,2	47,2	12 818,8
	2015	-9 967,6	51,4	20 820,4	48,6	30 788,0
	2016	-23 124,9	61,1	13 198,2	38,9	36 323,1
	2017	18 028,5	58,1	40 095,7	41,9	22 067,2
	2018	59 852,8	62,4	88 535,7	37,6	28 682,9
Переробна промисловість	2011	-3 152,2	59,0	25 350,2	41,0	28 502,4
	2012	4 294,9	62,7	37 630,1	37,3	33 335,2
	2013	-11 571,9	62,5	35 573,2	37,5	47 145,1
	2014	-10 920,4	64,2	30 327,5	35,8	41 247,9
	2015	-142 547,0	64,4	34 597,8	35,6	177 144,8
	2016	-127 625,3	74,8	54 392,5	25,2	182 017,8
	2017	-35 229,4	74,9	61 667,8	25,1	96 897,2
	2018	8 130,8	73,6	92 626,1	26,4	84 495,3
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	2011	746,5	40,6	5 433,3	59,4	4 686,8
	2012	9 208,8	47,9	13 759,5	52,1	4 550,7
	2013	5 651,6	50,0	11 418,4	50,0	5 766,8
	2014	-611,9	43,9	11 912,7	56,1	12 524,6
	2015	-23 823,3	50,4	4 174,1	49,6	27 997,4
	2016	-35 191,7	53,3	7 302,0	46,7	42 493,7
	2017	-5 332,1	54,0	14 956,5	46,0	20 288,6
	2018	-11 066,2	52,9	13 387,8	47,1	24 454,0
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	2011	-1 652,6	46,3	271,9	53,7	1 924,5
	2012	-2 077,8	50,0	246,0	50,0	2 323,8
	2013	-313,9	52,7	986,6	47,3	1 300,5
	2014	-1 671,2	55,1	389,4	44,9	2 060,6
	2015	-2 393,0	51,7	318,4	48,3	2 711,4
	2016	-2 326,0	63,6	441,6	36,4	2 767,6
	2017	-2 191,7	63,5	482,7	36,5	2 674,4
	2018	-793,4	62,3	802,6	37,7	1 596,0

Відновлення позитивної тенденції цих показників пов'язане з нарощуванням обсягів виробництва промислової продукції на всіх видах промислових підприємств (табл. 4).

Як видно з табл. 4, загальний обсяг виробництва промислової продукції у 2018 році склав 2 817 768,9 млн. грн., що на 512 073 млн. грн більше, ніж у попередньому році. Загалом з 2011 року приріст промислового виробництва у грошовому еквіваленті становив 1 658 537,5 млн. грн., або 143%. Таке збільшення показників обумовлено перш за все приростом промислового виробництва в переробній промисловості, який з 2011 року до 2018 року становив більш ніж 2 рази (128%): з 781 285,7 млн. грн. до 1 781 172,1 млн. грн.

Більш повільними темпами за цими показниками розвитку функціонували підприємства добувної промисловості та розроблення кар'єрів,

Таблиця 4

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств промисловості у 2011–2018 роках, млн. грн. [4]

Галузь	Код за КВЕД–2010	Роки	За інституціональним підходом	За функціональним підходом
Промисловість	B+C+	2011	1 159 231,4	1 065 850,5
	D+E	2012	1 464 792,1	1 331 887,6
		2013	1 498 929,7	1 400 680,2
		2014	1 473 091,5	1 354 130,1
		2015	1 546 614,9	1 428 839,1
		2016	1 887 535,4	1 776 603,7
		2017	2 305 695,9	2 158 030,0
		2018	2 817 768,9	2 625 862,7
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	2011	133 776,0	106 055,1
		2012	182 915,7	146 085,7
		2013	161 686,6	146 588,5
		2014	185 031,8	154 615,9
		2015	174 907,0	154 700,8
		2016	212 381,2	191 599,3
		2017	275 701,7	240 150,3
		2018	364 253,1	323 530,4
Переробна промисловість	C	2011	781 285,7	716 400,6
		2012	960 282,1	868 392,4
		2013	970 206,8	889 496,6
		2014	923 264,2	836 571,7
		2015	995 112,1	903 735,3
		2016	1 228 862,0	1 139 213,2
		2017	1 429 609,9	1 312 729,0
		2018	1 781 172,1	1 627 504,3
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	2011	223 792,2	221 808,4
		2012	297 318,0	295 164,8
		2013	346 280,7	344 067,1
		2014	342 938,6	342 352,8
		2015	353 253,2	351 803,2
		2016	424 257,6	424 705,2
		2017	573 608,6	580 354,1
		2018	638 437,7	646 568,0
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	2011	20 377,5	21 586,4
		2012	24 276,3	22 244,7
		2013	20 755,6	20 528,0
		2014	21 856,9	20 589,7
		2015	23 342,6	18 599,8
		2016	22 034,6	21 086,0
		2017	26 775,7	24 796,6
		2018	33 906,0	28 260,0

які у 2018 році випустили продукції на суму 364 253,1 млн. грн., що майже в 6 разів менше, ніж підприємства переробної промисловості.

Також слід відзначити, що порівняно з вищерозглянутими показниками розвитку промислових підприємств за цим показником можна встановити позитивну тенденцію до зростання впродовж усього аналізованого періоду 2011–2018 років, щорічне зростання якої коливається в межах 20–25% (крім незначного скорочення у 2014 році).

Аналогічна тенденція присутня в динаміці розвитку за обсягами реалізованої продукції на підприємствах машинобудування, де у 2018 році було зафіксовано показник на суму 183 446,7 млн. грн., що на 334 18,9 млн. грн. більше, ніж у 2017 році, та на 70% більше, ніж у 2011 році.

Далі дослідимо динаміку витрат на виробництво промислової продукції за групами витрат (табл. 5).

Загальна сума витрат промислових підприємств на виробництво продукції (товарів, послуг) у 2018 році склала 1 879 666,1 млн. грн., що на

Таблиця 5

Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств промисловості у 2013–2018 роках, млн. грн. [5]

Галузь	Код за КВЕД-2010	Роки	Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг)	З них за складовими витрат									
				матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві		амортизація		витрати на оплату праці		відрахування на соціальні заходи		інші витрати	
				млн. грн.	% до загальних витрат	млн. грн.	% до загальних витрат	млн. грн.	% до загальних витрат	млн. грн.	% до загальних витрат	млн. грн.	% до загальних витрат
Промисловість	B+C+	2013	1 155 360,1	905 921,0	78,4	62 509,2	5,4	123 478,4	10,7	47 085,8	4,1	16 365,7	1,4
	D+E	2014	1 105 414,5	838 627,0	75,8	68 176,8	6,2	127 880,3	11,6	48 648,6	4,4	22 081,8	2,0
		2015	1 084 722,1	828 182,2	76,4	71 833,9	6,6	115 242,0	10,6	43 058,9	4,0	26 405,1	2,4
		2016	1 351 983,4	1 058 919,9	78,3	80 332,1	6,0	126 115,0	9,3	43 247,1	3,2	43 369,3	3,2
		2017	1 498 586,8	1 195 143,8	79,8	93 983,2	6,3	150 162,0	10,0	31 903,5	2,1	27 394,3	1,8
		2018	1 879 666,1	1 509 485,8	80,3	100 314,9	5,4	190 349,4	10,1	40 151,2	2,1	39 364,8	2,1
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	2013	126 458,8	65 541,5	51,8	14 821,0	11,7	27 826,0	22,0	12 113,3	9,6	6 157,0	4,9
		2014	147 596,5	77 094,0	52,2	15 761,1	10,7	29 207,0	19,8	12 648,3	8,6	12 886,1	8,7
		2015	122 553,6	59 244,5	48,4	17 453,0	14,2	20 907,5	17,1	8 619,1	7,0	16 329,5	13,3
		2016	166 016,2	86 197,3	51,9	18 065,6	10,9	21 160,7	12,8	8 207,3	4,9	32 385,3	19,5
		2017	161 066,2	93 588,2	58,1	22 711,9	14,1	25 022,6	15,5	5 342,8	3,3	14 400,7	9,0
		2018	208 515,1	121 680,6	58,4	25 389,4	12,2	29 477,0	14,1	6 038,1	2,9	25 930,0	12,4
Переробна промисловість	C	2013	872 819,2	737 271,9	84,5	32 374,6	3,7	70 698,8	8,1	25 877,7	3,0	6 596,2	0,7
		2014	795 259,3	659 325,9	82,9	32 894,0	4,1	71 673,4	9,0	26 171,6	3,3	5 194,4	0,7
		2015	807 210,5	672 765,6	83,4	34 726,4	4,3	68 819,4	8,5	25 088,9	3,1	5 810,2	0,7
		2016	1 010 147,3	859 248,8	85,1	41 416,8	4,1	77 345,1	7,6	25 401,7	2,5	6 734,9	0,7
		2017	1 136 154,4	969 491,6	85,3	48 534,6	4,3	91 570,2	8,1	19 369,0	1,7	7 189,0	0,6
		2018	1 419 668,1	1 216 212,5	85,7	49 563,0	3,5	121 333,0	8,5	25 384,2	1,8	7 175,4	0,5
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	2013	134 229,8	89 402,6	66,6	13 954,8	10,4	20 337,6	15,2	7 390,2	5,5	3 144,6	2,3
		2014	140 054,0	88 462,9	63,2	18 046,7	12,9	22 024,1	15,7	7 990,2	5,7	3 530,1	2,5
		2015	134 572,0	83 613,6	62,1	18 378,9	13,7	21 045,1	15,7	7 717,2	5,7	3 817,2	2,8
		2016	152 960,4	99 697,6	65,2	19 379,7	12,7	22 409,8	14,6	7 764,2	5,1	3 709,1	2,4
		2017	177 183,1	117 465,6	66,3	21 092,2	11,9	27 671,8	15,6	5 908,4	3,3	5 045,1	2,9
		2018	222 385,1	154 630,4	69,5	23 467,7	10,6	31 880,4	14,3	7 073,8	3,2	5 332,8	2,4
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	2013	21 852,3	13 705,0	62,7	1 358,8	6,2	4 616,0	21,1	1 704,6	7,8	467,9	2,2
		2014	22 504,7	13 744,2	61,1	1 475,0	6,5	4 975,8	22,1	1 838,5	8,2	471,2	2,1
		2015	20 386,0	12 558,5	61,6	1 275,6	6,3	4 470,0	21,9	1 633,7	8,0	448,2	2,2
		2016	22 859,5	13 776,2	60,3	1 470,0	6,4	5 199,4	22,7	1 873,9	8,2	540,0	2,4
		2017	24 183,1	14 598,4	60,4	1 644,5	6,8	5 897,4	24,4	1 283,3	5,3	759,5	3,1
		2018	29 097,8	16 962,3	58,3	1 894,8	6,5	7 659,0	26,3	1 655,1	5,7	926,6	3,2

381079,3 млн. грн. більше, ніж у 2017 році. Загальний приріст суми витрат промислових підприємств на виробництво продукції (товарів, послуг) з 2011 року по 2018 рік склав 63% (з 1 155 360,1 млн. грн. у 2011 році до 1 879 666,1 млн. грн. у 2018 році).

Основна частка витрат у загальній сумі припадає на матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві, що у 2018 році становили 80,3% або 1 509 485,8 млн. грн. Далі за величиною частки витрат до загального обсягу йдуть частки витрат на:

– амортизацію (5,4%, або 100 314,9 млн. грн.);

– оплату праці (10,1%, або 190 349,4 млн. грн.);

– соціальні заходи (2,1%, або 40 151,2 млн. грн.);

– інші напрями (2,1%, або 39 364,8 млн. грн.).

У відстотковому відношенні ці пропорції спостерігаються на підприємствах переробної промисловості, де за результатами 2018 року загальна сума витрат на виробництво становила 1 419 668,1 млн. грн., з яких:

– 1 216 212,5 млн. грн. становили матеріальні витрати (85,7%);

– 49 563,0 млн. грн. становили витрати на амортизацію (3,5%);

– 121 333,0 млн. грн. становили витрати на оплату праці (8,5%);

– 25 384,2 млн. грн. становили витрати на соціальні заходи (1,8%);

– 71 75,4 млн. грн. становили інші витрати (0,5%).

Загалом приріст витрат на виробництво продукції в переробній промисловості становив майже 2 рази: з 872 819,2 млн. грн. у 2011 році до 1 419 668,1 млн. грн. у 2018 році.

Можна зробити висновок, що такий показник, як витрати на виробництво, здійснює вагомий вплив на формування чистого прибутку підприємств промисловості та загалом на розвиток, проте для детального дослідження та отримання обґрунтованих результатів доцільно скористатися методом кореляційно-регресійного аналізу для визначення найбільш впливових факторів на формування результатів розвитку промислових підприємств. Кореляційно-регресійний аналіз вирішує два основні завдання, а саме визначення за допомогою рівняння регресії аналітичної форми зв'язку між результативним і факторним показниками та встановлення рівня щільності зв'язку між ними [6].

Для цього проведемо аналіз впливу незалежних змінних величин (X) на залежну (Y). Як незалежні змінні величини вибрано такі:

– X_1 – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.;

– X_2 – рентабельність діяльності промислових підприємств, %;

– X_3 – коефіцієнт фінансової незалежності;

– X_4 – продуктивність праці, %;

Як результуючий показник (Y) вибрано показник чистого прибутку промислових підприємств. Для побудови регресійної моделі використано усереднені дані за останні 5 років діяльності таких промислових підприємств, як ПАТ «Бериславський машинобудівний завод», ПАТ «Запорізький механічний завод», ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод», ПрАТ «Харківський машинобудівний завод «Плінфа»», ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод», ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод» (табл. 6).

Далі проведемо оцінювання рівняння регресії на основі використання методу найменших квадратів, де першим кроком до матриці (X) зі змінними показниками додається стовбець з одиницями.

Матриця (X)

$$\begin{pmatrix} 1 & 49\,130 & 0{,}051 & 0{,}481 & 0{,}482 \\ 1 & 35\,580 & 0{,}062 & 0{,}513 & 0{,}417 \\ 1 & 46\,050 & 0{,}101 & 0{,}41 & 0{,}302 \\ 1 & 38\,570 & 0{,}094 & 0{,}446 & 0{,}845 \\ 1 & 46\,870 & 0{,}073 & 0{,}991 & 0{,}73 \end{pmatrix} \quad (1.1)$$

Матриця (Y)

$$\begin{pmatrix} 50\,354 \\ 46\,470 \\ 52\,140 \\ 49\,267 \\ 55\,450 \end{pmatrix} \quad (1.2)$$

Таблиця 6

Вихідні дані для побудови регресійної моделі

№	Роки	Чистий прибуток, тис. грн.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Рентабельність діяльності, %	Коефіцієнт фінансової незалежності	Продуктивність праці, %
1	2012	50 354	49 130	0,051	0,481	0,482
2	2013	46 470	35 580	0,062	0,513	0,417
3	2014	52 140	46 050	0,101	0,41	0,302
4	2015	49 267	38 570	0,094	0,446	0,845
5	2018	55 450	46 870	0,073	0,991	0,73

Джерело: побудовано на основі усереднення показників діяльності ПАТ «Бериславський машинобудівний завод», ПАТ «Запорізький механічний завод», ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод», ПрАТ «Харківський машинобудівний завод «Плінфа»», ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод», ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод» за 2012–2018 роки

Далі транспонуємо матрицю (X) в матрицю (X^T).

Матриця (X^T)

1	1	1	1	1
49 130	35 580	46 050	38 570	46 870
0,051	0,062	0,101	0,094	0,073
0,481	0,513	0,41	0,446	0,991
0,482	0,417	0,302	0,845	0,73

(1.3)

Перемножуємо матриці (X) та (X^T).

5	216 200	0,381	2,841	2,776
216 200	9 484 737 600	16 409,73	124414,96	119231,37
0,381	16 409,73	0,030811	0,212014	0,213658
2,841	124 414,96	0,212014	1,843627	1,669883
2,776	119 231,37	0,213658	1,669883	1,744342

(1.4)

Перемножуємо матриці (Y) та (X^T).

253 681
11 027 511 310
19 394,282
146 360,816
141 504,013

(1.5)

Перетворюємо матрицю (X) та (X^T) на матрицю $(X)(X^T)^{-1}$.

21,942	-0,000373	-49,774	0,7284	-4,019
-0,000373	0	-3,0E-6	-9,2E-5	7,7E-5
-49,774	0	625,5988	18,1763	-14,8331
0,7284	-9,1E-5	18,1763	6,8164	-3,6583
-4,019	7,7E-5	-14,8331	-3,6583	7,049

(1.6)

Знаходимо коефіцієнти рівняння регресії $Y(X)$.

24 731,68
-82,05
70 238,17
8 566,34
57,53

(1.7)

Будуємо рівняння регресії $Y(X)$.

$$Y = 24\,731{,}68 - 82{,}05X_1 + 70\,238{,}17X_2 + 8\,566{,}34X_3 + 57{,}53X_4. \quad (1.8)$$

З отриманого рівняння регресії можна стверджувати, що збільшення фактору X_1 (собівартість реалізованої продукції, тис. грн.) приводить до зменшення Y (чистий прибуток) на 82,05 тис. грн.; збільшення фактору X_2 (рентабельність діяльності промислових підприємств) приводить до збільшення Y (чистий прибуток) на 70 238,17 тис. грн.; збільшення фактору X_3 (коефіцієнт фінансової незалежності) приводить до збільшення Y (чистий прибуток) на 8 566,34 тис. грн.; збільшення фактору X_4 (продуктивність праці) приводить до збільшення Y (чистий прибуток) на 57,53 тис. грн.

Визначені фактори можуть та мають бути враховані під час побудови механізму оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства в інформаційній економіці. Під механізмом оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства в інформаційній економіці мається на увазі сукупність елементів, що взаємодіють та складають цілісний інструментарій для збирання та оброблення інформації, метою якого є отримання оцінок конкурентоспроможності промислового підприємства під час його функціонування в умовах інформаційної економіки. Цей механізм має забезпечувати систему управління промислового підприємства підставами для розроблення заходів щодо його розвитку в умовах інформаційної економіки з урахуванням наявної та потенційної конкурентоспроможності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, визначено вплив найбільш вагомих факторів, що чинять дію на показники розвитку промислових підприємств (на прикладі діяльності ПАТ «Бериславський машинобудівний завод», ПАТ «Запорізький механічний завод», ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод», ПрАТ «Харківський машинобудівний завод «Плінфа»», ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод», ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод»), серед яких слід виділити собівартість реалізованої продукції та фінансову незалежність підприємств промисловості. Отримані результати кореляційно-регресійного моделювання можуть бути використані під час побудови прогнозів загальних показників розвитку промислових підприємств та визначення його тенденції в перспективі під впливом визначених факторів, а також під час оцінювання конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах інформаційної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кількість підприємств, кількість зайнятих та найманих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності (2011–2018) / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 05.06.2020).

2. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності (2011–2018) / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 05.06.2020).

3. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності (2011–2018) / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 05.06.2020).

4. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2011–2018) / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 05.06.2020).

5. Витрати на персонал суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2013–2018) / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 05.06.2020).

6. Головач А.В., Захожий В.В., Головач Н.А. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 333 с.

7. Kwilinski A. Mechanism of modernization of industrial sphere of industrial enterprise in accordance with requirements of the information economy. *Marketing and Management of Innovations*. 2018. № 4. P. 116–128. DOI: http://doi.org/10.21272/mmi.2018.4-11

8. Kwilinski A. Development of industrial enterprise in the conditions of formation of information economics. *Thai Science Review*. 2017. Autumn. P. 85–90. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.1414236

9. Kwilinski A. Mechanism of formation of industrial enterprise development strategy in the information economy. *Virtual Economics*. 2018. № 1 (1). P. 7–25. DOI: https://doi.org/10.34021/ve.2018.01.01(1)

10. Kwilinski A. Mechanism for assessing the competitiveness of an industrial enterprise in the information economy. *Research Papers in Economics and Finance*. 2018. № 3 (1). P. 7–16. DOI: https://doi.org/10.18559/ref.2018.1.1.

11. Kwilinski A. Trends of development of the information economy of Ukraine in the context of ensuring the communicative component of industrial enterprises. *Economics and Management*. 2018. № 1 (77). P. 64–70.

12. Dalevska N., Kravchenko S., Hroznyi I., Kovalenko I. Formation of the entrepreneurship model of e-business in the context of the introduction of information and communication technologies. *Journal of Entrepreneurship Education*. 2019. № 22 (Special Issue 1: Entrepreneurship: Investment and Innovation), 1528-2651-22-S1-337: 1-7.

13. Model of managing of the procedure of mutual financial investing in information technologies and smart city systems / V. Lakhno, V. Malyukov, T. Bochulia, Z. Hipters, A. Kwilinski, O. Tomashevska. *International Journal of Civil Engineering and Technology*. 2018. № 9 (8). P. 1802–1812 p. URL: http://www.iaeme.com/MasterAdmin/UploadFolder/IJCIET_09_08_181/IJCIET_09_08_181.pdf

14. Assessment of information technologies influence on financial security of economy / A. Kwilinski, O. Korystin, N. Svyrydiuk, I. Tkachenko, V. Tkachenko. *Journal of Security and Sustainability*. 2019. № 8 (3). P. 375–385. DOI: https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.3(7)

15. Корнейчук Б.В. Информационная экономика. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 400 с.

16. Мунтиян В.И. Основы теории информационной модели экономики. Киев : КВИЦ, 1999. 368 с.

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine. Number of enterprises, number of employees and employees at enterprises by types of economic activity (2011–2018). Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 05 June 2020).

2. State Statistics Service of Ukraine. Financial results before taxation of enterprises by type of economic activity (2011–2018). Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 05 June 2020).

3. State Statistics Service of Ukraine. Net profit (loss) of enterprises by type of economic activity (2011–2018). Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 05 June 2020).

4. State Statistics Service of Ukraine. Volume of sold products (goods, services) of business entities by type of economic activity (2011–2018). Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 05 June 2020).

5. State Statistics Service of Ukraine. Personnel costs of economic entities by type of economic activity (2013–2018). Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 05 June 2020).

6. Golovach A.V., Zahozhiy V.V., Golovach N.A. (2005). Head. Statistical support of economic management. Applied Statistics : Textbook. K. : KNEU, 333 p. (in Ukrainian).

7. Kwilinski A. (2018). Mechanism of modernization of industrial sphere of industrial enterprise in accordance with requirements of the information economy. *Marketing and Management of Innovations*. № 4, 116–128 p. Access mode: http://doi.org/10.21272/mmi.2018.4-11.

8. Kwilinski A. (2017). Development of industrial enterprise in the conditions of formation of information economics. *Thai Science Review*. Autumn 2017, 85–90 p. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.1414236

9. Kwilinski A. (2018). Mechanism of formation of industrial enterprise development strategy in the information economy. *Virtual Economics*. 2018. № 1 (1). 7–25 p. DOI: https://doi.org/10.34021/ve.2018.01.01(1)

10. Kwilinski A. (2018). Mechanism for assessing the competitiveness of an industrial enterprise in the information economy. *Research Papers in Economics and Finance*. № 3 (1), 7–16 p. DOI: https://doi.org/10.18559/ref.2018.1.1

11. Kwilinski A. (2018). Trends of development of the information economy of Ukraine in the context of ensuring the communicative component of industrial enterprises. *Economics and Management*. № 1 (77), 64–70 p.

12. N. Dalevska, S. Kravchenko, I. Hroznyi, I. Kovalenko (2019). Formation of the entrepreneurship model of e-business in the context of the introduction of information and communication technologies. *Journal of Entrepreneurship Education*. № 22 (Special Issue 1: Entrepreneurship: Investment and Innovation), 1528-2651-22-S1-337: 1-7.

13. V. Lakhno, V. Malyukov, T. Bochulia, Z. Hipters, A. Kwilinski, O. Tomashevska (2018). Model of managing of the procedure of mutual financial investing in information technologies and smart city systems. *International Journal of Civil Engineering and Technology*. № 9 (8), 1802–1812. Available at: http://www.iaeme.com/MasterAdmin/UploadFolder/IJCIET_09_08_181/IJCIET_09_08_181.pdf (accessed: 05 June 2020).

14. A. Kwilinski, O. Korystin, N. Svyrydiuk, I. Tkachenko, Tkachenko V. (2019). Assessment of information technologies influence on financial security of economy. *Journal of Security and Sustainability*. № 8(3), 375–385. DOI: https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.3(7)

15. Korneichuk B.V. (2006). Information Economics. St. Petersburg : Peter. (in Ukrainian)

16. Muntiyan V.I. (1999). Fundamentals of the theory of the information model of economics. Kiev : KVITs. (in Ukrainian)

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ ЗМІН В УМОВАХ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODICAL APPROACH TO PLANNING CHANGES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER DEVELOPMENT CONDITIONS

УДК 658.1
https://doi.org/10.32843/bses.53-14

Малевський Е.З.
к.е.н., доцент кафедри публічного управління та адміністрування
Донецький державний університет управління

Malevsky Eduard
Donetsk State University of Management

У статті запропоновано заходи з планування змін в інвестиційній сфері діяльності промислових підприємств в умовах їх розвитку, що дадуть змогу мінімізувати ризики, пов'язані зі впровадженням проєктів розвитку та реалізувати повний цикл інвестиційного процесу. Запропоновано методичний підхід до планування змін в умовах розвитку промислових підприємств, який охоплює технологічну, збутову, кадрову, виробничу та інвестиційну сфери діяльності підприємств промисловості на основі використання поетапної процедури моніторингу, ідентифікації, реагування на отримані сигнали про зміну стану внутрішнього та зовнішнього середовища, що забезпечить ефективність провадження проєктів розвитку та адаптивність підприємств до змін. Під час впровадження змін на промислових підприємствах в умовах розвитку особливої уваги потребує етап вжиття підготовчих заходів до реалізації змін, контролю впровадження. Зокрема, від раціональності вибору управлінських рішень на цьому етапі буде залежати ефективність планування змін на промислових підприємствах загалом.
Ключові слова: *планування, промислові підприємства, ризики, інвестиційний процес, розвиток.*

В статье предложены меры по планированию изменений в инвестиционной сфере деятельности промышленных предприятий в условиях их развития, которые позволят минимизировать риски, связанные с внедрением проектов развития и реализовать полный цикл инвестиционного процесса. Предложен методический подход к планированию изменений в условиях развития промышленных предприятий, который охватывает технологическую, сбытовую, кадровую, производственную и инвестиционную сферы деятельности предприятий промышленности на основе использования поэтапной процедуры мониторинга, идентификации, реагирования на полученные сигналы об изменении состояния внутренней и внешней среды, что обеспечит эффективность производства проектов развития и адаптивность предприятий к изменениям. При внедрении изменений на промышленных предприятиях в условиях развития особого внимания требует этап внедрения подготовительных мер к реализации изменений, контролю внедрения. В частности, от рациональности выбора управленческих решений на этом этапе, будет зависеть эффективность планирования изменений на промышленных предприятиях в целом.
Ключевые слова: *планирование, промышленные предприятия, риски, инвестиционный процесс, развитие.*

The production and economic activity of industrial enterprises undergoes changes that relate to different areas of activity of the enterprise. Such changes in the current regime, as a rule, do not affect the indicators of development and stability, and are permanent, which is inherent in the controlled transformation of the production process in the planning period and are predictable with the projected result of their impact. In the most general sense, the term "change" involves the transformation of something, the acquisition of new properties by an object, the transition from one state to another, and so on. Every day, industrial enterprises undergo such changes in various aspects of their activities. In this approach, the authors do not focus on the diversification of industrial enterprises and taking into account the peculiarities of functioning in the Ukrainian market in modern conditions, which includes the following elements: instability of the economic and political situation in the country; exchange rate instability; high unemployment; imperfection of regulatory and legal support; reducing the investment attractiveness of the industrial sector for foreign partners; intensification of competition; obsolescence of the technological base of industrial enterprises, production facilities. The paper proposes measures to plan changes in the investment sphere of industrial enterprises in the conditions of their development will minimize the risks associated with the implementation of development projects and implement the full cycle of the investment process. A methodical approach to planning changes in the development of industrial enterprises is proposed, which covers technological, sales, personnel, production and investment activities of industrial enterprises based on the use of a step-by-step procedure of monitoring, identification, response to signals of changes in internal and external environment efficiency of development projects and adaptability of enterprises to changes. Implementation of changes in industrial enterprises in the conditions of development requires special attention to the stage of implementation of preparatory measures for the implementation of changes, implementation control.
Key words: *planning, industrial enterprises, risks, investment process, development.*

Постановка проблеми. Щоденна виробничо-господарська діяльність підприємств промисловості так чи інакше зазнає змін, що стосуються різних напрямів діяльності підприємства. Такі зміни в поточному режимі, як правило, не впливають на показники розвитку та стабільності діяльності, мають перманентний характер, що властиве підконтрольній трансформації виробничого процесу в плановому періоді та є передбачуваними з прогнозованим результатом їх впливу.

В найзагальнішому розумінні термін «зміни» передбачає перетворення чогось, набуття об'єктом нових властивостей, перехід від одного стану до іншого тощо. Кожного дня підприємства промисловості зазнають таких змін у різних аспектах своєї діяльності:

1) кадровій передбачає збільшення або скорочення кількості штатних працівників на підприємстві;

2) організаційній передбачає створення або скасування організаційних одиниць (відділів, підрозділів, виробничих майданчиків);

3) планово-збутовій передбачає розширення або скорочення бази основних замовників продукції, регіонів представлення продукції та присутності торгової марки промислових підприємств;

4) технологічній передбачає накоплення досвіду, що приводить до змін у технологічних операціях (їх скорочення, збільшення або скасування);

5) виробничій передбачає накоплення інформації щодо необхідності проведення змін в асортиментній політиці підприємства, виробництва нових видів продукції або створення послуг з релевантними властивостями до продукції, що виготовляється на підприємстві;

6) інвестиційній передбачає накоплення інформації щодо скорочення або розширення інвестиційного портфеля в наявні проєкти, переорієнтацію інвестиційного фокусу на нові проєкти тощо.

Як видно, зміни притаманні основним видам діяльності типового промислового підприємства з кількістю працівників до 1 тис. осіб, яке можна розглядати як приклад.

Планування змін може мати системний або хаотичний (вимушений) характер, продиктований неможливістю спрогнозувати зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі промислових підприємств. Питанню планування змін в умовах розвитку промислових підприємств було присвячено роботу [1], де Ю. Журавель пропонує основний фокус змін, що відбуваються на промислових підприємствах, зводити до продажів та збутової діяльності.

1) Визначення стратегічної мети підприємства:

– забезпечення сталого функціонування;

– підвищення конкурентоспроможності виробництва;

– поліпшення виробничо-господарських показників.

2) Постановка завдання:

– стабілізація частки ринку;

– максимізація прибутку;

– підвищення рентабельності виробництва тощо.

3) Визначення ринкового попиту (з огляду на очікуваний попит встановлення верхньої межі ціни на продукцію і визначення обсягів виробництва з розрахунку виробничих потужностей та ресурсів).

4) Розрахунок витрат на виробництво і реалізацію товарів (визначення собівартості продукції та нижньої межі ціни з урахуванням окупності виробництва і нормативної рентабельності).

5) Вивчення цін конкурентів на аналогічні вироби й товари-замінники (визначення конкурентної переваги власного виробництва порівняно з конкурентами (ціна, якість, сервіс, умови поставки тощо)).

6) Вибір стратегії ціноутворення:

– стратегія «високих цін»;

– стратегія «збільшення частки ринку»;

– стратегія «підтримки збуту» тощо.

7) Вибір методу ціноутворення:

– витратний (витрати + прибуток);

– на підставі цін конкурентів;

– досягнення цільового прибутку;

– відповідно до попиту на товар;

– на основі закритих торгів.

8) Розрахунок початкової ціни (з огляду на вибрану стратегію і метод ціноутворення визначається початковий варіант ціни на продукцію та очікуваний обсяг доходу).

9) Встановлення остаточної ціни:

– визначення внутрішніх можливостей збільшення або зниження ціни;

– встановлення остаточного варіанта ціни залежно від планованого обсягу виробництва й можливих каналів збуту продукції.

10) Коригування ціни залежно від стадії життєвого циклу товару і ситуації на ринку [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку автора Ю. Журавель, результатом розроблення загальної маркетингової стратегії в розрізі цих напрямів є визначення або коригування стратегічних цілей і завдань розвитку, які в подальшому деталізуються у функціональних стратегіях і планах [1]. Не заперечуючи переваг запропонованого підходу в роботі [1], вважаємо, що такий підхід позбавлений деталізації умов роботи промислового підприємства зовнішньому середовищі, не враховує його динаміку та особливості змін, що відбуваються, економіко-політичний стан країни та місця країни на міжнародному ринку.

Іншої точки зору дотримуються автори Ю. Швець та Л. Рудь у роботі [2], де запропонували такий алгоритм побудови планів, адаптований під діяльність промислового підприємства.

1) Встановити головну ціль підприємства.

2) Провести маркетинговий аудит.

3) Провести SWOT-аналіз підприємства, який включає такі етапи:

– розроблення пропозицій;

– визначення цілей та стратегій маркетингової діяльності;

– оцінювання результатів, що очікуються;

– визначення альтернатив.

4) Складання програми виконання планів.

5) Реалізація, оцінювання та контроль виконання розроблених планів [2].

На нашу думку, такий підхід має інформаційний характер, основним обмеженням якого є неврахування часового ліміту на виконання перелічених етапів, фінансового забезпечення реалізації запропонованих дій, мінливості зовнішнього середовища, його динамічності тощо.

Більш детально опрацьовано обґрунтування планування змін у діяльності промислових підприємств у дослідженні [3], де автори Л. Сагер та В. Зарубина виділяють такі передумови:

– необхідність реакції на зміни умов функціонування підприємств;

– потреба в об'єднанні різних напрямів діяльності підприємства в умовах розвитку процесів децентралізації та диверсифікації;

– наявність яскраво виражених конкурентних переваг і необхідність їхньої підтримки або створення;

– посилення конкуренції;

– інтернаціоналізація бізнесу, розвиток зв'язків з підприємствами, які використовують систему стратегічного планування;

– наявність висококваліфікованих менеджерів, здатних вирішувати складні питання із застосуванням системи стратегічного управління;

– розвиток теорії та практики стратегічного планування, які допомагають перейти від методу «проб і помилок» до наукових методів передбачення й підготовки до майбутнього;

– наявність доступної інформації (глобальних інформаційних мереж) для вивчення сильних і слабких сторін підприємства, зовнішнього середовища та умов конкуренції;

– посилення інноваційних процесів, генерація та швидке освоєння підприємствами нових ідей;

– необхідність впровадження високої культури управління, орієнтованої на запобігання опору змінам та стимулювання розвитку підприємства [3; 4].

Далі автори наводять уніфіковану процедуру планування змін в умовах розвитку в контексті загальної системи управління, що передбачає виконання таких етапів.

1) Розроблення цілей розвитку підприємства (формування перспективного курсу розвитку підприємства, визначення необхідних ресурсів та джерел їх отримання).

2) Визначення кількісних та якісних показників економічного розвитку підприємства (вибір прийнятних норм та об'єктивних критеріїв відповідно до встановлених цілей).

3) Інформаційне забезпечення планування економічного розвитку підприємства (збирання та класифікація інформації, необхідної для вибору та обґрунтування напрямів розвитку організації).

4) Вибір методів аналізу факторів зовнішнього й внутрішнього середовища (передбачається використання методів економічного аналізу, науково-технічного прогнозування тощо).

5) Аналіз та оцінювання факторів внутрішнього середовища організації, що впливають на ефективність планування економічного розвитку підприємства (досліджується стан внутрішніх змінних організації, таких як цілі, інформація, рівень кваліфікації працівників, ефективність трудової діяльності керівника, ресурси, технологія, економічна безпека).

6) Аналіз та оцінювання факторів зовнішнього середовища організації, що впливають на ефективність планування економічного розвитку підприємства (здійснюється за допомогою дослідження економічних, політичних, соціальних та правових факторів).

7) Виконання планово-економічних розрахунків (полягає у визначенні фактичних результатів виробничо-господарської діяльності підприємства).

8) Розроблення альтернативних варіантів стратегій розвитку організації (розроблення найефективнішого для підприємства плану економічного розвитку).

9) Вибір стратегії розвитку підприємства (полягає у прийнятті управлінського рішення на основі аналізу рівня ризику, ситуації на ринку та оцінювання ефективності стратегії розвитку).

10) Оцінювання та контролювання результатів реалізації стратегії розвитку підприємства (здійснюється встановленням ступеня відхилень від величини кінцевого показника та проведенням необхідних коригувальних дій) [3; 5].

В цьому підході авторами не акцентовано уваги на диверсифікованості діяльності промислових підприємств та врахуванні особливостей функціонування на українському ринку в сучасних умовах, що включає такі елементи:

– нестабільність економіко-політичного становища в країні;

– нестабільність валютного курсу;

– високий рівень безробіття;

– недосконалість нормативно-правового забезпечення;

– зниження інвестиційної привабливості промислового сектору для іноземних партнерів;

– посилення конкурентної боротьби;

– застарілість технологічної бази підприємств промисловості, виробничих потужностей тощо.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методичного підходу до планування змін в умовах розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. З урахуванням вищевикладеного, на нашу думку, планування змін в умовах розвитку промислових підприємств має відбуватись на основі впровадження такого методичного підходу, який би включав всі названі елементи. Врахування максимально можливої кількості факторів, що можуть мати вплив на кінцевий результат реалізації очікуваних змін, дасть змогу досягти прогнозованих показників розвитку внаслідок відбуття таких змін у кадровій, організаційній, технологічній, виробничій, збутовій, інвестиційній діяльності промислових підприємств.

На рис. 1 представлено методичний підхід до планування змін в умовах розвитку промислових підприємств.

Запропонований методичний підхід може розглядатись як уніфікована процедура для планування змін в умовах розвитку промислових підприємств, які стосуються різних аспектів їх діяльності. Далі буде розглянуто основні напрями діяльності підприємств промисловості та особливості реалізації запропонованого поетапного підходу до планування змін.

1) Технологічні зміни. Для планування технологічних змін за запропонованим підходом на першому етапі відбувається моніторинг сигналів про настання змін в майбутньому, отже, необхідно

проводити збирання інформації про можливість настання трансформацій в технологічних процесах промислових підприємств.

Збирання інформації, як правило, проводиться з урахуванням міжнародного досвіду, тенденцій та трендів у сфері технологічних новинок, які широко представлені на виставках, форумах тощо. Найчастіше країни з розвиненою економікою першими починають впроваджувати зміни, що стосуються технологічних процесів виробництва, завдаючи тренд для інших країн – промислових виробників.

Отримання такого сигналу на основі моніторингу ставить керівництво промислових підприємств перед вибором: приймати такий сигнал чи не приймати, формувати набір управлінських рішень з реагування. Якщо сила сигналу про майбутні зміни є потужною (відображається на діяльності інших промислових виробників, обговорюється на законодавчому рівні), то керівники підприємств промисловості, що прийняли рішення щодо врахування отриманого сигналу, займаються підготовкою превентивних заходів з реалізації в майбутньому очікуваних змін. До таких заходів у технологічній сфері діяльності можна віднести:

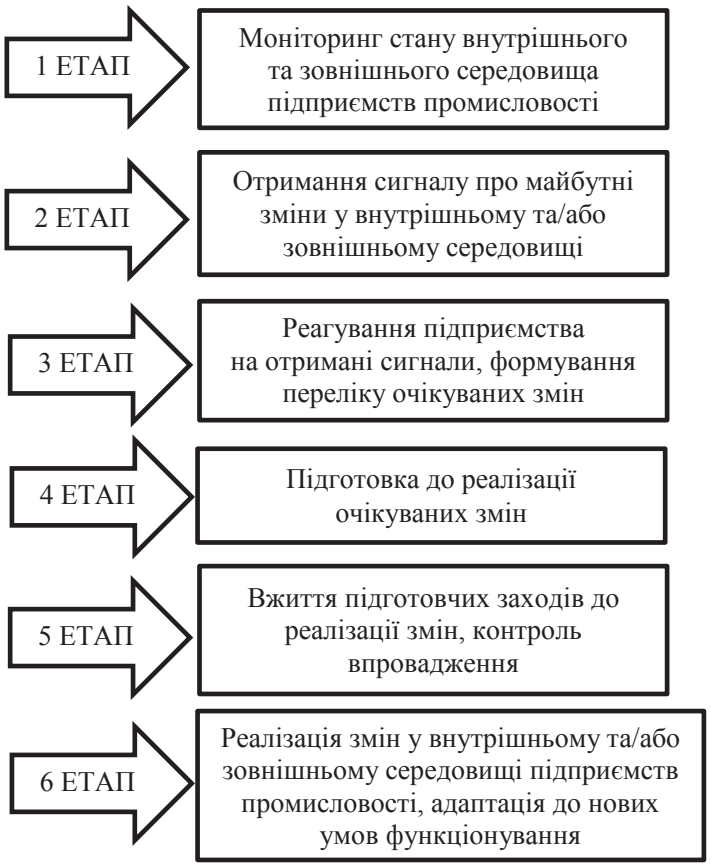


Рис. 1. Методичний підхід до планування змін в умовах розвитку промислових підприємств

– планування кількості технологічних переділів (їх скорочення або розширення);

– планування технологічності виробництва продукції за рахунок вдосконалення технології процесу;

– планування кількості технічного забезпечення нової або вдосконаленої технології виробництва;

– планування поставок і вибір постачальників технології та термінів її впровадження з урахуванням площі виробничих ділянок та кількості працівників на промисловому підприємстві;

– планування організації впровадження нової або вдосконаленої технології виробництва з урахуванням стандартів, нормативно-правового та документаційного забезпечення.

З урахуванням перелічених планових підготовчих заходів реалізація змін у технологічному середовищі промислового підприємства має відбутись у встановлені терміни, в рамках виділеного бюджету та без збоїв у стабільності виробничого процесу виготовлення продукції.

2) Збутові зміни. Моніторинг сигналів про зміни в збутовій діяльності підприємств промисловості є перманентною дією менеджерів-аналітиків підприємств, першочерговим завданням яких є визначення потенціалу наявних замовників продукції та майбутніх. Як правило, промислові підприємства працюю у форматі B2B, що передбачає залежність обсягів відвантаженої продукції замовникові від обсягів її використання в діяльності замовника. Скорочення добування кам'яного вугілля шахтами привело до тотального скорочення виробництва промисловими підприємствами гірничошахтних комбайнів та бульдозерів. В цьому разі найоптимальнішим кроком виходу із ситуації став пошук нових споживачів та замовників продукції на зовнішніх ринках Польщі, Білорусії тощо.

Планування підготовки до очікуваних змін у збутовій діяльності підприємств промисловості має відбуватись таким чином:

– планування відвідування тематичних виставок промислового обладнання в Україні та за її межами, а також участь у них;

– планування на рік уперед проведення демопоказів продукції підприємств промисловості перед потенційними замовниками;

– планування маркетингових заходів з просування продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках;

– планування представницьких заходів разом з наявними та потенційними клієнтами;

– планування налагодження дилерської мережі поставок продукції в регіони.

Результативність виконання перелічених етапів планування у сфері збутової діяльності промислових підприємств дасть змогу провести ефективну переорієнтацію ринків збуту, пошук нових замовників та розширити частку ринку присутності.

3) Кадрові зміни. Планування кадрових змін на промислових підприємствах може відбуватися в декількох випадках:

– скорочення постійних витрат підприємства;

– виникнення необхідності у створенні нових робочих місць.

В першому та другому випадках такі зміни повинні мати плавний та плановий характер, що в практичному аспекті буде зводитися до виконання таких планових дій:

– визначення оптимальної для промислового підприємства кількості працівників на поточний момент;

– Встановлення кількості працюючих пенсіонерів, сумісників, працюючих студентів, аспірантів тощо;

– визначення кількості працівників, що можуть бути звільнені за віковим, кваліфікаційним та професійним цензом;

– визначення кількості працівників, на яких можуть бути частково переміщені обов'язки звільнених працівників;

– визначення кількості працівників, яких необхідно прийняти у зв'язку зі створенням нових робочих місць внаслідок розширення виробництва та випуску нових видів продукції/надання послуг;

– планування дотримання законодавства України у сфері захищеності людей з інвалідністю та збереження квоти 4% від середньооблікової чисельності працівників.

Згідно з дослідженнями [6–10] серед типових проблем під час впровадження проєктів розвитку на підприємствах промисловості в кадровій сфері виділяють такі:

– недостатній рівень підготовки персоналу у сфері стратегічного управління;

– опір стратегічним змінам та інноваціям (персонал більшості підприємств не готовий до кардинальних змін у системі управління персоналом, що зумовлено, насамперед, тим, що людям хочеться якомога більшої стабільності, впевненості у завтрашньому дні, а, як відомо, проведення будь-яких стратегічних змін та впровадження інновацій супроводжуються низкою ризиків, які в умовах невизначеності зовнішнього середовища складно прогнозувати);

– брак фінансових ресурсів (для реалізації стратегічних змін у сфері стратегічного управління персоналом підприємствам необхідні значні фінансові ресурси, оскільки стратегічний підхід потребує докорінних перебудов у системі управління персоналом підприємства);

– недосконаліть систем мотивації персонал (більшість сучасних підприємств використовує лише окремі елементи мотивації персоналу, які не можуть значно вплинути на активізацію роботи персоналу; недосконаліть системи мотивації також зумовлюється браком фінансових та інших видів ресурсів підприємства);

– приниження ролі персоналу на підприємстві (за стратегічного підходу персонал має розглядатись як важливий ресурс забезпечення конкурентоспроможності підприємства, однак на більшості підприємств персоналу відводиться другорядна роль, він розглядається лише як робоча сила, необхідна для виконання конкретних завдань);

– недосконаліть законодавчої бази щодо управління персоналом (у сучасному законодавстві не відображені досконалі механізми управління персоналом, внаслідок чого на багатьох підприємствах персонал не має гідної правової захищеності);

– недостатня гнучкість організаційних структур управління (більшість сучасних підприємств має лінійні, лінійно-функціональні або функціональні організаційні структури управління, які неспроможні швидко реагувати на зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі; стратегічний підхід до управління персоналом передбачає впровадження матричних та проєктних організаційних структур управління, які зможуть забезпечити адекватний механізм реагування на зміни у стратегічному кліматі) [6–10].

Виконання запланованих дій в сфері управління кадровою діяльністю підприємств промисловості дасть змогу вчасно забезпечити протікання бізнес-процесів підприємства відповідним працівником, за яким вони закріплені в разі розширення виробництва внаслідок впровадження проєктів розвитку чи оптимізації витрат підприємств промисловості внаслідок скорочення заробітної плати та робочих місць без шкоди для результативності основних виробничих процесів.

4) Виробничі зміни. Метою проведення моніторингу сигналів про зміни, що мають відбутися в майбутньому у сфері виробництва, є визначення доцільності виробництва наявних видів промислової продукції та можливості випуску нових видів продукції або запровадження послуг.

Сигналами про зміни, які можуть відбутись у виробничі сфері промислових підприємств, є такі:

– скорочення попиту на продукцію;

– очікуваний вихід новинок на ринок промислової продукції;

– вихід на ринок більш конкурентоспроможного підприємства-виробника;

– зменшення потреби у споживанні та замовленні окремих видів продукції підприємств промисловості;

– просідання ринку внаслідок економічної кризи в країні;

– зовнішні фактори, що не залежать від діяльності підприємств промисловості.

Для адекватного реагування на всі перелічені чи окремі сигнали керівництву промислових підприємств доцільно дотримуватись таких кроків у плануванні змін у сфері виробництва:

– планування обсягів виробництва продукції згідно з прогнозованим обсягом попиту з урахуванням можливих факторів його різкого зниження;

– планування виробництва нових видів промислової продукції з урахуванням останніх новинок

у сфері промислового виробництва (позамовне виробництво з поступовим переходом на серійне в разі збільшення продажів);

– планування заходів з нарощування конкурентних переваг промисловими підприємствами та збільшення рівня конкурентоспроможності продукції і конкурентної позиції підприємства на ринку;

– планування поступового вивільнення виробничих потужностей внаслідок відмови у виробництві від окремих видів продукції;

– планування превентивних антикризових заходів для подолання кризи, викликаної зовнішніми факторами.

Вжиття названих заходів у сфері планування змін у виробничій діяльності підприємств промисловості дасть змогу вчасно вийти на ринок з новим видом продукції, відмовитись від нерентабельної продукції, зберегти частку ринку тощо.

5) Інвестиційні зміни. Планування інвестиційних змін у процесі розвитку промислових підприємств може відбуватись як за раніше визначеною програмою, так і внаслідок зміни стану ринку реалізації промислової продукції.

В останньому випадку це можливо, якщо:

– основний об'єкт інвестування втратив інвестиційну привабливість для вливання коштів;

– відбулися загальні зміни у сфері промислової політики країни на законодавчому та економічному рівнях;

– відбулася переорієнтація основного фокуса діяльності промислових підприємств (наприклад, відмова від деяких видів продукції, що вимагали проведення НДДКР чи придбання додаткових ОВФ).

З урахуванням отримання сигналів, що свідчать про настання перелічених вище факторів, планування інвестиційних змін у процесі розвитку промислових підприємств може відбуватись таким чином:

– планування критично необхідного обсягу інвестицій, що може бути використаний внаслідок відмови від поточних проєктів інвестування, кошти з яких неможливо вивільнити найближчим часом;

– планування превентивних проєктів розвитку, які можуть бути активовані внаслідок відмови від вибраних проєктів;

– планування заходів із залучення потенційних інвесторів для сумісної реалізації проєктів розвитку внаслідок погіршення власної фінансової стійкості.

Висновки з проведеного дослідження. Вжиття запропонованих заходів з планування змін в інвестиційній сфері діяльності промислових підприємств в умовах їх розвитку дасть змогу мінімізувати ризики, пов'язані зі впровадженням проєктів розвитку та реалізувати повний цикл інвестиційного процесу. Таким чином, запропоновано методичний підхід до планування змін в умовах розвитку промислових підприємств, який охоплює технологічну, збутову, кадрову, виробничу та інвестиційну сфери діяльності підприємств промисловості на основі використання поетапної процедури моніторингу, ідентифікації, реагування на отримані сигнали про зміну стану внутрішнього та зовнішнього середовища, що забезпечить ефективність провадження проєктів розвитку та адаптивність підприємств до змін.

В практиці впровадження змін на промислових підприємствах в умовах розвитку особливої уваги потребує етап вжиття підготовчих заходів до реалізації змін, контролю впровадження. Зокрема, від раціональності вибору управлінських рішень на цьому етапі буде залежати ефективність планування змін на промислових підприємствах загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Журавель Ю. Концептуальна модель стратегічного плану підприємств харчової промисловості. *Ефективність державного управління*. 2018. Вип. 1 (54). Ч. 1. С. 126–137.

2. Швець Ю., Рудь Л. Стратегічне планування економічного розвитку на промислових підприємствах: проблеми та необхідність впровадження. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Вип. I–II (65–66). С. 334–343.

3. Сагер Л., Зарубіна В. Стратегічне планування діяльності промислових підприємств на прикладі ТОВ «Імпульс». *Ефективна економіка*. 2014. № 6. С. 25–31.

4. Міщенко А. Стратегічне управління : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 285 с.

5. Квасній Л. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємствами в умовах ринкової економіки. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України* : збірник науково-технічних праць. Львів : НЛТУ України, 2008. С. 149.

6. Єрьоменко Г. Основи стратегічного управління персоналом та підготовка кадрів для промислових підприємств. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_3_068.pdf (дата звернення: 05.06.2020).

7. Алексеева М. Планирование деятельности фирмы. Москва : Финансы и статистика, 1997. 453 с.

8. Лахтіонова Л. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 378 с.

9. Портер М. Конкурентна стратегія. Методика аналізу галузей і конкурентів / пер. з англ. І. Мінервін. 3-тє вид. Москва : Альпіна Бізнес Букс, 2007. 453 с.

10. Орлов В., Новицька С. Стратегічне планування в процесі управління підприємством. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 1 (78). С. 106 (Серія «Економічні науки»).

REERENCES:

1. Zhuravel Y. (2018). Conceptual model of the strategic plan of the food industry. Efficiency of public administration, vol. 1(54), part 1, 126–137.

2. Shvets Y., Rud L. (2017). Strategic planning of economic development in industrial enterprises: problems and the need for implementation. *Economics and business management*, vol. I–II (65–66), 334–343.

3. Sager L., Zarubina V. (2014). Strategic planning of industrial enterprises on the example of "Impulse". *Effective economy*, № 6, 25–31.

4. Mishchenko A. (2004). Strategic Management / Textbook. K. : Center for Educational Literature, 285.

5. Kvasny L. (2008). Theoretical aspects of strategic management of enterprises in a market economy. *Scientific Bulletin of the National Forestry University of Ukraine* : collection of scientific and technical works. Lviv : NLTU of Ukraine, 149.

6. Eremenko G. (2009). Fundamentals of strategic personnel management and training for industrial enterprises. Electronic resource. Available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_3_068.pdf (accessed: 5 June 2020).

7. Alekseeva M. (1997). Planning the company's activities. M. : Finance and Statistics.

8. Lakhtionova L. (2001). Financial analysis of business entities : monograph. K. : KNEU.

9. Porter M. (2007). Competitive strategy. Methods of analysis of industries and competitors; trans. from English I. Minerwin. 3rd ed. M. : Alpina Business Books.

10. Orlov V., Novitskaya S. (2015). Strategic planning in the process of enterprise management. *Foreign trade: economics, finance, law: science. magazine*, № 1 (78), 106 (Series "Economic Sciences").

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

INFORMATION SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

УДК 65.011
https://doi.org/10.32843/bses.53-15

Михайленко О.В.
к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту
Навчально-науковий інститут
економіки та управління
Національного університету
харчових технологій
Данчук Ю.П.
магістр
Навчального-наукового інституту
економіки та управління
Національного університету
харчових технологій
Черняк В.А.
магістр
Навчального-наукового інституту
економіки та управління
Національного університету
харчових технологій

Mikhailenko Olga
National University of Food Technology
Danchuk Yuliia
National University of Food Technology
Chernyak Victoria
National University of Food Technology

Нині інформація відіграє важливу роль у розвитку та діяльності підприємства. Саме тому дослідження включає визначення сутності понять «інформаційне забезпечення» та «інноваційний процес». У статті виділено такі складові частини інноваційного процесу, як методи, процеси та технологічні засоби для збирання та опрацювання інформації; використання внутрішньої інформації для оцінювання внутрішніх можливостей підприємства; ретельний підбір та зворотній потік інформації. Інформаційне забезпечення підприємства допомагає керівництву в прийнятті управлінських рішень, дає змогу завжди бути в курсі подій, які відбуваються в галузі. Саме інформаційне забезпечення допомагає підприємствам визначитися з майбутніми інноваційними впровадженнями. Українські підприємства характеризуються такою інноваційною діяльністю, як оновлення власної продукції або опанування нових видів виробництва товарів. У статті подано фактори, які уповільнюють інноваційний процес у країні. Проте розглянуто також шляхи покращення його через державну підтримку й проведення монетарної політики.
Ключові слова: *інформація, інформаційне забезпечення, інноваційна діяльність, інноваційний процес, складові частини інформаційного забезпечення.*

Сейчас информация играет важную роль в развитии и деятельности предприятия. Именно поэтому исследование включает определение сущности понятий «информационное обеспечение» и «инновационный процесс». В статье выделены такие составляющие инновационного процесса, как методы, процессы и технологические средства для сбора и обработки информации; использование внутренней информации для оценивания внутренних возможностей предприятия; тщательный подбор и обратный поток информации. Информационное обеспечение предприятия помогает руководству в принятии управленческих решений, позволяет всегда быть в курсе событий, которые происходят в отрасли. Именно информационное обеспечение помогает предприятиям определиться с будущими инновационными внедрениями. Украинские предприятия характеризуются такой инновационной деятельностью, как обновление своей продукции или освоение новых видов производства товаров. В статье предоставлены факторы, которые замедляют инновационный процесс в стране. Однако рассмотрены также пути улучшения его через государственную поддержку и проведение монетарной политики.
Ключевые слова: *информация, информационное обеспечение, инновационная деятельность, инновационный процесс, составляющие информационного обеспечения.*

Nowadays, information plays an important role in the development and operation of the enterprise. That is why this study includes the definition of the essence of such concepts as "information support" and "innovation process". The article highlights the following components of the innovation process: methods, processes and technological means for collecting and processing information; use of internal information to assess the internal capabilities of the enterprise; careful selection and reverse flow of information, characterized their course and importance in the implementation of innovation. The article considers the structure of information support, its components and their importance in the enterprise. Information is a commodity that is bought and sold. New information helps the company to implement innovations, so-called innovations, to always be interesting to the consumer. Management takes internal information directly from the results of activities, external, obtained at international exhibitions, conferences is also an important component, sometimes the most important. The company's information support helps management in making management decisions, allow you to always be aware of developments in the industry. It is information support that helps companies decide on future innovative implementations. Describes the types of information required by the management of the enterprise, the stages of the innovation process and stakeholders. The stages of the innovation process in the article determine the stage of emergence of the idea, the direct development of innovation and market entry. Ukrainian enterprises are characterized by such innovative activities as updating their own products or mastering new types of production of goods. It is described for which enterprises in Ukraine the implementation of innovations is more favorable, taking into account the existing legal framework and other factors. The innovation process in Ukraine is characterized; the factors that slow down the innovation process in the country are presented. Such factors include the lack of financial resources, the decline in effective demand for scientific and technical products, the deterioration of the material and technical base of research, the outflow of scientific personnel and the deterioration of their quality. However, ways to improve it through government support and monetary policy are also considered.
Key words: *information, information support, innovation activity, innovation process, components of information support.*

Постановка проблеми. Нині ефективність інноваційної діяльності підприємства залежить від рівня його інформаційного забезпечення. Під час глобалізаційних процесів, що виникають сьогодні, перед керівництвом українських підприємств виникає питання впровадження різних інновацій для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему інформаційного забезпечення інноваційної діяльності розглядали багато відомих авторів, таких як О.О. Поліщук [1], О.Є. Кузьмін [3], Н.Г. Георгіаді [3], М.П. Денисенко [4], Т.С. Голубєва [4], І.В. Колос [4], Р.А. Фатхутдінов [5], Л.О. Ліго-ненко [8], М.В. Селезова [8].

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні сутності інформаційного забезпечення, визначенні його складових частин та їх обґрунтуванні, визначенні інформаційної бази для підвищення інноваційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність інноваційної діяльності підприємств багато в чому визначається рівнем інформаційного забезпечення: чим ґрунтовніше й правиль-

ніше підібрано інформаційне забезпечення, тим ефективніше підприємство.

Загалом інформаційне забезпечення – це наявність інформації, необхідної для управління економічними процесами, що міститься у базах даних інформаційних систем [1, с. 260].

У дослідженнях різних учених можна побачити різноманітні підходи до визначення сутності інформаційного забезпечення, а саме його розуміння як заходів зі створення інформаційного середовища, управління [2, с. 58]; як інформаційного обслуговування управління задля прийняття рішень [3, с. 74]; як сукупності заходів, дій, необхідних для управлінського персоналу [4].

Таке різноманіття поглядів авторів показує складність цього питання й відсутність єдиного підходу до його вирішення. Отже, підприємства, враховуючи це, мають сформулювати принципи побудови інформаційного забезпечення, а також необхідно враховувати наявні зв'язки між складовими частинами інформаційного забезпечення.

Під час нашого дослідження ми з'ясуємо поняття «інформаційне забезпечення управління підприємством», під яким розуміємо сукупність даних, організацію їх введення, оброблення та збереження, а також поширення цієї інформації зацікавленим особам.

Також важливо визначити поняття «інноваційна діяльність». Багато авторів мають свою думку щодо визначення цього поняття.

У працях Р.А. Фатхутдінова інноваційна діяльність розуміється як діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури, а також підвищення якості продукції, що випускається (товарів, послуг), удосконалювання технології їхнього виготовлення з подальшим упровадженням та ефективною реалізацією на внутрішньому й закордонному ринках (це стосується також інноваційно-інвестиційної діяльності) [5, с. 251–252].

Інноваційна діяльність – це процес, спрямований на розроблення інновацій, реалізацію результатів завершених наукових досліджень або певних науково-технічних досягнень в новий чи вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, в новий чи вдосконалений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим процесом наукові розробки та дослідження [6, с. 169–171].

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає, що «інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [7]

Такі різні визначення терміна «інвестиційна діяльність» показують багатоаспектність цього економічного поняття.

Кожне підприємство працює в певному середовищі та обмінюється інформацією. Найбільшого значення інформація набуває в інноваційній діяльності підприємства, тому що часто її кількість не є достатньою для використання або її якість не є найвищою.

Головним завданням підприємств є постійне збирання інформації, тому що вона нині стала таким же товаром, як і продукція, тільки в рази дорожчим.

Є певні етапи інноваційного циклу, такі як поява ідеї, безпосереднє розроблення інновації та вихід на ринок. На кожному етапі інновації мають характерні особливості.

На етапі появи ідеї про інновації найбільшого значення набуває інформація, яка перебуває за межами підприємства, тобто зовнішня, тому для здобутку споживчих інновації проводять маркетингові дослідження, а для інновацій промислового призначення підприємства беруть участь у різних міжнародних виставках, семінарах. До того ж найвагомішим і найпопулярнішим джерелом отримання інформації сьогодні є мережа Інтернет, яку підприємства використовують як для пізнання новинок, так і для поширення інформації про себе. Інформація в мережі Інтернет є переважно безкоштовною, іноді випадковою, але зазвичай корисною.

На етапі розроблення інновації для оцінювання саме внутрішніх можливостей підприємства використовують зазвичай внутрішню інформацію. Проте внутрішня інформація має бути узгодженою із зовнішньою інформацією.

На етапі виходу на ринок підприємство провело роботу з узгодження внутрішньої та зовнішньої інформації. На цьому етапі необхідно дуже ретельно ставитись до підбору джерел інформації про інновацію, новинку, а також, що є найважливішим, мати зворотний потік інформації, що дасть змогу оцінити ефективність заходів, яких вживають [3, с. 156–157].

В роботі ми визначимо складові частини інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства, а саме інформаційні технології, інформаційні ресурси та інформаційне забезпечення.

Однією з важливих складових частин інформаційного забезпечення на підприємстві є інформаційні технології, тобто сукупність засобів і методів збирання, реєстрації, оброблення, накопичення й доведення до користувача необхідних даних у системі організаційного управління на основі застосування засобів обчислювальної техніки [8, с. 414–417]. Інноваційно-інвестиційна складова частина є одним з найважливіших аспектів в управлінні підприємством, отже, інформаційні технології забезпечують збирання, реєстрацію, оброблення, накопичення й поширення даних про інноваційно-інвестиційну діяльність з урахуванням інтересів зацікавлених осіб.

Цікавим питанням для дискусій різних учених і для керівництва підприємства є питання переліку зацікавлених осіб, а саме визначення їх інтересу до діяльності підприємства саме в інноваційній діяльності.

У розвитку підприємства, його роботі зацікавленими особами є менеджмент на всіх рівнях управління, персонал, клієнти, постачальники та підрядники, держава та суспільство.

Інформаційні ресурси на підприємстві – це впорядкований комплекс документованих даних, відомостей, роль яких полягає у задоволенні потреб користувачів, як зовнішніх, так і внутрішніх, та які можна використовувати для прийняття подальших управлінських рішень.

Джерелами таких даних можуть бути нормативно-законодавчі акти, результати проведених досліджень і розробок як у межах галузі, так і власних досліджень, певні дані про зовнішнє середовище, дослідження міжнародних ярмарок, конференцій та інші позаоблікові дані.

Позаобліковими даними вважаються плани, внутрішні накази керівництва, засідання трудового колективу, матеріали внутрішнього аудиту, патенти.

Фінансова, статистична та податкова звітності складаються на основі саме облікових даних. Існує також управлінська звітність, але її форма не регламентована, а рішення щодо того, складати її чи ні, покладено на керівництво підприємства. Саме ця звітність показує ефективність прийняття рішень у минулих періодах, проте багато вітчизняних підприємств не приділяють належної уваги її складанню.

Звітність підприємства є важливим документом, вона містить дані, достовірність яких є досить високою. Ця звітність є важливим елементом підсистеми інформаційно-аналітичного забезпечення управління підприємством [4, с. 43–49].

Наприклад, фінансову звітність використовують для фінансового та економічного аналізу діяльності підприємства, оцінювання ризиків. Податкова звітність показує рівень податкового навантаження, статистична звітність допомагає у визначенні макроекономічних показників, які відображають узагальнену характеристику стану економіки. Крім цього, статистична звітність допомагає підприємству аналізувати показники інвестицій, інновацій, дебіторської та кредиторської заборгованості, праці, необоротних активів тощо. Управлінська звітність на підприємстві забезпечує менеджерів усіх рівнів даними для прийняття управлінських рішень на майбутні періоди діяльності.

Третя складова частина інформаційного забезпечення – це технічні засоби та програмне забезпечення управління підприємством. Щоби підприємство мало змогу використовувати описані раніше інформаційні технології, необхідні певні технічні засоби та програмне забезпечення. Технічні засоби – це ЕОМ, мережеве устаткування, друкувальні пристрої. Робота з введення та виведення даних можлива в різних системах, зокрема глобальній мережі, корпоративній мережі, системі передачі паперових документів.

З розвитком комп'ютерних мереж і підключених інформаційних ресурсів виникає потужна система інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів.

Необхідно зазначити, що інноваційна діяльність на підприємствах, як і будь-яка інша, потребує високої організації та грамотного керування. Упровадження інновацій у життя – це складна праця, яка вимагає від керівництва додаткових обов'язків, а саме бути обізнаними у сфері впровадження інновації та бути наполегливими та ініціативними. Якщо ці риси не присутні в керівника, то на одному таланті нічого не вийде [4, с. 43–49].

В умовах сучасної економіки в Україні багато підприємств впроваджують все нові інновації у своє виробництво, щоби завойовувати більші частини ринків і задовольняти потреби більшої кількості покупців. Сприятливі умови впровадження інновацій є на великих виробничих підприємствах, які мають незалежну матеріально-технічну базу. Досі найпоширенішим напрямом інноваційної діяльності на підприємствах залишається оновлення продукції. З кожним роком освоюється виробництво нових видів продукції або відбувається оновлення минулих зразків.

Аналіз економічної літератури показує, що головною причиною гальмування інноваційного розвитку підприємств України є відсутність фінансових ресурсів, їх дефіцит. Однак до цього є ще багато факторів, які значно впливають, але майже ніхто не загострює на цьому нашу увагу. Йдеться про такі фактори, як спад платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію, погіршення матеріально-технічної бази досліджень, відтік наукових кадрів та зниження їх якості [9].

Проте Україна має високий потенціал до розвитку інноваційної діяльності, якщо будуть сформовані сприятливі умови для такого розвитку, проведена політика підтримки інновацій.

Така політика має підтримувати концептуальні основи, критерії та механізми економічної політики, яка в нашому середовищі, покладаючись на фінансові, структурні обмеження, має бути спроможною забезпечувати зростання інвестицій та збільшення інновацій. Інноваційна складова частина в нашій країні поки що залишається за межами уваги, тому що існує багато нагальних проблем, вирішення яких необхідно швидше, зокрема бюджетний розподіл коштів, реформи оподаткування та монетарна політика.

Отже, гасло «перехід до інноваційної моделі розвитку» сьогодні лишається поки що формальним, бо не зовсім відповідає дійсності економіки в країні [9].

Для інноваційної діяльності в країні сформовані основна нормативно-правова база, механізми здійснення інноваційної політики. Незважаючи на це, інноваційна складова частина забезпечення економічного розвитку використовується слабо.

В майбутньому за рахунок підтримки державою інноваційної діяльності має збільшитися частка вітчизняної продукції, яка матиме сучасне наукове забезпечення.

Висновки з проведеного дослідження. Після проведення дослідження можна сформулювати основні висновки та пропозиції щодо інформаційного забезпечення. Отже, визначено сутність інформаційного забезпечення, інноваційного процесу та показано етапи інноваційного процесу; визначено складові частини інформаційного забезпечення, а саме інформаційні технології, інформаційні ресурси та технічні засоби й програмне забезпечення; розглянуто інноваційний процес в Україні, визначено найпоширеніший напрям інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поліщук О.О. Сутність поняття «інноваційна діяльність» як соціально-економічної категорії. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 3 (21). С. 169–171.

2. Шквір В.Д., Загородній А.Г., Височан О.С. Інформаційні системи і технології в обліку : навчальний посібник. Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. 268 с.

3. Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства : монографія. Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. 368 с.

4. Денисенко М.П., Голубєва Т.С., Колос І.В. Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2009. № 647. С. 43–49.

5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Санкт Петербург : Питер-пресс, 2008. 442 с.

6. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р.В. Дяківа. Київ : Міжнародна економічна фундація, 2000. 704 с.

7. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV / Верховна Рада України. URL: http://www.zakon1.rada.gov.ua (дата звернення: 20.05.2020).

8. Лігоненко Л.О, Селезова М.В. Інформаційне забезпечення аналізу інноваційної діяльності підприємств в Україні: стан, проблеми, шляхи їх розв'язання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 414–417.

9. Єрмолаєва В.В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC60_46.pdf (дата звернення: 21.05.2020).

REFERENCES:

1. Polishchuk O.O. (2018). Sutnist poniattia "innovatsiina diialnist" yak sotsialno-ekonomichnoi katehorii [The essence of the concept of "innovation" as a socio-economic category]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, vol. 3, no. 21, pp. 169–171.

2. Shkvir V.D., Zahorodnii A.H., Vysochan O.S. (2003). Informatsiini systemy i tekhnolohii v obliku : Navch. Posibnyk [Information systems and technologies in accounting : Textbook]. Lviv : Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". (in Ukrainian)

3. Kuzmin O.Ye., Heorhiadi N.H. (2006). Formuvannia i vykorystannia informatsiinoi systemy upravlinnia ekonomichnym rozvytkom pidpryiemstva : Monohrafiia. [Formation and use of information management system of economic development of the enterprise : Monograph]. Lviv : Vyd-vo Nats. un-tu "Lvivska politekhnika". (in Ukrainian)

4. Denysenko M.P., Holubieva T.S., Kolos I.V. (2009). Informatsiine zabezpechennia innovatsiino-investytsiinoi diialnosti pidpryiemstva [Information support of innovation and investment activities of the enterprise]. *Lvivska politekhnika* (electronic journal), vol. 11, no. 115, pp. 43–49.

5. Fatkhutdinov R.A. (2008). *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation Management. St. Petersburg : Piterpress. (in Russian)

6. Diakiva R.V. (ed.) (2000). *Entsyklopediia biznesmena, ekonomista, menedzhera* [Encyclopedia of businessman, economist, manager]. Kyiv : Mizhnarodna ekonomichna fundatsiia. (in Ukrainian)

7. Law of Ukraine on innovative activity from July 4 2002, No 40-IV] (2002, August 9). *Voice of Ukraine*, 144, pp. 10–12 (accessed: 20 May 2020). (in Ukrainian)

8. Lihonenko L.O., Selezova M.V. (2017). Informatsiine zabezpechennia analizu innovatsiinoi diialnosti pidpryiemstv v Ukraini: stan, problemy, shliakhy yikh rozviazannia [Information support for the analysis of innovation activity of enterprises in Ukraine: state, problems, ways of their solution]. *Mykolaivskyi natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskoho*, vol. 20, pp. 414–417.

9. Yermolaieva V.V. (2010). Osoblyvosti ta problemy innovatsiinoho rozvytku v Ukraini [Features and problems of innovative development in Ukraine]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC60_46.pdf (accessed: 21 May 2020).

ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ ПІД ЧАС МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА

USE OF SOFTWARE PRODUCTS AFTER LIVING MOTIVATION IN THE PROSECTION OF MILK SCOTT

УДК 331.1
https://doi.org/10.32843/bses.53-16

Михайлова О.С.
к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія
Писаренко С.В.
к.с.-г.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія
Вакуленко Ю.В.
к.с.-г.н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем та технологій
Полтавська державна аграрна академія

Mikhailova Olena
Poltava State Agrarian Academy
Pysarenko Svitlana
Poltava State Agrarian Academy
Vakulenko Yulia
Poltava State Agrarian Academy

У статті розглянуто актуальність використання програмних продуктів під час оцінки та мотивації праці на молокотоварній фермі. Розглянуто низку програмних продуктів, можливих для використання під час оцінки роботи. У галузі молочного скотарства головною статтею витрат є корми, їх економія чи перевитрати впливають на ефективність та собівартість продукції. Розглянуто формування класифікації рішень за рівнями управління. Залежно від цього обслуговування виробничих процесів на підприємстві може бути віднесено до різних класів. Розроблено критерії ефективності роботи трактористів на завантаженні і роздачі корму. Розроблено механізм нарахування заробітної плати з урахуванням критеріїв якості, такі як молоковіддача, конверсія корму, точність завантаження та роздачі. У системі мотивації також можна створювати персональні картки співробітників із набором показників, за які співробітник несе персональну відповідальність.
Ключові слова: *мотивація, програмний продукт, критерії ефективності, оплата праці, інформаційні системи.*

В статье рассмотрена актуальность использования программных продуктов при оценке и мотивации труда на молокотоварной ферме. Рассмотрен ряд программных продуктов, возможных для использования при оценке работы. В отрасли молочного скотоводства главной статьей расходов являются корма, соответственно их экономия или перерасход влияют на эффективность и себестоимость продукции. Рассмотрено формирование классификации решений по уровням управления. В зависимости от этого обслуживание производственных процессов на предприятии может быть отнесено к разным классам. Разработаны критерии эффективности работы трактористов на загрузке и раздаче корма. Разработан механизм начисления заработной труда с учетом критериев качества, таких как молокоотдача, конверсия корма, точность загрузки и раздачи. В системе мотивации можно создавать персональные карточки сотрудников с набором показателей, за которые сотрудник несет персональную ответственность.
Ключевые слова: *мотивация, программный продукт, критерии эффективности, оплата труда, информационные системы.*

The article considers the relevance of the use of software products in the evaluation and motivation of labor on the milk-commodity farm. A number of software products are considered for use in the evaluation of work. The human factor is always a key and fundamental factor in the performance of the enterprise. Accordingly, the automation and control of the work of employees did not ignore the market of software products. In the field of dairy farming, the main item of expenditure is feed, and accordingly their savings or over consults affect the efficiency and cost of production. The formation of decision classification by management levels is considered. Depending on this, maintenance of production processes at the enterprise can be classified into different classes. Information systems are classified in terms of scale, scope, organization, management levels. The motivation of workers in livestock breeding has its own peculiarities: firstly, in the system of livestock farming there are people whose labor processes can be evaluated in different ways, both in quantitative and qualitative measurement (part - through the number of products produced, others – on the basis of piecewise bonus systems, etc.). If you consider the enterprise in a complex way, then all employees should be grouped into four categories. The basis of the program was the feeding of the company DTMtc, and the product "CONTO-Modeling livestock", which indicators provide an opportunity to formulate criteria and benchmarks of employee efficiency. The criteria of efficiency of work of tractor drivers on loading and distribution of a feed are developed. The mechanism of wage calculation is developed taking into account quality criteria such as milk yield, feed conversion, accuracy of loading and distribution. In the system of motivation, you can also create personalized employee cards with a set of indicators for which the employee is personally responsible. Based on the above study, it is advisable to implement a dynamic model in the practice of management, which is presented in the form of a differential model of performance indicators (productivity, profit, staff satisfaction with work) depending on the amount of financial motivation. As a result, this model will create a mechanism of personal interest and the optimal ratio of tools for tangible and intangible motivation of employees and adjust certain elements in the process of agricultural enterprises.
Key words: *motivation, software product, efficiency criteria, payroll, information systems.*

Постановка проблеми. Нині програмні продукти й IT-технології все ширше почали використовувати в сільському господарстві. Не обходить це питання і контроль за роботою працівників. Людський фактор завжди є ключовим і основоположним фактором у результативності роботи підприємства. Автоматизація і контроль за роботою працівників не обійшли увагою ринок програмних продуктів. У галузі молочного скотарства головною статтею витрат є корми, їх економія чи перевитрати впливають на ефективність та собівартість продукції. Розглянемо, як за допомогою програмних продуктів, розроблених для роздачі корму, формується ефективний механізм мотивації для працівників ферми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оплати праці та ролі заробітної плати в організації праці і соціально-трудових відносинах присвячено праці багатьох науковців, таких як: А. Файоль, Г. Емерсон, Л.О. Лещенко, Г.А. Дмитренко, Н.І. Котова, Р. Назаришин, Т.Г. Островська, А.М. Колот, В.Б. Васюта та ін. Роботи А.В. Нєлєпова, Р.О. Трибрат, Л.В. Бондаренко, Н.Т. Тверезовської присвячені програмним продуктам у галузі тваринництва.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та вдосконалення сти-мулювання праці персоналу молочно-товарної ферми підприємства під час застосування програмних продуктів. Важливими складниками організації та мотивації на

підприємстві є її форми і системи, які забезпечують зв'язок між оплатою праці та її результатами (як індивідуальними, так і колективними).

Виклад основного матеріалу дослідження. Форми і системи оплати праці встановлюються підприємствами та організаціями самостійно в колективному договорі з дотриманням вимог і гарантій, передбачених законодавством. Форми заробітної плати мають відповідати таким вимогам: 1) найповніше враховувати результати праці; 2) створювати відповідні передумови для постійного зростання продуктивності та якості праці; 3) сприяти підвищенню матеріальної зацікавленості працівників у постійному виявленні та використанні резервів підвищення продуктивності праці [2].

Виникла необхідність формування інформаційних систем (ІС), які здатні здійснювати контроль за результатами праці й інтерпретувати результати у фінансові показники.

1. ІС класифікуються за масштабом, сферою застосування, способом організації, рівнями управління. Для розуміння автоматизації основних спеціалізованих завдань технолога наведемо загальну класифікацію за рівнями управління [1]. Залежно від цього обслуговування виробничих процесів на підприємстві може бути віднесено до різних класів:

– клас А: системи (підсистеми) керування технологічними об'єктами й/або процесами;

– клас В: системи (підсистеми) підготовки й обліку виробничої діяльності підприємства;

– клас С: системи (підсистеми) планування й аналізу виробничої діяльності підприємства.

Виокремимо основні напрями використання ІС у сільському господарстві:

1. Засоби обробки великих масивів неструктурованої інформації забезпечують доступ та обробку інформації, яка, як правило, надходить із макрооточення підприємства, дозволяючи здійснювати доступ до віддалених даних. Програмне управління процесами в галузі, 28 баз даних, інформаційно-довідкових і пошукових систем.

2. Засоби автоматизації процесів підприємства дають змогу його працівникам виконувати роботу більш якісно й ефективно. До них належать засоби обробки великих масивів структурованих даних (бази даних, електронні архіви), системи управління машинами, системи мікроклімату, годування тощо.

3. Засоби автоматизації праці технологів як управлінців, менеджерів дають можливість використовувати напрацьований світовий досвід, закладений в інформаційні продукти для управління підприємством. До них віднесемо системи автоматизованої обробки статистичних та економічних даних, роботу в режимі реального часу з великим обсягом різнопланової інформації, використання компонентів, пов'язаних із плануванням і аналізом, наявність незапланованих зовнішніх впливів тощо.

4. Автоматизовані системи наукових (технологічних) досліджень – програмно-апаратні комплекси, призначені для наукових досліджень, бонітування.

5. Інтегровані інформаційні системи – це забезпечення автоматизації більшості функцій підприємства. Вони можуть включати в себе підсистеми (модулі) всіх вищеозначених систем [4].

Розмаїття поглядів підтверджує, що мотивація – це складний процес, ефективність якого оцінюється за результатами діяльності підприємства.

Основні завдання мотивації:

– формування в кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації в процесі праці;

– навчання персоналу і керівного складу психологічним основам внутріфірмового спілкування;

– формування в кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом із використанням сучасних методів мотивації.

Для вирішення цих завдань необхідний аналіз:

– процесу мотивації в організаціях;

– індивідуальної і групової мотивації;

– змін, що відбуваються в мотивації діяльності людини під час переходу до ринкових відносин [3].

Мотивування працівників у тваринництві має свої особливості: по-перше, у системі тваринництва працюють люди, трудовий процес яких можна оцінювати по-різному, як у кількісному, так і в якісному вимірюванні (частину – через кількість виробленої продукції, інших – на засадах відрядно-преміальної системи тощо). Якщо розглядати підприємство комплексно, то всіх працівників доцільно згрупувати за чотирма категоріями:

– категорія А – керівники ключових підрозділів (економіст із тваринництва, головний зоотехнік, головний ветлікар, аналітики);

– категорія В – керівники та професіонали, що створюють основний результат ферми (керуючий фермою, зоотехнік, ветлікар, оператор машинного доїння, оператор на роздачі кормів);

– категорія С – підтримуючі підрозділи, підрозділи, що надають послуги керівникам (обліковець);

– категорія D – співробітники, що не впливають на бізнес-процеси ферми (прибиральник гною, вичищальник, тваринник).

Далі необхідно сформувати низку специфічних показників, які будуть покладені в основу мотивування, вони будуть різними для окремих категорій працівників ферми. При цьому показники будуть націлені на максимальне відображення трудової участі працівників у бізнес– та технологічних процесах на фермі. Структура сукупної винагороди (З) працівників ферми складається із двох частин (постійної та змінної):

$$З = Зп + Зв, \quad (1)$$

де Зп – постійна (базова) заробітна плата (тариф); Зв – змінна частина заробітної плати, яка є винагородою за якість роботи, яка обчислюється за формулою

$$Зв = П + Д, \quad (2)$$

де П – сума премії; Д – сума доплат.

Для встановлення базової заробітної плати (Зп) необхідно враховувати компетенцію та категорію, до якої належить працівник, а також організаційну структуру управління підприємства чи його підрозділу.

У системі мотивації також можна створювати персональні картки співробітників із набором показників, за які співробітник несе персональну відповідальність. За необхідності можна виводити результати роботи кожного співробітника, розглянемо, наприклад, обсяг його продажу. Кожний співробітник має можливість доступу до показників через корпоративний WEB-портал QPR, там же він має можливість створювати плани дій, формувати завдання, опубліковувати документи, online-презентації. При цьому система автоматично повідомляє відповідальних за виконання завдань та інших вибраних користувачів по електронній пошті. Відповідальні за виконання завдань, своєю чергою, можуть створювати відповідні завдання. У цьому разі менеджер отримує по електронній пошті повідомлення про всі зміни.

Для галузі молочного скотарства основною статтею витрат є корми. Особливо це стосується такої групи кормів, як концентровані (комбікорм) та премікси. У разі перевитрати цих кормів ми збільшуємо собівартість продукції, а у разі недостатньої кількості (недодачі) порушується збалансованість раціону, знижується продуктивність, виникає ризик хвороб.

Робота трактористів на завантаженні має прямий вплив на ефективність роботи раціону і прибутковість галузі. Точність завантаження контролюється вагами на кормороздатчику, як і точність вигрузки. Розглянемо програму ДТМtc.

Як бачимо на рис. 1, програма дає можливість проаналізувати кормову ефективність, похибку під час вивантаження та вартість похибки під час завантаження корму.

На рис. 2 зображено точність роздачі раціону за кожною групою тварин, як бачимо, це дає можливість економісту прорахувати вплив раціону на ефективність роботи всього комплексу.

Продукт «CONTO-Моделювання тваринництва» призначений для розрахунку планових показників руху поголів'я.

Цей програмний продукт може використовуватися як на окремій платформі (з можливістю зберігання загальної бази даних на окремому комп'ютері), так і як додатковий модуль до використовуваних конфігурацій, у т.ч. «Бухгалтерія сільськогосподарського підприємства для України», «Бухгалтерія для України», «Управління виробничим підприємством для України».

«CONTO-Моделювання тваринництва» дає змогу виконати:

– автоматичний розрахунок (натисненням однієї кнопки) руху поголів'я з урахуванням виробничих показників у розрізі статево-вікових груп;

– на підставі отриманих розрахованих даних сформувати план закупівель (корми, матеріали, ветпрепарати) з урахуванням залишків на складах та ін.;

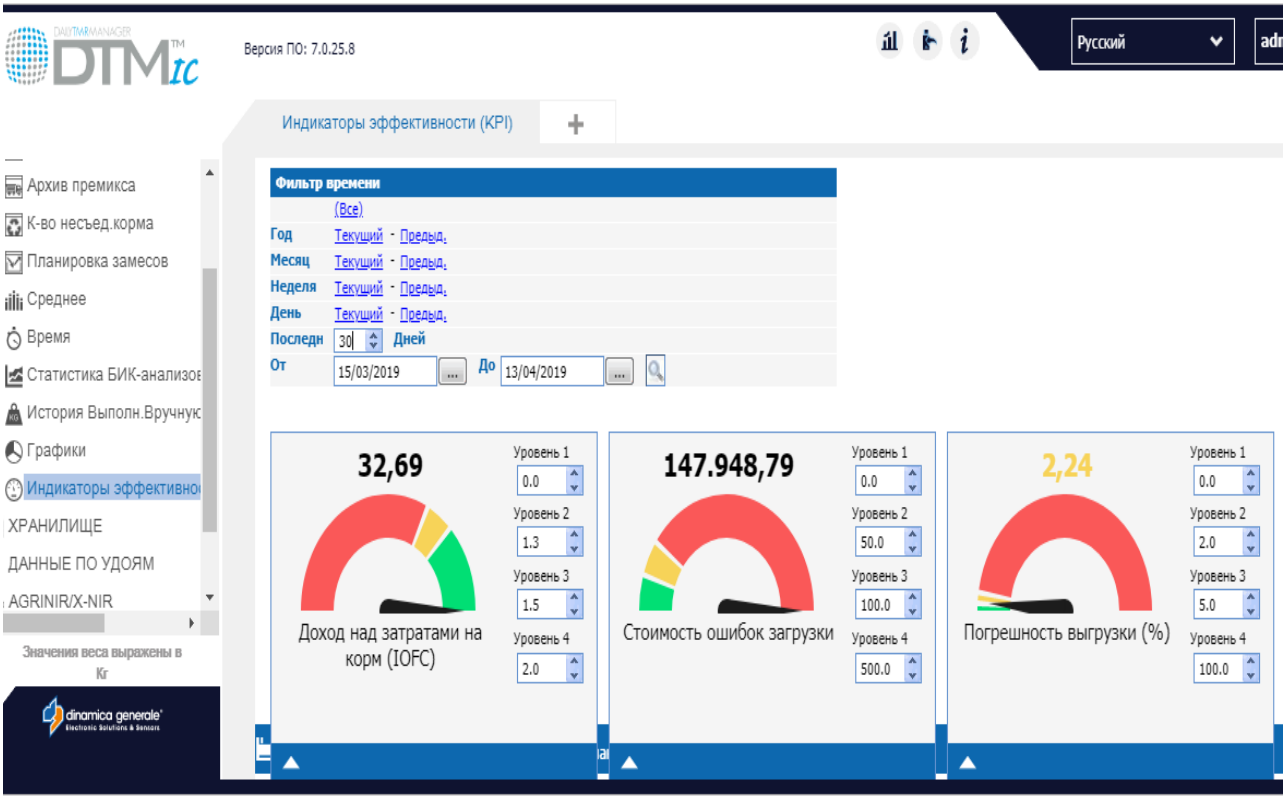


Рис. 1. Вікно програми ДТМtc з датчиками ефективності

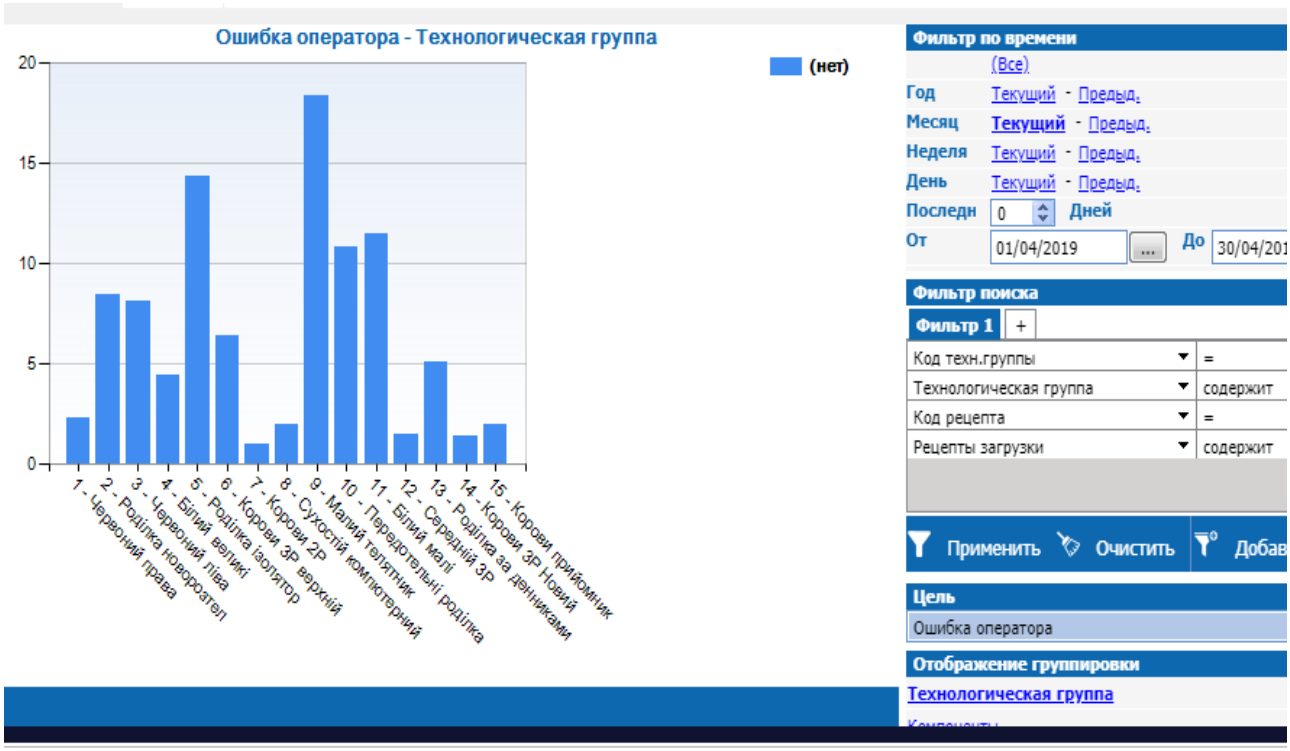


Рис. 2. Точність роздачі раціону в розрізі статево-вікових груп

Рис. 3. Графічне зображення споживання корму (конверсія корму)

Рис. 4. Обробка «Робоче місце співробітника планового відділу»

– сформувати план продажів на підставі розрахованого виходу готової продукції;

– використовувати сценарії планування для розрахунку оптимального розвитку тваринницького комплексу;

– експорт результатів планування у підсистему бюджетування (за умови використання продукту у зв'язці з «Управління виробничим підприємством для України»).

Використовуючи рішення «CONTO-Моделювання тваринництва» у зв'язці з «Управління виробничим підприємством для України», заплановані витрати і доходи автоматично переносяться в підсистему бюджетування, що дає змогу сформувати бюджетну модель для управління робочим капіталом підприємства. Використання бюджетної моделі дає можливість оперативно контролювати досягнення ключових показників діяльності, до яких повинні прагнути річні бюджети, відхилення від яких буде сигналізувати керівництву компанії про необхідність оперативних змін тактики і стратегії ведення бізнесу. У таблиці 1 наведені основні критерії ефективності.

Спираючись на можливості розглянутих програм, можемо вивести основні критерії ефективності і якості роботи механізаторів на завантаженні кормів. Для оцінки ефективності роботи відзначимо такі чотири фактори, як: молоковіддача, конверсія корму, точність завантаження та точність роздачі. Показником ефективності молоковіддачі, бажаної для виробництва, є 1,6, тобто відхилення в більший бік є позитивним і до нього необхідно прагнути, а зменшення погіршує роботу. Аналогічною є конверсія корму 1,2, яка є нормативною, тобто мінімально бажаною. Для показників точності завантаження і роздачі показником відмінної якості є саме відсутність відхилення.

Висновки з проведеного дослідження. Для посилення мотиваційного впливу на персонал молочно-товарної ферми необхідне поєднання

Таблиця 1

Критерії ефективності та оцінки роботи оператора на кормороздачі

Молоковіддача										
Норма	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,8	1,9	2	2,1
Коефіцієнт	0,5	0,6	0,7	0,8	1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6
Конверсія корму										
Норма	0,8	0,9	1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7
Коефіцієнт	0,6	0,7	0,8	0,9	1	1,1	1,15	1,2	1,3	1,4
Точність завантаження										
Норма	>-11%	-9-11%	-5-8%	2-4%	0	+2%	+4%	+6%	+8%	+10%
Коефіцієнт	0	0,7	0,8	0,9	1	0,9	0,85	0,8	0,7	0,6
Точність роздачі										
Норма	>-3%	-3%	-2%	-1%	0	+1%	+2%	+3%	+4%	+5%
Коефіцієнт	0	0,7	0,8	0,9	1	0,9	0,85	0,8	0,7	0,6

матеріальних та нематеріальних засобів мотивації, в результаті чого забезпечується розвиток стійкого процесу їх впливу на виробництво. Виходячи з цього, обґрунтовано доцільність створення організаційно-економічного механізму формування мотивації персоналу, який базується на оцінюванні конкретних мотиваційних інструментів, що встановлюються через рівні і критерії порядку впровадження відповідних заходів із мотивації. Формування системи мотивації праці аграрного підприємства потребує розроблення додаткової мотивації та оціночних критеріїв ефективності. Виходячи з наведеного дослідження, доцільним є впровадження у практику господарювання динамічної моделі, що представляється у вигляді диференційної моделі результуючих показників діяльності (продуктивності праці, прибутку, рівня задоволення персоналу працею) залежно від визначеного обсягу фінансового забезпечення мотивації. Як результат, ця модель дасть змогу створити механізм особистої зацікавленості й оптимальне співвідношення інструментів матеріальної і нематеріальної мотивації працівників та коригувати окремі елементи у процесі діяльності сільськогосподарських підприємств.

Тому пропонуємо використовувати як оціночні показники роботу програмних продуктів для роздачі корму. А як результуючі показники – молоковіддачу, конверсію корму, точність завантаження та точність роздачі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюта В.Б. Бульбаха Л. І. Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка.* 2016. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua (дата звернення: 20.02.2019)
2. Тверезовська Н.Т., Нєлєпова А.В. Інформаційні технології в агрономії Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літ-ри, 2013. 282 с. URL: https://pidruchniki.com (дата звернення: 20.03.2019).
3. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 337 с.
4. Нєлєпова А. В., Трибрат Р.О., Бондаренко Л. В. Програмне управління процесами в галузі. Київ : Кафедра, 2018. 200 с.
5. Островська Т.Г. Організація і стимулювання праці (зарубіжний досвід: американський, японський і західноєвропейський). *Харчова промисловість*. 2005. № 7. С. 46–48.
6. Вчення про управління. Наука управляти: з історії менеджменту. Хрестоматія / А. Файоль, Г. Емерсон / упоряд. І.О. Слєпцов ; пер. з рос. Л. І. Козій, М. І. Матрохіна, П. Л. Пироженко. Київ : Либідь, 1993. 304 с.
7. Лещенко Л.О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва. *Ефективна економіка.* 2016. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua (дата звернення: 01.05.2020).
8. Котова Н.І. Мотивація персоналу агропромислових підприємств: проблеми та напрями забезпечення. *Економіка промисловості.* 2011. № 1. С. 226–230. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2011_1_37.pdf (дата звернення: 23.04.2020).
9. Дмитренко Г.А., Діденко М.С., Стахів О.В. Технологія цілеорієнтованої мотивації персоналу із застосуванням мотиваційного моніторингу. Київ : ДВНЗ «Університет менеджменту освіти», 2012. 23 с.
10. Назаришин Р. Фундаментальні поняття мотиватики як науки про мотивацію праці. *Україна: аспекти праці.* 2013. № 3. С. 38–42.

REFERENCES:

1. Vasiuta V.B. Bulbakha L.I. Motyvatsiia pratsi personalu na pidpryiemstvi v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Motivation of staff at the enterprise in modern business conditions]. Efektyvna ekonomika. 2016. [Online], no. 6. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua (accessed 20 February 2019).
2. Tverezovska N.T., Nieliepova A.V. Informatsiini tekhnolohii v ahronomii [Information technologies in agronomy]. Navchalnyi posibnyk. Kyiv: Tsentr uchbovoi lit-ry, 2013. 282 s. [Online]. Available at: https://pidruchniki.com (accessed: 20 March 2019).
3. Kolot A.M. Motyvatsiia personalu: pidruchnyk [Staff motivation]. Kyiv: KNEU, 2005. 337 s.
4. Nieliepova A.V., Trybrat R.O., Bondarenko L.V. Prohramne upravlinnia protsesamy v haluzi [Software process management in the industry]. Kyiv: Kafedra, 2018. 200 pp.
5. Ostrovska T.H. Orhanizatsiia i stymuliuvannia pratsi (zarubizhnyi dosvid: amerykanskyi, yaponskyi i zakhidnoievropeiskyi) [Organization and stimulation of work (foreign experience: American, Japanese and Western European)]. Kharchova promyslovist, 2005, no. 7, p. 46–48.
6. Vchennia pro upravlinnia. Nauka upravliaty: z istorii menedzhmentu [The doctrine of management. The science of management: the history of management]. Khrestomatiia / A. Faiol, H. Emerson / uporiad. I. O. Slieptsov ; per. z ros. L. I. Kozii, M. I. Matrokhina, P. L. Pyrozhenko. Kyiv: Lybid, 1993. 304 pp.
7. Leshchenko L.O. (2016) Motyvatsiia pratsi yak faktor pidvyshchennia prybutkovosti vyrobnytstva [Motivation of work as a factor in increasing the profitability of production]. Efektyvna ekonomika, no. 4. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua (accessed 1 May 2020).
8. Kotova N.I. Motyvatsiia personalu ahropromyslovykh pidpryiemstv: problemy ta napriamy zabezpechennia [Motivation of the personnel of agro-industrial enterprises: problems and directions of providing]. Ekonomika promyslovosti, 2011, no. 1, p. 226–230 [Online]. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2011_1_37.pdf (accessed 23 April 2020).
9. Dmytrenko H.A., Didenko M.S., Stakhiv O.V. Tekhnolohiia tsileoriientovanoi motyvatsii personalu iz zastosuvanniam motyvatsiinoho monitorynhu [Technology of purposeful motivation of personnel with the use of motivational monitoring]. Kyiv: DVNZ «Universytet menedzhmentu osvity», 2012. 23 p.
10. Nazaryshyn R. Fundamentalni poniattia motyvatyky yak nauky pro motyvatsiiu pratsi [Fundamental concepts of motivation as a science of work motivation]. Ukraina: aspekty pratsi, 2013, no. 3, pp. 38–42.

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У ПРОСУВАННІ ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ
MARKETING COMMUNICATIONS AT PROVIDED HEALTH SERVICES

УДК 658.8.012.25
https://doi.org/10.32843/bses.53-17

Могилова А.Ю.
д.е.н., професор,
професор кафедри маркетингу
та міжнародного менеджменту
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара
Матвєєва М.С.
студентка
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Mogilova Anastasia
Oles Honchar Dnipro National University
Matvieieva Maryna
Oles Honchar Dnipro National University

У статті розглянуто сутність маркетингових комунікацій та важливість їх використання на підприємстві в інтегрованих умовах розвитку, а також досліджено ефективність ведення комунікативної політики діючої організації. Проаналізовано, що більшість рішень споживача, пов'язаних з купівлею оздоровчих послуг досліджуваного підприємства, приймається завдяки інтернет-середовищу. Проведено аналіз ефективності діяльності веб-сайту досліджуваного підприємства (показники конверсії, CTR реклами). Для вдосконалення стратегії маркетингу визначено та оцінено його позицію серед конкурентів. За допомогою SPACE-аналізу визначено, що організація має дуже слабку конкурентну позицію, за системою KPI сформовано цілі організації та надано авторські рекомендації щодо розроблення засобів підвищення ефективності маркетингових комунікацій як основи вдосконалення конкурентоспроможності оздоровчих послуг.

Ключові слова: *маркетингові комунікації, оздоровчі послуги, маркетингові дослідження, конверсія, CTR, SPACE-аналіз, KPI, ефективність.*

В статье рассмотрены сущность маркетинговых коммуникаций и важность их использования на предприятии в интегрированных условиях развития, а также исследована эффективность ведения коммуникативной политики действующей организации. Проанализировано, что большинство решений потребителей, связанных с покупкой оздоровительных услуг исследуемого предприятия, принимается благодаря интернет-среде. Проведен анализ эффективности деятельности веб-сайта исследуемого предприятия (показатели конверсии, CTR рекламы). Для усовершенствования стратегии маркетинга определена и оценена его позиция среди конкурентов. С помощью SPACE-анализа определено, что организация имеет очень слабую конкурентную позицию, по системе KPI сформированы цели организации и предоставлены авторские рекомендации касательно разработки средств повышения эффективности маркетинговых коммуникаций как основы усовершенствования конкурентоспособности оздоровительных услуг.

Ключевые слова: *маркетинговые коммуникации, оздоровительные услуги, маркетинговые исследования, конверсия, CTR, SPACE-анализ, KPI, эффективность.*

The current state of the market is characterized by increasing the importance and value of information. The growth rate of informatization of society is increasing; an increasing amount of information is becoming available to consumers. Organizations cannot increase the volume of their communications equally. The concept and the role of the marketing communications is considered in the article as well as the importance of the usage at the enterprise in the integrated conditions of development, and also the efficiency of conducting the communicative policy of the operating organization is investigated, the estimation of its perspective of using is carried out, and also as the concept of marketing communications as a component of the marketing mix is highlighted, it is a universal tool for influencing the contact audience, which is carried out using direct and indirect information flows to achieve the strategical, tactical and operational goals of the commercial and economic activities of the enterprise. It is determined which factors can influence the formation of a marketing communications system. Due to marketing research, it was analyzed that the biggest part of consumer's decisions related to the purchase of health services of the researched enterprise are made thanks to the Internet environment. Identifying the main problems of the functioning are the marketing communications system on the Internet. With, the help of certain services, the effectiveness of the website of the researched enterprise (conversion rates, CTR of advertising) was analyzed. Its position among competitors was identified and evaluated in order to improve the marketing strategy of the enterprise and objectives were set and promising directions of development were proposed. Because the SPACE analysis determined that the organization has a very weak competitive position and financial difficulties in the industry, the KPI system formed the goals of the organization and provided author's recommendations for developing tools to improve communications as a basis for improving the competitiveness of services.

Key words: *marketing communications, health services, marketing research, conversion rates, CTR of advertising, SPACE analysis, KPI system.*

Постановка проблеми. На сучасному, інтегрованому етапі розвитку ринкових умов та посилення конкурентної боротьби діяльність сучасних підприємств, що надають певні послуги, неможлива без впровадження та вдосконалення маркетингової політики комунікацій. Дедалі більшої ваги набувають методи просування послуг, що є поєднанням сукупності рішень, що мають комунікативний характер, тому своєї актуальності набуває впровадження сучасних маркетингових комунікацій, викликане не лише зовнішніми структурними змінами в ринковій економіці, але й особливостями економічних відносин між суб'єктами ринку.

Також запровадження маркетингових комунікацій на підприємстві можна вважати актуальним через можливість забезпечення конкурентоспроможності сучасних організацій на ринках послуг. Нині дієвою є система комунікаційної політики, яка характеризується широким застосуванням різноманітних маркетингових інструментів і появою нових засобів інформаційного впливу. Запорукою успіху будь-якого підприємства є спроможність стратегічно правильна організація взаємодії багатьох інструментів маркетингових комунікацій з визначенням найефективніших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів методології маркетингових комунікацій присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених, таких як, зокрема, Г. Армстронг [1], С.М. Войнаренко [2], С.С. Гаркавенко [3], О.В. Кузик [4], Ю.В. Міронова [5], Л.Б. Нюренбергер [6], Е. Ромат [7], Г.О. Шкляєва [8].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей управління маркетинговими комунікаціями на сучасному підприємстві, визначення основних проблем та перспективних напрямів покращення.

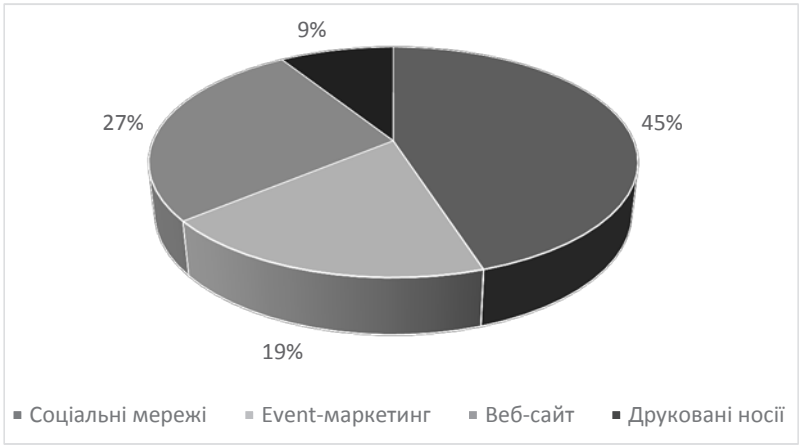


Рис. 1. Загальна структура інструментів маркетингових комунікацій ДОК «Райський куточок», %

Джерело: власна розробка на основі даних підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне використання маркетингу неможливе без існування дієвої системи комунікацій, адже прийнятна цінова політика та вдало підібрані канали збуту можуть не дати бажаного результату без доведення інформації до споживача. Саме тому комунікаційна політика є однією зі складових частин маркетингу [2, с. 51–54].

Процес впровадження маркетингової комунікаційної політики було розглянуто на прикладі дитячого оздоровчого комплексу «Райський куточок». Аналіз особливостей використання основних інструментів маркетингових комунікацій вказав на те, що найбільшу частку активності мають соціальні мережі, веб-сайт та івент-маркетинг (рис. 1).

Підприємство бере участь у різноманітних профільних виставках, семінарах, конференціях, тобто впроваджує у свою маркетингову діяльність інструмент event-маркетингу.

Виявлено, що протягом останніх років «Райський куточок» приділяє чимало уваги подіям як в оздоровчій сфері, так і тим, що спрямовані на особистий та професійний розвиток.

Також підприємство проводить активну роботу з пресою. Це стосується вищого керівництва компанії, яке часто надає інтерв'ю, розповідає про особливості організаційної культури ДОК «Райський куточок» та соціальну відповідальність підприємства. Також комплекс веде соціальні сторінки на теренах "Facebook" та "Instagram". Використовується також контекстна реклама, тобто різні оголошення (текстові, графічні, відео), які показуються користувачам відповідно до їх пошукових запитів [8, с. 509–515].

Контекстна реклама показується в пошукових системах, на різних сайтах, у мобільних додатках та інших ресурсах.

Характерною рисою ведення соціальних сторінок є позитивна віддача від такого виду маркетингових інвестицій.

У табл. 1 оцінено активність ДОК «Райський куточок» у соціальних мережах.

Для галузі оздоровчих послуг, що розглядаються в контексті оцінювання діяльності ДОК «Райський куточок», ключові фактори успіху за маркетингово-комунікаційними параметрами базуються на таких методах оцінювання:

– середньомісячне охоплення аудиторії;
– кількість ЗМІ, у яких рекламується підприємство;
– щомісячна кількість відвідувачів веб-сайту;
– залучення нових користувачів;
– відвідуваність сторінок у соціальних мережах;
– ефективність роботи відділу продажів;
– представлення комплексу на спеціалізованих виставках.

Проаналізовано ефективність діяльності веб-сайту підприємства та визначено показники в контексті відгуку споживачів, тобто відношення кількості відвідувачів, що заповнили форму замовлення послуги, до загальної кількості клієнтів сайту за певний період (табл. 2).

Таблиця 1

Оцінка активності ДОК «Райський куточок» у соціальних мережах

Назва соціальної мережі	Кількість підписників, ос.	Середня кількість переглядів одного посту, кліки	Кількість переходів на сайт, кліки
Facebook	1 204	1 550	230
Instagram	689	824	200

Джерело: власна розробка на основі даних підприємства

Таблиця 2

Показники конверсії відвідувачів сайту дитячого оздоровчого комплексу «Райський куточок»

Показник	Значення
Кількість відвідувачів сайту за місяць	7 000
Кількість залишених заявок на придбання оздоровчих послуг	239
Конверсія залишених заявок, %	29,3

Джерело: власна розробка на основі даних підприємства

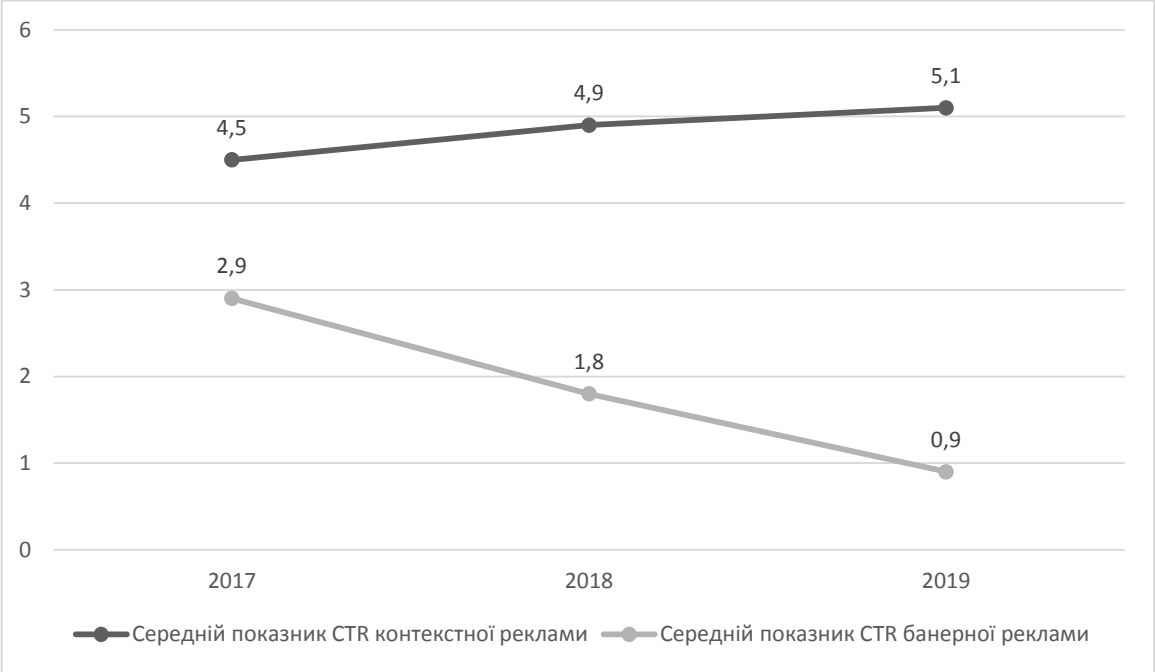


Рис. 2. CTR реклами дитячого оздоровчого комплексу «Райський куточок» в мережі Інтернет

Джерело: власна розробка на основі даних підприємства

Отже, одним із головних інструментів маркетингових комунікацій у ДОК «Райський куточок» можна вважати сайт компанії, на якому розташована інформація про діяльність підприємства та вартість надання оздоровчих послуг. Таким чином, зворотній зв'язок дає змогу створити контакт із потенційним клієнтом.

За результатами конверсії сайту видно, що 29,3% від загальної кількості заповнюють заявку на придбання оздоровчих послуг. Хоча показник конверсії є досить низьким, важливо зазначити, що сайт спрямований не лише на заповнення форми, але й на комунікацію з потенційними споживачами.

Для нетаргетованної реклами наведений показник постійно знижується, складаючи лише 0,9% у 2019 році, тоді як для контекстної реклами, що націлена на конкретного споживача, він збільшився з 4,5% до 5,1%, що пов'язано з покращенням алгоритмів пошукових систем, які дають змогу більш чітко визначити інтереси користувача.

На рис. 2. зображено CTR реклами сайту, тобто кількість переходів у відсотковому співвідношенні з кількістю показів.

Основним джерелом інтернет-трафіку є пошукові системи, зокрема "Google", за допомогою якого щодня залучено близько 60% унікальних відвідувачів. Для забезпечення зростання органічного трафіку вирішальне значення має видимість сайту за ключовими словами в пошуку. Для цього необхідно зібрати широке семантичне ядро, оптимізувати наявні сторінки й створювати нові, унікальні статті, досягати переходів не тільки з інших сайтів, але й із соціальних мереж [6, с. 293–296].

Прямі переходи складають близько 28%, це люди, які додали посилання на сайт у закладки і є його регулярними відвідувачами або дізнались про комплекс з інших джерел, не завдяки Інтернету. Близько 4% переходів складають переходи з електронної поштової розсилки, це наявні клієнти ДОК «Райський куточок», які здебільшого вже оформили підписку на отримання новин про надання оздоровчих послуг.

Також на основі статей витрат бухгалтерського обліку проаналізовано динаміку видатків на маркетингові комунікації дитячого оздоровчого комплексу «Райський куточок» за 2017–2019 роки (рис. 3).

З аналізу видно, що у 2019 році витрати на маркетингові комунікації підприємства порівняно з 2017 роком зросли на 15 тис. грн., або на 55,56%, що склало 42 тис. грн. Найбільше видатків припадає на event-маркетинг ДОК «Райський куточок». Відхилення витрат на соціальні мережі становить 50%, що у грошових коштах складає 3 тис. грн. Відповідно, видатки на веб-сайт складають приблизно 75% відхилення 2017 року від 2019 року, а у грошовому еквіваленті становлять 6 тис. грн. За період трьох років найменше приділялося уваги рекламі у друкованих носіях (75%) з різницею 1 тис. грн.

Отже, можна сказати, що дитячий оздоровчий комплекс «Райський куточок» неповністю використовує потенціал комунікаційних засобів для збільшення фінансового результату від реалізації оздоровчих послуг на ринку.

Згідно з теоретичними положеннями метод "Strategic Position and Action Evaluation" – це оцінка стратегічного становища та дій, призначена для аналі-

Таблиця 3

Динаміка витрат на маркетингові комунікації ДОК «Райський куточок» у 2017–2019 рр., тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення 2019 року до 2017 року	
	2017	2018	2019	+, -	%
Соціальні мережі	6	7	9	3	50,00
Event-маркетинг	17	23	27	10	58,82
Веб-сайт	8	7	14	1	75,00
Друковані носії	3	5	4	1	33,33
Разом	27	38	42	15	55,56

Джерело: власна розробка на основі даних підприємства

зування позиції на ринку й вибору оптимальної стратегії для середніх і малих підприємств. SPACE-методика ґрунтується на формуванні матриці, яка складається з чотирьох квадрантів, що відображають позиції підприємства за такими критеріями [4, с. 130–135]:

– конкурентні переваги (КП);

– привабливість галузі (ПГ);

– фінансовий потенціал (ФП);

– стабільність середовища (СС).

На прикладі дитячого оздоровчого комплексу «Райський куточок» було сформовано SPACE-методику, тобто визначення ринкової позиції та базової стратегії підприємства, а також отримано такі результати:

– конкурентні переваги становлять 3,95 бали, що свідчить про збалансованість критерія;

– привабливість галузі становить 4,2 бали, тобто відбувається покращення факторів;

– фінансовий потенціал становить 3,6 бали, отже, галузь комплексу набуває динамічного розвитку;

– стабільність середовища становить 3,35 бали, що свідчить про недостатній рівень переваг.

В результаті одержання зважених оцінок чотирьох ключових факторів побудовано вектор рекомендованої стратегії в системі координат SPACE, що вказує на тип стратегії підприємства (рис. 3), за координатами, що було розраховано за формулами (1) та (3).

$$X = ПГ – КП$$
$$3,35 – 4,2 = 0,85 \quad (1)$$

$$У = ФС – СГ$$
$$3,95 – 3,6 = 0,35 \quad (2)$$

Вектор рекомендованої стратегії за методом SPACE-аналізу побудовано за двома точками: О (0; 0) та Р (-0,85; 0,35) (рис. 3).

Отже, за допомогою SPACE-аналізу визначено, що підприємство має дуже слабку конкурентну позицію та зазнає фінансових труднощів у галузі. Проведене дослідження вказало на те, що перспективною стратегією розвитку системи маркетингових кому-

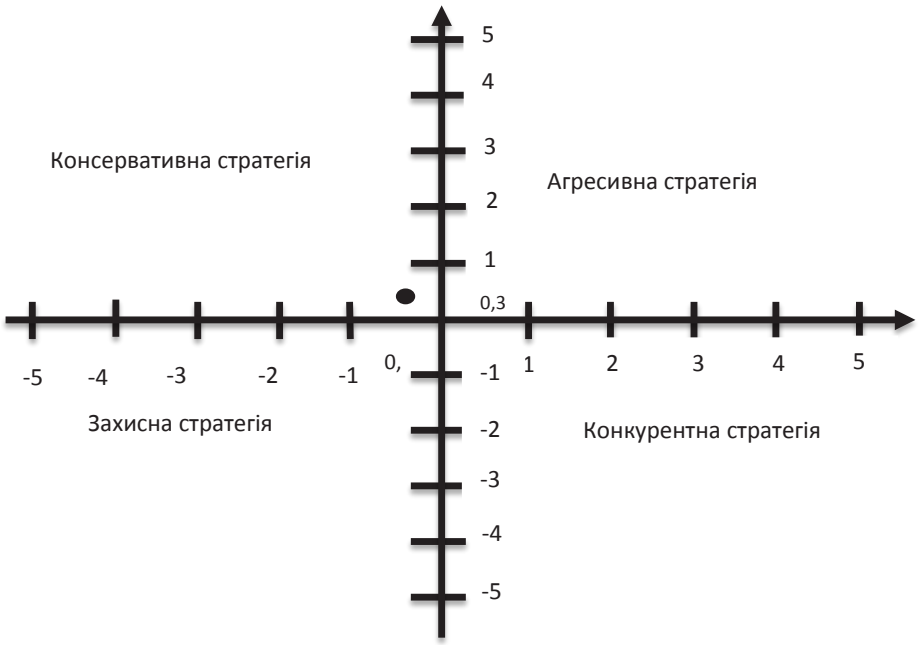


Рис. 3. Побудова вектору рекомендованої стратегії за методом SPACE-аналізу для ДОК «Райський куточок»

Джерело: власна розробка на основі даних підприємства

нікацій ДОК «Райський куточок» є консервативна, тому найважливішим чинником сильної конкурентної позиції є конкурентоспроможність дитячого оздоровчого комплексу «Райський куточок», яка тісно пов'язана з маркетинговими комунікаціями.

Для обґрунтування напрямів удосконалення маркетингових комунікацій дитячого оздоровчого комплексу «Райський куточок» за цілями KPI [5, с. 207–214] та вибраною консервативною стратегією визначено, що доцільними є поліпшення комунікаційної діяльності та оптимізація веб-сайту задля заохочення цільової аудиторії.

Через специфіку послуг, що надаються дитячим оздоровчим комплексом «Райський куточок» вирішено поліпшити контент веб-сторінки за принципом «воронки продажів». На першому етапі «воронки» необхідно створити сприятливий інформаційний фон навколо комплексу, зацікавити користувача, надати корисну інформацію про послуги, допомогти клієнтам вирішити їхні проблеми. Задля підвищення конкурентних переваг доречним є розроблення сторінки з описом оздоровчих послуг для дітей, а також з цінами на них. Таким чином, споживачу легше вирішити проблему під час переходу на веб-сайт з детальною інформацією без зайвого опису.

Змінено першу сторінку веб-сайту ДОК «Райський куточок», а також додано кнопку «Ваші питання», під час переходу на яку у споживача виникає можливість дізнатися більше про послуги за допомогою листа на електрону пошту. Отримавши початкову інформацію про послуги, споживач уже зацікавлений у їх придбанні, тому ретельніше підходить до процесу вибору. На цьому етапі відбувається порівняння продуктів на основі їх ключових характеристик. Отже, необхідним є розроблення таких функціоналів:

– коректна назва сторінки;

– доречна та коротка інформація про переваги.

Також для підвищення лінкбілдингу необхідно додати кнопку з переходом на сайт-форум, де потенційний споживач отримає можливість особистого спілкування з іншими клієнтами комплексу. На останньому етапі основним завданням є необхідність перетворення разового споживача на постійного клієнта [7, с. 512].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, можна зробити висновок, що в сучасних умовах, у яких функціонують підприємства, все більшого значення набуває питання широкого застосування комунікаційної політики, що з'єднує усі складові частини маркетингу, а також питання досягнення високого рівня економічної ефективності від впроваджуваних комунікацій залежно від виду господарської діяльності підприємств задля забезпечення їхньої стійкості.

Важливо зазначити, що у сучасному бізнес-середовищі вагому роль відіграють інтернет-комунікації, що є важливим інструментом в умовах інтегрованого розвитку організацій. Дуже складно уявити успішне підприємство, яке б не використовувало хоча б один вид маркетингових комунікацій в Інтернеті. Це може бути як сайт компанії, так і блог, серія відеороликів про підприємство. Інтернет дає змогу підприємствам малого бізнесу значно знизити свій маркетинговий бюджет не просто без втрати конкурентоспроможності, але й зі значним її приростом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга : учебное пособие / пер. с англ. В.Б. Боброва. Москва, 1996. 608 с.

2. Войнаренко С.М. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2011. С. 51–54.

3. Кузик О.В. Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах. *Стратегія економічного розвитку України*. 2014. С. 130–135.

4. Міронова Ю.В. Науково-теоретичні основи дослідження маркетингових комунікаційних процесів на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. С. 207–214.

5. Нюренбергер Л.Б. Синергетическое использование элементов системы маркетинговых коммуникаций. *Проблемы современной экономики*. 2008. С. 293–296.

6. Шкляєва Г.О. Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1 (7). С. 509–515.

7. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник. Київ : Лібра, 2002. 712 с.

8. Ромат Е. Реклама : учебник. Санкт-Петербург : Питер, 2008. 512 с.

REFERENCES:

1. Voynarenko S.M. (2011). Komunikatyvna polityka pidpryjemstv v suchasnykh umovakh [Communicative policy of enterprises in modern conditions]. *Visnyk of Khmelnytsky National University*, pp. 51–54.

2. Garkavenko S.S.(2002) Pidruchnyk z marketynghu [Marketing: textbook]. K.: Libra, pp. 712.

3. Kotler F. (1996). Osnovy marketyngha [Marketing management]. The USA, Prentice Hall. (in English)

4. Kuzyk O.V. (2014). Strateghichne upravlinnja marketynghovymy komunikacijamy na suchasnykh pidpryjemstvakh [Strategic management of marketing communications at modern enterprises]. *Strategy of economic development in Ukraine*, pp. 130–135.

5. Mironova Yu.V. (2016). Naukovo-teoretychni osnovy doslidzhennja marketynghovykh komunikacijnykh procesiv na pidpryjemstvi [Scientific and theoretical bases of research of marketing communication processes at the enterprise]. *Visnyk of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, pp. 207–214.

6. Nurenberger L.B. (2008). Synerghetycheskoe yspoljzovanye elementov systemy marketynghovykh kommunykacyj [Synergetic use of elements of the system of marketing communications]. *Problems of modern economy*, pp. 293–296.

7. Romat E. Reklama (2008). [Advertising: [textbook for universities]]. Spb.: Piter, pp. 512.

8. Shklyaeva G.O. (2014). Interaktyvni marketynghovi komunikaciji u menedzhmenti pidpryjemstva [Interactive marketing communications in enterprise management]. *Economic Nobel Bulletin*, pp. 509–515.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ АВІАПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE BUSINESS MODEL OF THE AVIATION ENTERPRISES

УДК 167.7:629.73(045)
https://doi.org/10.32843/bses.53-18

Побережна З.М.
к.е.н., доцент кафедри економіки
та бізнес-технологій
Національний авіаційний університет

Poberezhna Zarina
National Aviation University

У статті розглянуто та узагальнено методологічні засади формування бізнес-моделі авіаційних підприємств. Встановлено, що методологія базується на загальній та спеціальній сукупності методів та принципів наукового пізнання, які забезпечують її придатність. Автором встановлено, що методологічні засади бізнес-моделювання існують у тісній взаємозалежності із методологічними засадами моделювання бізнес-процесів підприємства. Досліджено основні методологічні підходи до формування бізнес-моделі підприємства, що поділяються на: гуманітарний, процесний (формальний), онтологічний та управлінський, які є універсальними і можуть бути використані для авіаційного підприємства. На основі проведеного дослідження автором наведено такі методологічні аспекти моделювання бізнес-процесів, як методи моделювання бізнес-процесів, типи моделей бізнес-процесів, види моделей бізнес-процесів, засоби візуалізації даних, принципи, етапи та підходи до бізнес-моделювання, що в сукупності забезпечить формування ефективних та конкурентоспроможних бізнес-моделей авіаційних підприємств.

Ключові слова: *методологія, модель, принципи бізнес-моделей, бізнес-процес, бізнес-модель, авіапідприємства.*

В статье рассмотрены и обобщены методологические основы формирования бизнес-модели авиационных предприятий. Установлено, что методология базируется на общей и специальной совокупности методов и принципов научного познания, которые обеспечивают ее пригодность. Автором установлено, что методологические основы бизнес-моделирования существуют в тесной взаимозависимости с методологическими принципами моделирования бизнес-процессов предприятия. Исследованы основные методологические подходы к формированию бизнес-модели предприятия, которые подразделяются на гуманитарный, процессный (формальный), онтологический и управленческий, которые являются универсальными и могут быть использованы для авиационного предприятия. На основе проведенного исследования автором представлены следующие методологические аспекты моделирования бизнес-процессов: методы моделирования бизнес-процессов, типы моделей бизнес-процессов, виды моделей бизнес-процессов, средства визуализации данных, принципы, этапы и подходы к бизнес-моделированию, что в совокупности обеспечит формирование эффективных и конкурентоспособных бизнес-моделей авиационных предприятий.

Ключевые слова: *методология, модель, принципы бизнес-моделей, бизнес-процесс, бизнес-модель, авиационные предприятия.*

The methodological bases of formation of business model of aviation enterprises are considered and generalized in the article. It is established that the methodology is based on a general and special set of methods and principles of scientific knowledge that ensure its applicability. The author finds that the methodological principles of business modeling exist in close interdependence with the methodological principles of modeling business processes of the enterprise. Based on the study, the author presents the following methodological aspects of business process modeling, among which are: business process modeling methods, types of business process models, types of business process models, data visualization tools, principles, stages and approaches to business modeling, which together will ensure the formation of efficient and competitive business models of aviation enterprises. The following types of business process models are distinguished, depending on the purposes for which they are developed: graphical business process model; business process simulation model and executable business process model. Among the types of business process models, the author singled out: functional, behavioral, structural and informational. The author found that for an effective business model of the aviation enterprises it is necessary to identify five basic elements of the business model (consumer choice, unique value proposition, profit model, strategic control and scale of activity), each of which consists of separate components which range of key questions to be answered by the aviation enterprises. Currently, there are four main classical approaches to the formation of the business model of the enterprise: humanitarian; procedural (formal); ontological and managerial, which are universal and can be used for the aviation enterprise. The study found that each of the approaches is almost always a logical continuation of the previous approach. All of them have a number of advantages and disadvantages that determine the simplicity or complexity of their use in practice. Some require the use of special software products. In each of the approaches, the author proposes to implement some elements, taking into account the peculiarities of aviation enterprises.

Key words: *methodology, model, principles of business models, business process, business model, aviation enterprises.*

Постановка проблеми. Динамічний розвиток авіаційних перевезень зумовлює необхідність пошуку інструментів підвищення ефективності та забезпечення конкурентоспроможності авіаційних підприємств. Такими інструментами нині виступають теоретичні знання та прикладні дослідження методологічних засад у сфері бізнес-моделювання. Саме тому вивчення методологічного та методичного базису у сфері бізнес-моделювання нині вважається дуже актуальним, адже зумовлює зростання ролі використання та впровадження сучасних методів бізнес-моделювання в діяльності авіаційних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині є велика кількість наукових досліджень у сфері бізнес-моделювання, методів та принципів формування бізнес-моделей, серед яких найбільш суттєвими можна вважати роботи таких науковців, як: А. Остервальдер, Ю. Піньє, М. Хаммер, Д. Чампі, Г.О. Швиданенко, Н.В. Ревуцька, М. Портер, В. Міллар, Л.І. Дмитришин, В. Котельніков, О.В. Ареф'єва, І.М. Мягких, В.В. Прохорова, А. Сливоцький та ін. Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених формуванню бізнес-моделей підприємства, поза увагою залишаються методологічні засади формування бізнес-моделей підприємств авіаційної галузі.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення загальнонаукових та сучасних методологічних аспектів у сфері формування бізнес-моделі авіаційних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи бізнес-модель підприємства як цілісну систему, яка проходить низку етапів розвитку від формування (народження) до переформування під вимоги ринкового середовища (реінжиніринг, реструктуризація), потрібно чітко усвідомлювати, що бізнес-модель має чіткий механізм свого формування, який будується на певним чином встановлених методологічних засадах.

Методологія – вчення про метод діяльності як такий, що включає методи діяльності, принципи і знання, що відображає їх [1]. Іншими словами, методологія являє собою систему методологічних і методичних принципів і прийомів, операцій і форм побудови наукового знання. Філософський рівень методології функціонує у вигляді загальної системи принципів діалектики. Вона формує світоглядну концепцію світової науки, тобто основні вихідні теоретичні положення, які затвердилися в науці і які рівною мірою треба знати [2].

Зважаючи на те, що бізнес-модель будь-якого підприємства складається із бізнес-процесів, які знаходяться у логічній взаємодії та виконуються у заздалегідь встановленій послідовності, слід відмітити, що окремої уваги нині потребує дослідження методологічних засад формування саме бізнес-процесів як часткового елементу у загальному функціонуванні бізнес-моделі підприємства.

Сьогодні в науковій спільноті є безліч підходів до визначення сутнісного наповнення поняття бізнес-процесів підприємства. Так [8; 9; 10], під бізнес-процесами розуміють дії та операції, які впливають насамперед на створення доданої вартості (споживчої цінності). Х. Біннер дає визначення бізнес-процесам підприємства «як системі взаємопов'язаних і взаємоузгоджених дій, кінцевими цілями виконання яких є створення продуктів/послуг, які мають цінність для зовнішніх і внутрішніх споживачів» [16].

На думку [11; 12; 13], бізнес-процес являє собою сукупність дій або функцій, які повторюються у заздалегідь встановленій послідовності, перетворюючи вхідні ресурси (матеріал, інформацію, інші ресурси підприємства) в кінцевий продукт або у «вимірний результат». У цьому підході чітко простежується ієрархічна побудова бізнес-процесів підприємства (основних, допоміжних та обслуговуючих).

Низка вчених фокусують увагу на дискретність бізнес-процесу, тобто розмежовують його «вхід», «формування споживчої цінності» і «вихід». М. Портер зауважує, що бізнес-процес – «це комплекс видів діяльності, які визначаються точками "входу" і "виходу" та використовують організаційні ресурси з метою створення цінності товарів/послуг для споживача» [9].

Таким чином, під бізнес-процесом розуміємо логічний, послідовний, взаємозалежний набір заходів, що визначається точками "входу" і "виходу" та характеризується використанням організаційних ресурсів із метою створення цінності товарів/послуг для споживача, має чітку ієрархічну будову.

Найважливішими елементами моделі є об'єкт (люди, інформація, ресурси, машини, програмне забезпечення тощо) та встановлені взаємозв'язки, що описують взаємодію об'єктів усередині моделі. Такими взаємозв'язками можуть бути: послідовність виконання робіт у часі і просторі, інформаційні та матеріальні потоки, які використовуються різними об'єктами.

Кожному об'єкту та множині його зв'язків притаманна певна кількість атрибутів. Атрибутами моделі, як правило, виступають номер об'єкта, його назва, характеристика, тривалість та вартість процесу. На практиці під час створення моделей підприємства характеристика атрибутів об'єктів моделі здійснюється за допомогою спеціальних інструментальних засобів моделювання бізнес-процесів [14]. Це дає можливість із найпростішого «опису» бізнесу-процесу створити складну «модель», на основі якої фахівці проводять певні обчислення, аналізують і оцінюють процес.

Тип моделі бізнес-процесів визначається цілями, для яких вони розробляються.

Графічна модель бізнес-процесу представляється у вигляді діаграми, яка, як правило, є дієвим засобом навчання нових співробітників їхнім посадовим обов'язкам, узгодженню дій між структурними одиницями компанії, підбору або розроблення компонентів інформаційної системи тощо. Опис за допомогою моделей такого типу існуючих та цільових бізнес-процесів використовується для оптимізації і вдосконалення діяльності компанії шляхом усунення вузьких місць, дублювання функцій та ін.

Імітаційні моделі бізнес-процесів допомагають оцінити ефективність сформованої бізнес-моделі і побачити, яким чином буде виконуватися процес із заздалегідь описаними вхідними параметрами, які не використовувалися раніше в реальній роботі підприємства.

Виконувані моделі бізнес-процесів можуть запускаються на спеціальному програмному забезпеченні з метою автоматизації процесу безпосередньо по моделі [15].

У моделюванні складних систем виділяють такі види моделей бізнес-процесів: функціональні – описують сукупність виконуваних системою функцій і їх входи і виходи; поведінкові – показують, як, коли і/або за яких умов виконуються бізнес-функції, з використанням таких категорій, як стан системи, подія, перехід з одного стану в інший, умови переходу, послідовність подій; структурні – характеризують морфологію системи, а саме склад підсис-

тем, їх взаємозв'язок; інформаційні – відображають структури даних, їх потік, склад і взаємозв'язок [15].

Під методом у бізнес-моделюванні слід розуміти спосіб досягнення поставленої мети (створення конкурентоспроможної клієнтоорієнтованої бізнес-моделі). Метод дає можливість усвідомити, яким чином можливо вирішити завдання формування бізнес-моделі, абстрагуючись від другорядного, щоб мати можливість зосередитися на істотному.

Серед великої кількості методів формування бізнес-процесів автором виділено загальні, які загалом можна використовувати в процесі бізнес-моделювання, і спеціальні, які є адаптованими та придатними для бізнес-моделювання авіаційних підприємств, табл. 1.

Як видно з табл. 1, більшість перерахованих методів реалізовуються через відповідне програмне забезпечення, яке дає змогу здійснити підтримку бізнес-процесів або допомагає провести їх аналіз та «візуалізувати» картинку під час вводу даних. До такого програмного забезпечення відносять CASE засоби моделювання процесів.

Таблиця 1

Основні методи формування бізнес-моделі авіаційних підприємств

Назва	Сутність методу
1	**2**
Загальні методи моделювання бізнес-процесів	
Flow Chart Diagram (діаграма потоку робіт)	Являє собою графічний метод представлення процесу, в якому операції, дані, обладнання процесу та ін. представлено специфічними символами. Цей метод використовується для відображення логічної послідовності дій процесу. Головною перевагою цього методу є його гнучкість, адже процес бізнес-моделювання може бути представлений великою кількістю способів, що робить його придатним для застосування при побудові бізнес-моделі авіаційного підприємства, проте є складним та трудомістким для його реалізації
Data Flow Diagram (діаграма потоку даних)	Цей метод використовують для відображення передачі масиву інформаційних даних від однієї операції процесу до іншої. Він дає можливість описати взаємозв'язок операцій за рахунок інформації та даних, також дозволяє розкласти процес на логічні рівні. Причому кожен процес може бути поділений на підпроцес із більш високим рівнем деталізації. Недоліком цього методу є те, що він дає можливість відобразити лише інформаційні потоки, тоді як під час побудови бізнес-моделі авіаційного підприємства дуже важливим є відображення і матеріальних потоків.
Role Activity Diagram (діаграма ролей)	Використовується для здійснення моделювання процесу з погляду окремих ролей, груп ролей та їх взаємодії в самому бізнес-процесі. Під роллю розуміють абстрактний елемент процесу, який виконує чітко визначену організаційну функцію. Таким чином, діаграма ролей описує «ступінь відповідальності» за бізнес-процес та його операції та взаємозв'язок ролей. Цей метод також є узагальнюючим під час побудови бізнес-моделі авіаційного підприємства, адже описує відповідальність за виконання своєї ролі у бізнес-процесі
Unified Modeling Language (UML)	Об'єктно-орієнтований метод моделювання складається з дев'яти різних діаграм, кожна з яких дає можливість моделювати окремі статистичні або динамічні аспекти бізнес-процесу. Цей метод є дещо складним для застосуванні на авіаційному підприємстві.
Спеціальні методи моделювання бізнес-процесів	
IDEF (Integrated Definition for Function Modeling)	Являє собою цінний набір методів для опису різних аспектів бізнес-процесів (IDEF0, IDEF1, IDEF1X, IDEF2, IDEF3, IDEF4, IDEF5). Ці методи будуються на базі методології SADT (Structured Analysis and Design Technique). Для моделювання бізнес-процесів авіаційного підприємства найбільш придатними є IDEF0 та IDEF3
IDEF0	Дає можливість створити модель функцій бізнес-процесу авіаційного підприємства. На діаграмі IDEF0 відображені основні функції процесу, вихо-ди, входи, управляючі впливи та пристрої з основними функціями. Процес може бути декомпозовано на нижчий щабель, що цілком підходить для бізнес-моделювання авіаційних підприємств.
IDEF3	Створює «поведінкову» модель процесу. IDEF0 складається з двох видів моделей. Перший – описує потік робіт. Другий – описує стан переходу об'єктів.
Кольорові сітки Петри	Метод представляє модель бізнес-процесу у вигляді графа, верхівками якого є дії процесу та події, за рахунок яких здійснюється перехід процесу з одного стану в інший. Сітки Петри використовують для динамічного моделювання проведення процесу. Такий метод є наочним відображенням процесу бізнес-моделювання з вбудованим алгоритмом послідовних дій.
ARIS (Architecture of Integrated information Systems)	Методологія базується на використанні програмних продуктів, які здійснюють структурований опис, аналіз та подальше вдосконалення бізнес-процесів підприємства. Система наочно показує правила діяльності підп-риємства і значення показників результативності. Модель дає можливість визначити бажані показники роботи підприємства, удосконалювати архітектуру, поліпшити процеси, раціонально розподіляти ресурси. Інструмент визначає весь цикл розроблення – аналіз вимог, специфікацію інформаційної системи і опис фізичної реалізації. Цей метод, на нашу думку, є найбільш адаптованим для авіаційних підприємств

Джерело: узагальнено автором на основі [17; 18; 19]

Важливим складовим елементом методології виступають принципи формування бізнес-моделі підприємства. Під принципами, за В.І. Далем, слід розуміти наукове чи моральне начало, основа, правило, від якого не відступають [20, с. 431]. Тож принципами є низка важливих вимог, яких потрібно дотримуватися в процесі наукового пізнання.

У процесі формування бізнес-моделі авіаційних підприємств використовуються як загальні принципи управління, так і спеціальні, які ще глибше розкривають особливість самого процесу, табл. 2.

Загальні принципи формування бізнес-моделі авіаційного підприємства дають можливість створювати адекватні моделі, а локальні допомагають врахувати множину параметрів стану процесів таким чином, щоб усередині однієї моделі компоненти були тісто взаємопов'язані між собою, водночас залишаючись у визначеній мірі незалежними один від одного.

Дослідження зарубіжних і вітчизняних науковців, а також практичний досвід функціонування бізнесу дозволяє виділити чотири основних класич-них підходи до формування бізнес-моделі підприємства: гуманітарний; процесний (формальний); онтологічний та управлінський [3], які також можуть бути адаптованими під умови діяльності авіаційних підприємств.

Представниками гуманітарного підходу виділено такі параметри формування бізнес-моделі підприємств, як: стратегія, взаємозв'язки із постачальниками і споживачами, ланцюжок створення вартості, організаційна структура, здатності, компетенції і ресурси підприємства.

За цим підходом авіаційне підприємство виступає соціальним організ-мом, а формування бізнес моделі відбувається шляхом «створення системи ефективної персональної комунікації, основним

Таблиця 2

Принципи формування бізнес-моделі авіаційних підприємств

Назва	Сутність принципу
1	**2**
Загальні принципи бізнес-моделювання	
Принцип декомпозиції	Згідно з цим принципом процес може бути представлений у вигляді набору ієрархічно вибудованих елементів.
Принцип фокусування	В процесі розроблення бізнес-моделі необхідно абстрагуватися від великої кількості параметрів процесу і сфокусуватися на ключових аспектах.
Принцип однозначності трактування	Говорить про те, що всі елементи моделі процесу повинні мати однозначне трактування та не суперечити один одному.
Гнучкості	Дає можливість гнучко перебудовувати модель залежно від мінливих вимог, щоб мати можливість пропонувати на вибір особі, що приймає рішення, різні варіанти побудови моделі, за рахунок перегрупування підсистем і змінюючи взаємозв'язки між ними.
Принцип цілеспрямованості	Сформована модель, в першу чергу, повинна забезпечувати досягнення поставлених цілей. Таким чином, перш ніж приступити до збору інформації про об'єкт, потрібно чітко визначити межі області моделювання, цілі та кількісні показники їх досягнення.
Принцип інформаційної достатності	Повна відсутність інформації про досліджуваний об'єкт робить неможливою побудову його бізнес-моделі. Наявність інформації, навпаки робить непотрібним процес моделювання. Лише певний «критичний рівень» апріорних відомостей про об'єкт, зумовлює необхідність переходу від збору інформації до побудови моделі.
Принцип оптимальності	Передбачає виключення зайвих бізнес-процесів та максимальної оптимізації існуючих із метою виключення з доданої вартості надмірних витрат.
Принцип причетності виконавців	У процесі бізнес-моделювання повинні бути задіяні виконавці ключових бізнес-процесів, що забезпечить максимально ефективне їх виконання, з одного боку, а з іншого – вони знають процес «зсередини» і можуть запропонувати реальні шляхи вирішення проблеми.
Спеціальні (локальні) принципи бізнес-моделювання	
Принцип множинності моделі	Сформована модель повинна відображати ті властивості реального об'єкта, які впливають на вибрані показники ефективності. Для більш повного дослідження реального об'єкта необхідний ряд моделей, що дозволяють з різних боків і з різною деталізацією відображати розглянутий процес
Принцип документування	Передбачає формалізацію елементів процесу формування бізнес-моделі. Різні елементи процесу повинні мати різні види позначень. Це дасть можливість працювати з одним видом моделей незалежно від інших.
Принцип повноти та достатності	Перед включенням в модель будь-якого елементу необхідно оцінити його вплив на процес. Якщо елемент є несуттєвим для моделі, то немає необхідності його включення, адже він тільки ускладнить модель бізнес-процесу.
Принцип відділення	Досліджувана сфера, як правило, має в своєму складі кілька ізольованих компонент, внутрішня структура яких досить прозора або не представляє безпосереднього інтересу для цілей проекту, в такому випадку її місце в моделі займає умовний порожній блок, для якого визначаються тільки значні вхідні і вихідні інформаційні потоки

Джерело: узагальнено автором на основі [19; 21]

об'єктом і суб'єктом перетворень при цьому виступає людина як особистість» [4].

Засновником гуманітарного підходу є А. Сливоцький, який представив бізнес-модель як об'єкт стратегічного аналізу та визначив її елементи. Висновки, які було сформовані А. Сливоцьким щодо формування бізнес-моделі підприємства, базувалися на досвіді Southwest Airlines та інших відомих західних компаніях. Ним було виділено п'ять базових елементів бізнес-моделі (вибір споживачів, унікальна пропозиція цінності, модель прибутку, стратегічний контроль та масштаб діяльності), кожен з яких складається з окремих компонентів, до яких окреслено коло ключових питань, на які потрібно дати відповідь підприємству, щоб сформувати ефективну бізнес-модель. На нашу думку, у цій моделі для авіаційних підприємств можна об'єднати вибір споживачів, унікальну пропозицію цінності слід об'єднати у один кластер, адже за умов сьогодення на авіаційних підприємствах саме унікальна пропозиція цінності створюється саме для споживача. Також стратегічний контроль та масштаб діяльності об'єднано у окремий кластер.

Ще одним представником гуманітарного підходу є Г. Хамел, який виділив чотири елементи бізнес-моделі підприємства, такі як: взаємодія з клієнтами; загальна стратегія, стратегічні активи та ланцюжок створення цінності, які мають виступати драйверами формування прибутку підприємства та характеризуються унікальністю. Проте, на нашу думку, взаємодія із клієнтами та ланцюг створення вартості на авіаційних підприємствах мають бути об'єднані, адже у ланцюгу створення вартості – взаємодія з клієнтами.

Розвиток гуманітарного підходу вбачається у роботах В. Котельнікова, яким представлено бізнес-модель підприємства, яка отримала назву «6+1 компонент». Модель В. Котельнікова поєднувала в собі такі елементи, як: пропозиція вартості, сегмент ринку, структуру ланцюга утворення вартості, модель створення прибутку, конкурентні переваги, стратегії зростання, які об'єднував центральний елемент – інновація. Головним завданням бізнес-моделі, на думку її автора, є перетворення інновації в економічну цінність для покупців, акціонерів і партнерів. Проте на авіаційних підприємствах, на нашу думку, є сенс поєднати конкурентні стратегії та стратегії зростання в єдиний стратегічний контур, адже на цих підприємствах ці стратегії не йдуть урозріз одна одній.

М. Скоттом запропоновано схему формування бізнес-моделі для великої авіаційної компанії. Особливістю цієї бізнес-моделі є її побудова не за функціональною ознакою, а за сегментами, які існують порівняно незалежно. «Відповідно до такої моделі додаткова ринкова вартість для акціонерів утворюється у вигляді вираженого фінансового результату від виконання місії, підтримання корпоративної культури і системи цінностей» [5, с. 40]. З огляду на специфіку галузі, у цій моделі окрему увагу слід приділити ланцюгу створення вартості, яку слід виділити окремим елементом.

Перевагами гуманітарного підходу до бізнес-моделювання є зрозумі-лість його для керівництва та зацікавлених сторін, адже механізм формування бізнес-моделі має гнучку систему елементного складу, проте відсутність єдиної методології її впровадження приводить до невизначеності кінцевого результату.

Наступним підходом став процесний підхід. Представниками процесного (формального) підходу бізнес-моделювання розглядається як технологія формального опису діяльності підприємства через систему його бізнес-процесів. Цей підхід базувався на «методології реінжинірингу бізнес-процесів (BPR – Business Process Reengineering), сутність якої полягала в описі бізнес-моделі як сукупності взаємозалежних процесів, що утворюють певну ієрархію. Для цього використовуються відповідні методології та стандарти моделювання бізнес-процесів (IDEF, ARIS та ін.)» [3, с. 18].

У межах процесного підходу С.Л. Гореликом бізнес-процес представлено як послідовні операції, узгоджені у часі і просторі, які виконуються різними підрозділами підприємства. Кожен бізнес-процес забезпечений відповідними вхідними ресурсами, має чіткий регламент свого протікання і забезпечує виробництво продукту чи послуги, що мають цінність для кінцевого споживача. На нашу думку, з огляду на реалії сьогодення в цю модель логічно було би вписати модель генерування прибутку.

Структура бізнес-моделі за процесним підходом складається з трьох складових елементів, таких як: організаційна модель, функціональна модель та інформаційна модель. Організаційна модель описує регламентовані взаємозв'язки та взаємодію бізнес-одиниць (структурних підрозділів) в загальній структурі підприємства, роль персоналу та його функціонал. Інформаційна модель описує інформаційні потоки функціональної моделі підприємства. Функціональна модель описує систему бізнес-процесів підприємства, яка охоплює відносини із покупцями, постачальниками, логістику, виробництво, управління персоналом та фінансами, інфраструктурою бізнесу та проектами.

Формування бізнес-моделі за цим підходом відбувається поетапно. На початковому етапі формуються цілі, яких бажано досягти в результаті реалізації бізнес-моделі. Ці цілі імплементуються у загальну стратегію підприємства, що дає можливість описати та регламентувати бізнес-потенціал моделі ведення бізнесу підприємства. Бізнес-потенціал визначає функціонал підприєм-

ства та його ресурсне забезпечення. Далі визначаються сфери комерційної відповідальності підрозділів за отримання доходу, що приводить до формування фінансової моделі підприємства із впровадженням бюджетного управління. Завершується регламентацією діяльності кожного підрозділу та посадової особи на підприємстві із деталізацією процесів руху в часі матеріальних та інформаційних потоків та розробленням системи довідників і звітів тощо.

Цей підхід дає логічний опис діяльності бізнес-моделі авіаційного підприємства, має формалізований опис бізнес-процесів, проте є дуже складним в описанні процесів довгострокової орієнтації.

Ще одним підходом до формування бізнес-моделі підприємства є онтологічний підхід. Підхід є похідним від процесного та передбачає «цілісну структурну специфікацію та формалізацію певної предметної сфери за допомогою визначеної концептуальної схеми» [5, с. 44], тісно пов'язаний із розробленням та впровадженням комплексних автоматизованих корпоративних систем управління. Автоматизовані системи обробки, збереження та використання даних дають можливість конкурентні компетенції та здібності підприємства перетворювати у джерела довгострокових конкурентних переваг. Такий підхід має широке застосування в електронній комерції і широко використовується авіаційними підприємствами, які реалізовують свої послуги через мережу Інтернет.

Одним із представників онтологічного підходу є А. Остервальдер, який описав бізнес-модель за допомогою таких аспектів, як: продукт, інтерфейс клієнта, управління інфраструктурою та фінанси [6].

На нашу думку, ця модель є повною і не потребує переосмислення та цілком підходить для авіаційних підприємств.

Вся сукупність процесів, яка використовується в бізнес-моделюванні, описується спеціальним мовами BM2L (Business Model Modelling Language) та XML.

Перевагою онтологічного підходу є цілісність та єдність стандартів відтворення бізнес-моделювання, а недоліками є недостатність компетенцій менеджерів компанії для імплементації її у загальну модель діяльності підприємства через складність її розроблення та інтерпретації отриманого результату.

Останнім є управлінський підхід, який являє собою синтез гуманітарного та процесного підходів у контексті забезпечення комплексного управління. Технологія формування бізнес-моделі підприємства описується через чотири послідовних етапи: дослідження пріоритетів споживачів на 3, 5, 10 років; визначення стратегічних ресурсів і компетенцій підприємств; формування системи бізнес-процесів підприємств та діагностика бізнес-портфеля підприємства.

Перевагами цього підходу є його комплексність, орієнтація на майбутні потреби споживачів та реалізація стратегічних можливостей підприємства. До недоліків слід віднести необхідність проведення трансформації всієї бізнес-моделі за зміни хоча б однієї системоутворюючої складової частини.

Як встановлено в процесі дослідження, кожен із класичних підходів до формування бізнес-моделі авіаційного підприємства має низку переваг і недоліків та базується на визначених елементах механізму формування моделі ведення бізнесу. Таким чином, бізнес-модель є схемою, що відображає ключові компоненти та процеси підприємства й організовує їх у єдину систему, спрямовану на отримання доходу [7].

Формування бізнес-моделі дає змогу досить швидко та водночас доступно зобразити основну мету діяльності підприємства та механізми, які будуть використовуватися для генерування прибутку.

Узагальнені методологічні аспекти формування бізнес-моделі підприємства наведено автором у такий спосіб (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Методологічні аспекти формування бізнес-моделі базуються на методах та принципах бізнес-моделювання. Автором поряд із загальнонауковими виділено низку загальних та спеціальних методів та принципів моделювання бізнес-процесів.

Виділено такі типи моделі бізнес-процесів залежно від цілей, для яких вони розробляються: графічна модель бізнес-процесу; імітаційна модель бізнес-процесу та виконувана модель бізнес-процесу. Серед видів моделей бізнес-процесів автором виділено: функціональні, поведінкові, структурні та інформаційні.

Нині є чотири основних класичних підходи до формування бізнес-моделі підприємства: гуманітарний; процесний (формальний); онтологічний та управлінський, які є універсальними і можуть бути використані для авіаційного підприємства. У процесі дослідження встановлено, що кожен із підходів є майже завжди логічним продовженням попереднього підходу. Всі вони мають низку переваг і недоліків, які зумовлюють простоту або складність їх використання в практичній діяльності. Деякі потребують використання спеціальних програмних продуктів. У кожному із підходів автором запропоновано здійснити імплементацію деяких елементів з урахуванням особливостей діяльності авіаційних підприємств.

Перспективами подальших досліджень є вивчення законів та закономірностей, на яких базуються методологічні засади бізнес-моделювання авіаційних підприємств.

<table>
<tr><td colspan="12">Методологічні аспекти формування бізнес-моделі підприємства</td></tr>
<tr><td colspan="12">Методи моделювання бізнес-процесів</td></tr>
<tr><td colspan="4">Загальні</td><td colspan="8">Спеціальні</td></tr>
<tr><td>Flow Chart Diagram</td><td>Data Flow Diagram</td><td>Role Activity Diagram</td><td>Unified Modeling Language</td><td>IDEF</td><td colspan="2">IDEF0</td><td>IDEF3</td><td>Кольорові сітки Петри</td><td colspan="3">ARIS</td></tr>
<tr><td colspan="12">Тип моделі бізнес-процесів</td></tr>
<tr><td colspan="3">Графічна</td><td colspan="6">Імітаційна</td><td colspan="3">Виконувана</td></tr>
<tr><td colspan="12">Види моделей бізнес-процесів</td></tr>
<tr><td colspan="3">Функціональні</td><td colspan="3">Поведінкові</td><td colspan="4">Структурні</td><td colspan="2">Інформаційні</td></tr>
<tr><td colspan="12">Засоби візуалізації</td></tr>
<tr><td colspan="6">Графічні</td><td colspan="6">Текстові</td></tr>
<tr><td colspan="12">Принципи моделювання бізнес-процесів</td></tr>
<tr><td colspan="7">Загальні</td><td colspan="5">Спеціальні</td></tr>
<tr><td>Декомпозиції</td><td>Фокусування</td><td>Однозначності трактування</td><td>Гнучкості</td><td>Цілеспрямованості</td><td>Інформаційної достатності</td><td>Причетності</td><td>Оптимальності</td><td>Множинності моделі</td><td>Документування</td><td>Повноти та достатності</td><td>Відділення</td></tr>
<tr><td colspan="12">Етапи формування бізнес-моделі</td></tr>
<tr><td colspan="4">Проектування</td><td colspan="4">Фінансування</td><td colspan="4">Впровадження</td></tr>
<tr><td colspan="12">Підходи до формування бізнес-моделі підприємства</td></tr>
<tr><td colspan="3">Гуманітарний</td><td colspan="3">Процесний</td><td colspan="3">Онтологічний</td><td colspan="3">Управлінський</td></tr>
</table>

Рис. 1. Методологічні аспекти формування бізнес-моделі авіаційних підприємств

Джерело: розроблено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Визначення терміну методологія. *Вікіпедія.* URL: http://uk.wikipedia.org (дата звернення: 21.05.2020).
2. Поняття про методологію досліджень, види та функції наукових досліджень. *Електронна бібліотека*. URL: http://politics.ellib.org.ua/pages-1109.html (дата звернення: 21.05.2020).
3. Ткачук Г.Ю., Кушніренко О.М. Формування бізнес-моделі підприємства: навчальний посібник. Житомир: ЖДТУ, 2016. 222 с.
4. Підходи до формування бізнес-моделі. *Бібліотека підручників та статтей Posibniki.* URL: http://posibniki.com.ua/post-pidhodi-do-formuvannya-biznes-modeli (дата звернення: 21.05.2020).
5. Швиданенко Г.О., Ревуцька Н.В. Формування бізнес-моделі підприємства : навчальний посібник. К. : КНЕУ, 2013. 423 с.
6. Osterwalder A., Pigneur Y. Towards Strategy and Information Systems Alignment through a Business Model Ontology. *Strategic Management Society (SMS)*. Baltimore: USA. 2003.
7. Чеславский О. Основные бизнес-модели монетизации стартапа NewsOne. *Информационно-аналитический сайт.* URL: http://newsone.ws/technology/osnovnye-biznes-modeli-monetizatsii-staratapa-08-05-2015 (дата звернення: 21.05.2020).
8. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: a manifesto of business revolution. New York, NY: Harper Business. 1993. 223p.
9. Porter M. E., Millar V. E. How Information Gives You Competitive Advantage. *Harvard Business Review*. 1985. № 85. July–August. P. 149–160.
10. Харрингтон Дж., Эсселинг К.С. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация. СПб.: Азбука, БМикро, 2003. 317 с.
11. Август-Вильгельм Шеер. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. Издание 2-е, переработанное и дополненое / Пер. с англ. Михайлова Н.А. М.: Весть-МетаТехнология, 1999. 151 с.
12. Davenport T.H., Short J.E. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign. *Sloan Management Review*. 1990, (Summer), p. 11–27.
13. Davenport T.H. Process innovation: reengineering work through information technology. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993. 337 p.
14. Дмитришин Л.І. Методологічні підходи до моделювання бізнес-процесів підприємства. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe? (дата звернення: 21.05.2020).
15. Моделирование бизнес-процессов. URL: http://it-claim.ru/Education/Course/ISDevelopment/Lecture_9.pdf (дата звернення: 21.05.2020).
16. Биннер Х.Ф. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному. / Пер. с нем. М.: Альпина Бизнес Букс (Альпина Паблишерз), 2010. 282 с.
17. Методологии моделирования бизнес-процессов. *Высшая школа экономики.* URL: https://hsbi.hse.ru/articles/metodologii-modelirovaniya-biznes-protsessov-osnovnye-metody-i-metodiki/ (дата звернення: 21.05.2020).
18. Моделювання бізнес-процесів або історія діаманта. URL: https://ideyne.com/ua/article/modelirovanie_biznesprocessov_ili_istoriya_brillianta (дата звернення: 21.05.2020).
19. Моделирование бизнес-процессов. *Менеджмент качества*. URL: https://www.kpms.ru/Automatization/BPM.htm (дата звернення: 21.05.2020).
20. Даль В.И. Толоквый словарь великорусского языка. Т. 3. М.: Гос. изд. иностр. и нац. слов, 1995. 620 с.
21. Всяких Е.И. Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов. URL: https://econ.wikireading.ru/73240 (дата звернення: 21.05.2020)
22. Котельников В. Модель бизнеса и ее шесть компонентов. URL: http://www.cecsi.ru/coach/business_model.html (дата звернення: 21.05.2020).
23. Сливоцький А. Міграція капіталу: Як у замислах на кілька років випередити своїх конкурентів / Пер. з англ. Л.М. Петрушенко. Київ: Пульсари, 2001. 296 с.
24. Ареф'єва О.В., Мягких І.М. Проблеми формування бізнес-моделі авіакомпанії в ринкових умовах. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 9. С. 91–94.
25. Прохорова В.В. Удосконалення формування фінансової стратегії на основі функціональної моделі. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 5. С. 108–113.

REFERENCES:

1. Vyznachennia terminu metodolohiia [Definition of the term methodology]. *Wikipedia*. URL: http://uk.wikipedia.org (accessed 21 May 2020).
2. Poniattia pro metodolohiiu doslidzhen, vydy ta funktsii naukovykh doslidzhen. [The concept of research methodology, types and functions of research]. *E-library*. URL: http://politics.ellib.org.ua/pages-1109.html (accessed 21 May 2020).
3. Tkachuk H.Iu., Kushnirenko O.M. (2016). Formuvannia biznes-modeli pidpryiemstva [Formation of business model of the enterprise]. Zhytomyr: ZhDTU, 222 p. (in Ukrainian)
4. Pidkhody do formuvannia biznes-modeli (2017). [Approaches to the formation of a business model]. *Library of textbooks and articles Posibniki*. URL: http://posibniki.com.ua/post-pidhodi-do-formuvannya-biznes-modeli (in Ukrainian)
5. Shvydanenko H.O., Revutska N.V. (2013) Formuvannia biznes-modeli pidpryiemstva [Formation of business model of the enterprise]. K.: KNEU, 423 p. (in Ukrainian)
6. Osterwalder A., Pigneur Y. (2003). Towards Strategy and Information Systems Alignment through a Business Model Ontology. *Strategic Management Society (SMS)*, Baltimore: USA.
7. Cheslavskyi O. (2015). Osnovnie byznes-modely monetyzatsyy startapa [Key Startup Monetization Business Models]. NewsOne. *Information and analytical site.* URL: http://newsone.ws/technology/osnovnye-biznes-modeli-monetizatsii-staratapa-08-05-2015 (accessed 21 May 2020).
8. Hammer M., Champy J. (1993). Reengineering the corporation: a manifest of business revolution. New York, NY: Harper Business, 223 p.

9. Porter M.E., Millar V.E. (1985). How Information Gives You Competitive Advantage. *Harvard Business Review*, № 85, p. 149–160.

10. Kharrynhton Dzh., Esselynh K.S. (2003). Optymyzatsyia byznes-protsessov: dokumentyrovanye, analyz, upravlenye, optymyzatsyia [Optimization of business processes: documentation, analysis, management, optinization]. SPb. : Azbuka, BMykro, 317 p. (in Russian)

11. Avhust-Vylhelm Sheer (1999). Biznes-protsessyi. Osnovnyie ponyatiya. Teoriya. Metodyi [Business processes. Basic concepts. Theory. Methods]. Yzdanye 2-e, pererabotannoe y dopolnenoe. Per. s anhl. Mykhailova N.A. M.: Vest-MetaTekhnolohyia, 151 p. (in Russian)

12. Davenport T.H., Short J.E. (1990). The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign. *Sloan Management Review*, (Summer), p. 11–27.

13. Davenport T.H. (1993). Process innovation: reengineering work through information technology. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 337 p.

14. Dmytryshyn L.I. (2011). Metodolohichni pidkhody do modeliuvannia biznes-protsesiv pidpryiemstva [Methodological approaches to modeling business processes of the enterprise]. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe? (accessed 21 May 2020).

15. Modelyrovanye byznes-protsessov (2009). [Business process modeling]. URL: http://it-claim.ru/Education/Course/ISDevelopment/Lecture_9.pdf (accessed 21 May 2020).

16. Bynner Kh.F. (2010). Upravleniye organizatsiyami i proizvodstvom: ot funktsionalnogo menedzhmenta k protsessnomu [Management of organizations and production: from functional management to process]. M.: Alpyna Byznes Buks (Alpyna Pablysherz), 282 p. (in Russian)

17. Metodologii modelirovaniya biznes-processov. (2012). [Methodologies of business process modeling]. *High School of Economics.* URL: https://hsbi.hse.ru/articles/metodologii-modelirovaniya-biznes-protsessov-osnovnye-metody-i-metodiki/ (accessed 21 May 2020).

18. Modeliuvannia biznes-protsesiv abo istoriia diamanta. (2018). [Business process modeling or diamond history]. URL: https://ideyne.com/ua/article/modelirovanie_biznesprocessov_ili_istoriya_brillianta (accessed 21 May 2020).

19. Modelyrovanye byznes-protsessov (2018). [Business process modeling]. *Quality management*. URL: https://www.kpms.ru/Automatization/BPM.htm (accessed 21 May 2020).

20. Dal V.Y. (1995). Tolokvyj slovar velikorusskogo yazyka [Explanatory dictionary of the Great Russian language]. M.: Hos. yzd. ynostr. y nats. slov, 620 p. (in Russian)

21. Vsiakykh E.Y. (2011). Praktika I problematika modelirovaniya biznes-processov [Practice and problems of business process modeling]. URL: https://econ.wikireading.ru/73240 (accessed 21 May 2020).

22. Kotelnikov V. Model businessa i ee shest komponentov [Business model and its six components]. URL: http://www.cecsi.ru/coach/business_model.html (accessed 21 May 2020).

23. Slyvotskyi A. (2001). Migratsia kapitaly: Yak u zamyslakh na kilka rokiv vyperydit konkurentiv [Capital migration: How to plan ahead of your competitors for several years]. Kyiv: Pulsary, 296 p. (in Ukrainian)

24. Arefieva O.V., Myagkih I.M. (2013). Problemi formuvannya business modeli aviakompaniyi v rynkovykh umovah [Problems of forming an airline business model in market conditions]. *Formation of market relations in Ukraine,* № 9, p. 91–94. (in Ukrainian)

25. Prokhorova V.V. (2009). Udoskonalennya formuvannya finansovoi strategii na osnovi funktsionalnoi modeli [Improving the formation of financial strategy based on a functional model]. *Bulletin of Khmelnytsky National University,* № 5, p. 108–113. (in Ukrainian)

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

FORMATION OF THE ASSORTMENT POLICY OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

УДК 658.8
https://doi.org/10.32843/bses.53-19

Хамініч С.Ю.
д.е.н., професор,
професор кафедри маркетингу
та міжнародного менеджменту
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара
Сокол П.М.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
та міжнародного менеджменту
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара
Чубакова А.А.
студентка
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Khaminich Svetlana
Oles Honchar Dnipro National University
Sokol Polina
Oles Honchar Dnipro National University
Chubakova Anastasiia
Oles Honchar Dnipro National University

У статті проаналізовано основні складові частини формування асортиментної політики підприємства, що впливає на ефективність його маркетингової політики. Розглянуто різні методи формування асортиментної політики, таких як АВС-аналіз, матриця БКГ та матриця Мак-Кінсі. Запропоновано алгоритм формування асортиментної політики, що складається з таких етапів, як визначення цілей компанії, внутрішній аналіз асортименту, зіставлення результатів аналізу та виявлення проблем, зовнішній аналіз, виявлення можливостей та вибір асортиментної стратегії. Проаналізовано асортимент підприємства за основними параметрами глибини, широти, насиченості, раціональності й гармонійності. Застосовано АВС-аналіз асортименту, який дає змогу більш ефективно керувати накладними витратами, оскільки створює можливість аналізу причин виникнення витрат у рамках підприємства. Обґрунтовано рекомендації з підвищення конкурентоспроможності підприємства у сучасному бізнес-середовищі.

Ключові слова: *асортимент, асортиментна політика, управління асортиментом, виробниче підприємство, методи формування асортименту, АВС-аналіз.*

В статье проанализированы основные составляющие формирования ассортиментной политики предприятия, которая влияет на эффективность его маркетинговой политики. Рассмотрены разные методы формирования ассортиментной политики, такие как АВС-анализ, матрица БКГ и матрица Мак-Кинси. Предложен алгоритм формирования ассортиментной политики, который состоит из таких этапов, как определение целей компании, внутренний анализ ассортимента, сопоставление результатов анализа и выявления проблем, внешний анализ, выявление возможностей и выбор ассортиментной стратегии. Проанализирован ассортимент предприятия по основным параметрам глубины, широты, насыщенности, рациональности и гармоничности. Применен АВС-анализ ассортимента, который позволяет более эффективно управлять накладными расходами, поскольку создает возможность анализа причин возникновения расходов в рамках предприятия. Обоснованы рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия в современной бизнес-среде.

Ключевые слова: *ассортимент, ассортиментная политика, управление ассортиментом, производственное предприятие, методы формирования ассортимента, АВС-анализ.*

The article analyzes the main components of the formation of the assortment policy of the enterprise, which affects the effectiveness of its marketing policy. It is emphasized that the assortment policy of the enterprise directly affects the level of indicators of economic and financial activity of any business entity. Assortment policy is the core of marketing decisions, around which other decisions are made related to the conditions and methods of product promotion and sale. Various methods of assortment policy formation are considered, such as ABC analysis, BCG matrix and McKinsey matrix. The algorithm of assortment policy formation is offered, which consists of the following stages: definition of company goals, internal assortment analysis, comparison of analysis results and identification of problems, external analysis, identification of opportunities and selection of assortment strategy. The range of the enterprise is analyzed according to the main parameters of depth, latitude, saturation, rationality and harmony. The article illustrates the application of one of the methods of optimizing the assortment strategy – ABC analysis, which allows you to more effectively manage overhead costs, as it creates an opportunity to analyze the causes of costs within the enterprise. This research method is used on the example of the company "Shchedro", which carries out economic activities in the food industry. ABC analysis helped to systematize a number of policies of the Shchedro LLC, which allowed identifying strong product groups in the range of the company and its outsiders. As a result of the research, measures should be proposed that will increase the efficiency of assortment management at Shchedro LLC. For instance: to diversify the assortment, ensure the necessary profitability by increasing the assortment and achieving economic production capacity, ensure high quality goods and raw materials, finished products and quality systems and ensure the innovation and investment attractiveness of the range. Grounded recommendations to improve the competitiveness of enterprises in today's business environment.

Key words: *assortment, assortment policy, assortment management, production enterprise, methods of assortment formation, ABC-analysis.*

Постановка проблеми. Конкурентне бізнес-середовище вимагає сучасного погляду на маркетингову діяльність суб'єктів господарювання. Економічні зміни приводять до зростання рівня конкуренції, що веде до пошуку новітніх підходів у підприємництві, які можуть забезпечити збільшення прибутку та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Діяльність сучасних підприємств все більшою мірою залежить від потреб та побажань споживачів їх продукції. Це сприяє процесу постійного оновлення асортименту та асортиментної політики суб'єкта господарювання, що адекватно відповідає попиту споживачів на якісному та кількісному рівнях. Отже, підприємства повинні вчасно реагувати на зміни ринкового середовища та своєчасно формувати маркетингову стратегію відповідно до ситуації на ринку товарів та послуг.

Актуальність проблематики дослідження полягає в тому, що асортиментна політика підприємства безпосередньо впливає на рівень показників господарсько-фінансової діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Лідером у конкурентній боротьбі стає той, хто вдало використовує методи реалізації ефективної асортиментної політики та здатний приймати грамотні управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання асортиментної політики присвячені праці таких учених, як А.Л. Алексєєв, Л.В. Бала-

банова, О.В. Зозульов, С.М. Ілляшенко, В.Я. Кардаш, М.В. Карпенко, Н.С. Кубишина, А.А. Мазаракі, О.І. Марченко, А.Ф. Павленко, Л.Д. Титаренко, М.Н. Циганенко. Серед зарубіжних науковців ця проблематика висвітлена у працях таких учених, як Г. Армстронг, Г. Ассєль, І. Бланк, Б.А. Вейтц, Е. Дихтль, Д. Джоббер, Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбен, Х. Хершген.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних складових частин формування асортиментної політики підприємства для підвищення ефективності маркетингової політики суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах високої конкуренції асортиментна політика стає одною з основних складових частин управлінської діяльності підприємства. Вона забезпечує стабільний розвиток підприємства у довгостроковій перспективі та операційну ефективність у поточній діяльності. Під час формування асортиментної політики підприємства враховується дія відповідних факторів, серед яких слід назвати попит, тип і розмір виробничого підприємства, технічні показники, конкурентів. Формування асортименту є процесом відбору для реалізації різноманітних груп товарів, товарних категорій та товарних позицій, диференційованих за різними ознаками, які можуть задовольнити наявний попит. Асортиментна політика – це комплекс заходів, спрямованих на орієнтацію виробництва на задоволення потреб і запитів споживачів, отримання на цій основі прибутку [5, с. 127].

Аналіз наукових праць підтвердив, що асортиментна політика є однією з найважливіших складових частин конкурентної стратегії підприємства. На вибір товарної стратегії впливають аналіз стану й розвитку наявних сегментів ринку, тобто зовнішні чинники, а також динамічні зміни всередині самого підприємства, тобто внутрішні чинники. Одним із напрямів підвищення ефективності функціонування підприємства є вдосконалення його асортиментної політики [1, с. 413; 7, с. 53].

Для формування ефективної структури асортименту підприємством розробляється асортиментна концепція, тобто спрямована побудова асортиментної структури, товарної пропозиції. Під час її розроблення звертають увагу на споживчі вимоги визначених сегментів ринку та забезпечення ефективного використання підприємством його сировинних, технологічних, фінансових та інших ресурсів.

До завдань асортиментної політики належать:

– визначення реальних і перспективних потреб у товарах;

– розрахунок показників асортименту та його раціональності;

– виявлення джерел товарних ресурсів, що необхідні для формування раціонального асортименту;

– оцінювання можливостей підприємства виготовляти окремі товари;

– вибір та обґрунтування напрямів формування асортименту [2, с. 721].

Вплив асортиментної політики на процеси функціонування та розвитку підприємства проілюстровано на рис. 1.

Перший напрям – це задоволення споживчого попиту на продукцію виробництва. Він включає визначення реальних і перспективних потреб у продукції підприємства, розрахунок основних показників асортименту, оцінювання раціональності асортименту, збереження та розвиток зв'язків із традиційними споживачами продукції підприємства.

Другий напрям стосується досягнення стратегічних цілей підприємства. До нього входять дії підприємств, пов'язані з формуванням виробничої програми підприємства, оновленням продукції, завантаженням виробничих потужностей, забезпеченням досягнення високих фінансових результатів та підвищенням конкурентоспроможності підприємства.

Третій напрям – це взаємозв'язок асортиментної політики та стратегії підприємства. Як відомо, асортиментна політика впливає на розроблення стратегії підприємства, адже під час її формування

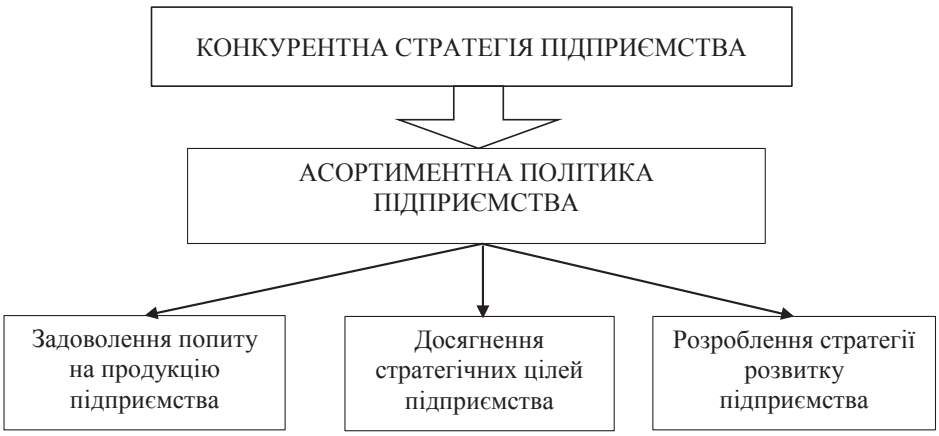


Рис. 1. Схема впливу асортиментної політики підприємства на процеси його функціонування та розвитку

Джерело: складено авторами на основі джерела [4]

визначаються нові виробничі цілі підприємства. Окрім цього, під час формування асортименту, розробляється цінова політика, вирішуються питання зниження комерційних ризиків, забезпечення якості продукції, надання гарантій та сервісу [4, с. 150].

Існує багато методів формування асортиментної політики, серед яких слід назвати такі:

1) АВС-аналіз. Сутність цього методу полягає в тому, щоби визначити найбільш важливі для підприємства групи товарів щодо доходу від реалізації або обсягу збуту. Основу АВС-аналізу складає принцип Паретто, відповідно до якого 20% зусиль приносять 80% результату, а решта 80% – лише 20%. Під час проведення аналізу весь асортимент товарів поділяється на три групи. Група А – товари, що мають бути завжди в наявності та у достатній кількості. Їх облік повинен здійснюватися постійно. Саме ця група товарів забезпечує 80% продажу/прибутку. Група В – товари, що мають середні за величною запаси, приносять підприємству стабільний дохід. Група С – товари, що мають найбільшу частку у кількісному вираженні, забезпечують близько 5% продажу/прибутку.

2) Матриця БКГ. Досить часто під час планування асортименту продукції використовують матрицю Бостонської консалтингової групи, так звану матрицю БКГ. Цей метод є універсальним інструментом аналізу асортиментного портфеля організації. Іноді неможливо побудувати класичну матрицю БКГ через відсутність необхідних даних, отже, використовують адаптовану матрицю. Побудова адаптованої матриці відбувається таким чином:

– Горизонтальна вісь – частка товару в обсягу продажу підприємства Розраховується шляхом співвідношення обсягів продажу продукту та обсягів продажу всієї продукції підприємства за певний період.

– Вертикальна вісь – темпи росту продажу товару по відношенню до попереднього періоду. Розраховується як співвідношення обсягу продажу товару за поточний період до обсягів продажу цього ж товару у попередній період. Якщо товар був відсутній в асортименті в минулому періоді, рекомендують темпи росту приймати за 100%.

За результатами побудованої матриці БКГ виділяють чотири групи товарів, а саме «зірки», «дійні корови», «важкі діти», «собаки». Для кожної групи існують пріоритетні стратегії [3, с. 206].

3) Матриця Мак-Кінсі «конкурентоспроможність товару – його привабливість для покупця». Ця матриця є більш детальним варіантом матриці БКГ, адже матриця Мак-Кінсі є багатофакторною. Горизонтальна вісь – багатофакторне поняття «конкурентоспроможність підприємства», вертикальна вісь – «привабливість ринку». Матриця складається з дев'яти квадрантів і характеризує привабливість ринку у довгостроковій перспективі та конкурентну позицію, що займає підприємство. Головним недоліком цього методу є загальний характер висновків та рекомендацій, що потребують уточнень. Перевагою методу є багатокритеріальність матриці, що дає змогу більш точно розробити стратегію підприємства стосовно оптимізації товарного асортименту.

Проаналізувавши методи формування асортиментної політики, можемо запропонувати алгоритм її формування (рис. 2).

Для наочності доцільними є представлення необхідності цього методу на прикладі ТОВ «Щедро» та доведення впровадження запропонованих ідей задля підвищення ефективності маркетингової діяльності суб'єкта господарювання.

Товариство з обмеженою відповідальність «Щедро» є самостійним суб'єктом, який веде господарську діяльність, із правом юридичної особи, засноване у 2005 році. Підприємство має власний бренд «Щедро». Це ключовий бренд компанії. Також у портфелі компанії є бренд «Запорізький».

Розглянемо основні параметри асортименту ТОВ «Щедро». Асортимент характеризується такими параметрами, як широта, глибина (довжина), насиченість і раціональність, гармонійність.

На підприємстві випускається вісім асортиментних груп, що складають широту асортименту, а

Рис. 2. Алгоритм формування асортиментної політики

Джерело: складено авторами на основі джерела [3]

саме м'який маргарин, маргарин ТМ «Щедро» та ТМ «Запорізький», суміші, паста, майонез, кетчуп, соуси та гірчиця. Загальна насиченість асортименту продукції ТОВ «Щедро» дорівнює 94 найменуванням.

Асортимент ТОВ «Щедро» має середній ступінь гармонійності, адже збут здійснюється по однакових каналах розподілу але підприємство прагне діяти одразу на кількох ринках, таких як ринок маргарину, ринок майонезу, кетчупу, соусів та гірчиці, а також ринок пасти.

Показником широти асортименту є відносний показник, такий як коефіцієнт широти. Під коефіцієнтом широти асортименту товарів розуміється відношення числа різновидів товару, що перебувають у продажу, до числа товарів, передбачених прейскурантами й договірними зобов'язаннями. Розрахуємо коефіцієнт широти асортименту ТОВ «Щедро» за формулою (1).

$$K_ш = \frac{Ш_д}{Ш_б} * 100\% , \quad (1)$$

де $Ш_д$ – широта дійсна; $Ш_б$ – базова широта за прейскурантом.

Отже, коефіцієнт широти асортименту ТОВ «Щедро» дорівнює 88,9%. Це свідчить про те, що асортимент широко представлений.

Відносним показником повноти асортименту є коефіцієнт повноти, який отримують шляхом розрахунку відношення дійсної повноти (кількості асортиментних одиниць в однорідній групі) до базового значення повноти. Розрахуємо коефіцієнт повноти асортименту ТОВ «Щедро» за формулою (2).

$$K_п = \frac{П_д}{П_б} * 100\% , \quad (2)$$

де $П_д$ – повнота дійсна; $П_б$ – базова повнота за прейскурантом.

Дані для розрахунку та розрахунок коефіцієнта повноти наведено у табл. 1.

Проаналізувавши коефіцієнт повноти, можемо зробити висновок, що повнота асортименту деяких асортиментних груп не відповідає асортиментному переліку, отже, попит покупців повністю не задовольняється. Тільки повнота категорій «Суміші» та «Паста» є однаковою з кількістю, передбаченою асортиментним переліком, що забезпечує більш широкий вибір продукції для споживачів. Як відомо, чим більше повнота асортименту, тим вище ймовірність того, що споживчий попит на товари певної групи буде задоволено.

Відносним показником стійкості асортименту є коефіцієнт стійкості, який показує частку товару, що користується постійним попитом. Розрахуємо коефіцієнт стійкості асортименту ТОВ «Щедро» за формулою (3).

$$K_с = \frac{С}{Ш_с} * 100\% , \quad (3)$$

де $С$ – кількість видів, що користуються постійним попитом; $Ш_с$ – загальна кількість видів і найменувань товарів тих самих однорідних груп.

Коефіцієнт стійкості асортименту ТОВ «Щедро» дорівнює 79,4%, що свідчить про досить високий рівень задоволення споживчих потреб.

Ще одним показником асортименту є новизна асортименту. Новизна асортименту – це здатність набору товарів задовольняти потреби, що постійно змінюються, за рахунок нових товарів. Розрахуємо коефіцієнт оновлення асортименту ТОВ «Щедро» за формулою (4).

$$K_н = \frac{Н}{Ш_ф} * 100\% , \quad (4)$$

де $Н$ – кількість нових товарів у загальному переліку; $Ш_с$ – фактична ширина асортименту.

У 2019 році в асортименті ТОВ «Щедро» з'явилося шість нових позицій майонезу. Загальна кількість найменувань продукції становить 94. Таким чином, коефіцієнт оновлення асортименту ТОВ «Щедро» складає 6,39%. Як бачимо, асортимент має низький коефіцієнт оновлення, що свідчить про можливе незадоволення потреб споживачів.

Раціональність асортименту – це здатність набору товарів найбільш повно задовольняти реально обґрунтовані потреби різних сегментів споживачів. Відносним показником раціональності асортименту є коефіцієнт раціональності. Коефіцієнт раціональності асортименту визначається за формулою (5).

$$K_р = \frac{K_ш * B_ш + K_п * B_п + K_с * B_с + K_н * B_н}{4} , \quad (5)$$

Таблиця 1

Коефіцієнт повноти асортименту ТОВ «Щедро»

Асортиментна група	Дійсна повнота	Повнота за прейскурантом	Коефіцієнт повноти, %
М'який маргарин ТМ «Щедро»	0	2	0
Маргарин ТМ «Щедро» та ТМ «Запорізький»	13	16	81,25
Суміші	4	4	100,00
Паста	4	4	100,00
Майонез	29	42	69,05
Кетчуп	6	8	75,00
Соуси	11	13	84,62
Гірчиця	4	5	80,00
Середнє значення			73,74

де $К_ш$ – коефіцієнт широти; $К_п$ – коефіцієнт повноти; $К_с$ – коефіцієнт стійкості; $К_н$ – коефіцієнт оновлення; $В_ш$ – коефіцієнт вагомості широти; $В_п$ – коефіцієнт вагомості повноти; $В_с$ – коефіцієнт вагомості стійкості; $В_н$ – коефіцієнт вагомості оновлення.

Коефіцієнт вагомості характеризує питому частку кожного з показників під час формування споживчих переваг, що впливають на збут товарів. Сума всіх коефіцієнтів вагомості дорівнює 1, при цьому Вш = 0,1, Вп = 0,4, Вс = 0,2, Вн = 0,3.

Скориставшись даними попередніх розрахунків, визначаємо коефіцієнт раціональності асортименту ТОВ «Щедро»: 56,2. Отже, маємо середній рівень раціональності асортименту.

Проведені дослідження показали, що коефіцієнт оновлення товарного асортименту коливається по видах продукції. Його підвищення спостерігається по майонезу, а по інших групах цей показник має тенденцію до зниження. Результати свідчать про те, що увага до вдосконалення асортименту продукції на підприємстві є обґрунтованою. Темпи оновлення асортименту продукції з кожним роком прискорюються, що поступово приводить до розширення основної частки продукції, отже, до зростання конкурентоспроможності підприємства на ринку, тому вдосконалення товарної номенклатури доцільно здійснювати за рахунок введення у виробництво нових видів соусів.

Для аналізу асортименту продукції ТОВ «Щедро» вибрано метод АВС-аналізу, який дасть змогу розподілити товари залежно від ступеня впливу на загальний результат. Метод АВС дає змогу більш ефективно керувати накладними витратами, оскільки створює можливість для аналізу причин виникнення витрат у рамках підприємства.

Асортиментні групи підприємства наведено в табл. 2.

На основі наведених вище даних проаналізуємо асортимент підприємства за допомогою АВС-аналізу (табл. 3).

За результатами проведеного аналізу можна зробити такий висновок. До групи А увійшли асортиментні групи «Майонез» та «Маргарин», вони приносять підприємству 76% виручки від реалізації. Це найважливіші ресурси ТОВ «Щедро», які повинні жорстко контролюватися, чітко прогнозувати обсяг продажу, проводити постійний моніторинг.

До групи В належать асортиментні групи «Соуси» та «Кетчуп», які дають підприємству 17% виручки. Це група ресурсів, які забезпечують хороші стабільні продажі й такий же стабільний прибуток компанії. Ці ресурси також важливі для підприємства, але можуть модеруватися більш спокійними й помірними темпами.

До групи С входять асортиментні групи «Паста», «Гірчиця», «Суміші» та «М'який маргарин». Група С – група товарів, які потребують змін, покращень та вдосконалень для підвищення обсягів продажу та збільшення прибутку від їх реалізації.

Таблиця 2

Товарний асортимент підприємства ТОВ «Щедро»

Асортиментна група	Річний обсяг продажу, т	Річний обсяг продажу, тис. грн.	Річний обсяг продажу, %
М'який маргарин	365	105 967	1
Маргарин	12 965	376 771	32
Кетчуп	2 836	82 419	7
Майонез	17 827	518 060	44
Соуси	4 052	117 741	10
Гірчиця	810	23 548	2
Паста	1 215	35 322	3
Суміші	405	11 774	1

Джерело: внутрішня звітність ТОВ «Щедро»

Таблиця 3

Аналіз асортименту підприємства ТОВ «Щедро» за 2019 рік методом АВС

Вид товару	Річний обсяг продажу, тис. грн.	Річний обсяг продажу, %	Накопичувальна частка, %	Група
Майонез	518 060	44	44	А
Маргарин	376 771	32	76	А
Соуси	117 741	10	86	В
Кетчуп	82 419	7	93	В
Паста	35 322	3	96	С
Гірчиця	23 548	2	98	С
Суміші	11 774	1	99	С
М'який маргарин	105 967	1	100	С

Джерело: внутрішня звітність ТОВ «Щедро»

Слід зазначити, що ефективність управління асортиментом залежить від того, наскільки регулярно вона проводиться. Структура асортименту повинна переглядатися приблизно раз на півроку, а за зміни маркетингової політики – негайно. Крім управління наявним асортиментом, необхідно брати до уваги перспективи виведення на ринок нових продуктів, а вже на етапі планування варто враховувати, який вплив на діяльність компанії матиме просування на ринок нового товару.

У результаті проведених досліджень слід запропонувати заходи, які підвищать ефективність управління асортиментом на підприємстві ТОВ «Щедро», зокрема диверсифікувати асортимент, забезпечити необхідну прибутковість за рахунок збільшення асортименту та досягнення економічної потужності виробництва, забезпечити високу якість товарів і посилити увагу до сертифікації та стандартизації, сировини, готової продукції та системи якості, забезпечити інноваційну та інвестиційну привабливість асортименту.

Висновки з проведеного дослідження. Асортиментна політика посідає важливе місце в товарній політиці підприємства та впливає на конкурентоспроможність підприємства на сучасному ринку. Формування асортименту є складним і безперервним процесом. Оптимальний асортимент є індивідуальним для кожного підприємства й залежить від ринків збуту, попиту, фінансових та інших ресурсів. Сьогодні рішення щодо оптимізації асортиментної політики підприємства повинні базуватись на особливостях задоволення споживчого попиту та потреб виробництва. Важливо також враховувати специфіку реалізації продукції та забезпечувати підвищення фінансових результатів підприємства.

У статті проаналізовано асортимент продукції ТОВ «Щедро». За допомогою АВС-аналізу визначено асортиментні групи товарів, що приносять найбільший дохід від реалізації («Майонез» та «Маргарин»), а також групи товарів, що потребують удосконалення для збільшення обсягів їх продажу («Паста», «Гірчиця», «Суміші» та «М'який маргарин»).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. Москва : Издательский дом «Вільямс», 2016. 752 с.

2. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2016. 1184 с.

3. Мокляк М.В., Сафонов М.С., Максименко Є.М. Аналіз методів формування асортиментної політики торгового підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 27. С. 204–210.

4. Овсак О.П., Назаренко О.П., Зелінський В.В. Особливості формування асортиментної політики виробничого підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 34. С. 149–153.

5. Сумець О.М., Ігнатова Є.М. Товарна інноваційна політика : навчальний посібник. Київ : Хай-Тек Прес, 2010. 368 с.

6. Хамініч С.Ю., Сокол П.М., Щавелева Ю.С. Визначення взаємозв'язку між ціною та попитом на ринку екологічно-чистих продуктів. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти* : матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 18–20 березня 2020 року. Львів : ЛНАУ, 2020. С. 121–124.

7. Щербак В.Г., Холодний Г.О. Управління торговою маркою в механізмі товарної інноваційної політики підприємства : монографія. Харків : ХНЕУ, 2013. 252 с.

REFERENCES:

1. Kotler F., Armstronh H. (2016). Osnovy marketynhu [Principles of Marketing]. Moscow : Viliams. (in Russian)

2. Malkhotra N.K. (2016). Marketynhovie yssledovanyia. Praktycheskoe rukovodstvo [Marketing research. A practical guide]. Moscow : Viliams. (in Russian)

3. Mokliak M.V., Safonov M.S., Maksymenko Ye.M. (2019). Analiz metodiv formuvannia asortymentnoi polityky torhovoho pidpryiemstva [Analysis of methods of forming the assortment policy of a trading company] Infrastruktura rynku [Market infrastructure] (electronic journal), vol. 27, pp. 204–210. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/27_2019_ukr/27_2019.pdf (accessed: 5 May 2020).

4. Ovsak O.P., Nazarenko O.P., Zelinskyi V.V. (2019). Osoblyvosti formuvannia asortymentnoi polityky vyrobnychoho pidpryiemstva [Features of production enterprise' assortment policy formation] Infrastruktura rynku [Market infrastructure] (electronic journal), vol. 34, pp. 149–153. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/34_2019_ukr/23.pdf (accessed: 5 May 2020).

5. Sumets O.M., Ihnatova Ye.M. (2010). Tovarna innovatsiina polityka : navchalnyi posibnyk [Commodity Innovation Policy : Study Guide]. Kyiv : Khai-Tek Pres. (in Ukrainian)

6. Khaminich S.Yu., Sokol P.M., Shchaveleva Yu.S. (2020). Vyznachennia vzaiemozviazku mizh tsinoiu ta popytom na rynku ekolohichno-chystykh produktiv [Determining the relationship between price and demand in the market of environmentally friendly products]. Proceedings of the Actual problems of modern business: accounting, financial and management aspects: materials of the II International scientific-practical internet-conference, (Ukraine, Lviv, March 18-20, 2020). Lviv : LNAU, pp. 121–124.

7. Shcherbak V.H., Kholodnyi H.O. (2013). Upravlinnia torhovoiu markoiu v mekhanizmi tovarnoi innovatsiinoi polityky pidpryiemstva : monohrafiia [Trademark management in the mechanism of commodity innovation policy of the enterprise : monograph]. Kharkiv : KhNEU.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF TOURISM ENTERPRISES ACTIVITY

УДК 338.484.2
https://doi.org/10.32843/bses.53-20

Яровий В.Ф.
д.е.н., доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Херсонський державний університет
Юрченко В.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Херсонський державний університет

Yarovyi Vadym
Kherson State University
Yurchenko Viktor
Kherson State University

У статті висвітлено поняття економічної та соціальної ефективності як економічних категорій. Аргументовано взаємозв'язок між економічною та соціальною ефективністю як основними результатами функціонування підприємств туристичної індустрії. Доведено, що соціальна ефективність є фактично похідною від економічної ефективності. Обґрунтовано проблемні питання, пов'язані з аналізом чинників та розробленням заходів із забезпечення соціально-економічної ефективності підприємств на конкурентному регіональному й національному туристичних ринках. Визначено основні критерії та індикатори оцінювання соціально-економічної ефективності діяльності туристичних підприємств. Здійснено аналіз комплексної системи показників оцінювання соціально-економічної ефективності. Запропоновано методичні рекомендації та алгоритм практичного оцінювання соціально-економічної ефективності функціонування туристичних підприємств.
Ключові слова: *економічна ефективність, соціальна ефективність, ефективність діяльності підприємства, туристичне підприємство, критерії оцінювання, методи оцінювання ефективності.*

В статье освещены понятия экономической и социальной эффективности как экономических категорий. Аргументирована взаимосвязь между экономической и социальной эффективностью как основными результатами функционирования предприятий туристической индустрии. Доказано, что социальная эффективность является фактически производной от экономической эффективности. Обоснованы проблемные вопросы, связанные с анализом факторов и разработкой мер по обеспечению социально-экономической эффективности предприятий на конкурентном региональном и национальном туристических рынках. Определены основные критерии и индикаторы оценивания социально-экономической эффективности деятельности туристических предприятий. Осуществлен анализ комплексной системы показателей оценивания социально-экономической эффективности. Предложены методические рекомендации и алгоритм практического оценивания социально-экономической эффективности функционирования туристических предприятий.
Ключевые слова: *экономическая эффективность, социальная эффективность, эффективность деятельности предприятия, туристическое предприятие, критерии оценивания, методы оценивания эффективности.*

The article highlights the concept of enterprise efficiency as an economic category, which should be considered as a realized opportunity to get a result that answers the purpose under certain conditions (expenses) for the implementation of innovative and investment activities. It is found that the economic efficiency of tourism enterprises does not consist so much in its independent successful functioning, but in the development of all segments of the tourism market with the involvement of partners and consumers who expand the prospects of tourism businesses activity. Theoretical analysis of the social efficiency concept, which depends on solving the problem, the essence of which is that investment in human development provides the enterprise with an additional income, as there is a continuous increase in intellectual, qualifying, professional and moral level of personality. The interrelation between economic and social efficiency as the main results of functioning of tourism industry enterprises is proved. It is shown that social efficiency is, in fact, derived from economic efficiency. It is determined that the correspondence of the results of economic activity should depend on the basic social and economic needs of consumers of the tourism market and the goals of society. Problematic issues related to the analysis of factors and development of measures to ensure the socio-economic efficiency of enterprises in a competitive regional and national tourism markets are substantiated. A comprehensive analysis of the main criteria and indicators of impact on the socio-economic efficiency of tourism enterprises at the macroeconomic, regional and microeconomic levels is carried out. It is determined that this system of indicators of socio-economic efficiency achievement is the formed process of maintenance of effective activity at the tourism enterprise. Methodical recommendations and algorithm of practical estimation of socio-economic efficiency of tourism enterprises functioning are offered. It is proved that the analysis of socio-economic efficiency establishes the results of the use of expended resources, evaluates the activities of the tourism enterprise, the resultant effect of its structural sub-units, determines the strategy of the tourism market, and develops a forward-looking projection and action plan.
Key words: *economic efficiency, social efficiency, efficiency of enterprise activity, tourism enterprise, assessment criteria, methods of effectiveness evaluation.*

Постановка проблеми. Становлення економічних відносин, конкуренція, необхідність поліпшення показників господарювання є чинниками, що впливають на функціонування підприємств усіх галузей. Результативна діяльність туристичних підприємств є необхідною умовою розвитку в Україні туристичного бізнесу та його впливу на національну економіку. В прагненні підприємств до економічного розвитку аналіз соціально-економічної ефективності набуває все більшого значення і є невід'ємною функцією управління. Цей чинник нині стає найбільш значущим, оскільки практика функціонування ринку показує, що без аналізу соціальної та економічної ефективності туристичне підприємство не може нормально функціонувати. В розвинених країнах такий аналіз є нормою підприємницької діяльності тривалий час, однак в Україні така необхідність тільки почала усвідомлюватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань ефективності присвятили свої праці такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як В.Г. Андрійчук, І.Т. Балабанова, Е.Л. Драчева, Ю.В. Забаев, Д.К. Ісмаєв, В.В. Ковальов, В.Ф. Кифяк, О.І. Кочерга, Н.І. Коніщева, Н.О. Кушірович, М.П. Мальська, Г.І. Михайличенко, Г.А. Папирян, Т.І. Ткаченко, П. Самуельсон, В. Нордхаус. Водночас питання визначення соціально-економічної ефективності

становлення туристичної сфери та функціонування туристичних підприємств не знайшли однозначного трактування в працях дослідників.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне вивчення питань, пов'язаних із сутністю, аналізом чинників впливу та розробленням заходів із забезпечення соціально-економічної ефективності функціонування підприємств туристичного бізнесу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному вигляді економічна ефективність підприємства визначається через зіставлення кінцевих результатів із витратами, а ефективність функціонування туристичного підприємства можна розглядати як реалізовану можливість отримання результату, що відповідає поставленій меті за певних умов (витрат) на здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності.

Крім того, ефективність діяльності підприємств сфери туризму полягає не стільки в їх самостійному успішному функціонуванні, скільки в розвитку сегменту загалом за допомогою залучення на український ринок туризму зарубіжних партнерів, які розширюють перспективи діяльності підприємств туристичної індустрії [12].

Так, наприклад, Й.М. Петровчин, А.Ф. Кіт, І.М. Захарчин, оцінюючи тенденції та особливості розвитку туризму, підкреслюють, що економічна ефективність є складовою частиною загальної ефективності, яка виражається певними критеріями й показниками. Інші дослідники під ефективністю (продуктивністю) як економічною категорією, виходячи з об'єктивно діючого закону економії робочого часу, розуміють міру витрат ресурсів, необхідних для нагромадження та використання багатства суспільства, й підкреслюють, що підвищення ефективності виробництва є конкретною формою прояву дії закону економії робочого часу [8].

Ефективна діяльність підприємств туристичного комплексу – це процес, у ході якого протікає своєрідний «обмін» ресурсів, потрібних для туризму, на деякий корисний ефект. У результаті цього обміну організація за придбану для себе економічну користь (прибуток) «розплачується» певною кількістю ресурсів (фінансових, трудових, інформаційних тощо) [10].

А.А. Жуков, Н.Д. Закорин провели дослідження з використанням теорії систем, згідно з якою «ефективність туристичної організації визначається тим, в якому ступені вона досягає оптимуму взаємостосунків у всіх видах діяльності» [5]. Крім того, вони наводять перелік довгострокових, проміжних і короткострокових критеріїв, який включає:

– виживання як граничну й довгострокову міру ефективності;

– створення нового туристичного продукту, тобто здатність туристичної організації пропонувати таку кількість продукту і такої якості, якої вимагає споживчий ринок;

– продуктивність, тобто відношення розроблення продукту до ресурсів, що вводяться;

– задоволення співробітників організації від роботи;

– адаптивність до змін.

Низка авторів зазначає, що ефективність діяльності підприємств туристичного комплексу ґрунтується на певній системі розрахунків, які показують динаміку якісних показників використання ресурсів та їх відносну економію, що дає змогу визначити ефект, отриманий завдяки інтенсивному використанню ресурсів, та оцінити вплив на нього окремих факторів [11].

А.І. Головчан визначає, що рівень ефективності вимірюється співвідношенням ресурсів, чисельністю виробничого персоналу, вартістю основних фондів, вартістю матеріальних ресурсів та ефекту (обсяг продукції підприємства) з урахуванням коефіцієнтів відповідності ресурсів. В такому разі економічну ефективність діяльності туристичного підприємства можна визначити за такими напрямами, як організація туризму в межах держави, туристичне обслуговування мешканців регіону, процес обслуговування на рівні туристичного підприємства [4].

Отже, складові частини оцінки економічної ефективності дають можливість представити ефективність діяльності туристичного підприємства таким чином:

– оцінка ефективності застосування туристичних технологій під час створення туристичних послуг або їх комплексу;

– оцінка ефективності кожного туристичного продукту;

– оцінка фінансових результатів, що характеризує фінансовий стан підприємства;

– оцінка ефективності використання інформаційних технологій у туризмі;

– створення системи узагальнюючих критеріїв ефективності за результатами проведення економічної діагностики.

На рис. 1 зображено критерії та індикатори оцінювання ефективності діяльності туристичних підприємств.

Серед критеріїв оцінювання ефективності діяльності туристичних підприємств можна виділити збільшення числа клієнтів, збільшення обсягу реалізованих послуг, збільшення кількості регіональних представництв, що створює необхідні умови для підвищення рівня дохідності регіональної та національної часток туристичного ринку.

Сутність проблеми підвищення ефективності діяльності полягає в тому, щоби на кожну одиницю витрат досягати максимально можливого збільшення обсягу наданих послуг або прибутку. З огляду на це єдиним макроекономічним критерієм ефективності діяльності стає зростання продуктивності суспільної праці, тому для досягнення цілей та повноти аналізу слід розглянути також поняття «соціальна ефективність».

Соціальна ефективність – це поняття, що відображає поліпшення соціальних умов життя людей

Рис. 1. Критерії та індикатори оцінювання ефективності діяльності туристичних підприємств

(покращення умов праці й побуту, поліпшення зовнішнього довкілля, підвищення рівня зайнятості й безпеки життя людей, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці тощо). Соціальна ефективність є фактично похідною від економічної ефективності. Вона за однакових інших умов буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності досягнуто [7].

Як зазначають деякі автори, соціальна ефективність туристичного бізнесу – це факт досягнення поставлених соціальних цілей за менший час і (або) з меншими фінансовими витратами, ніж передбачалося. Соціальні цілі реалізують потреби працівників туристичної організації в інформації, знаннях, творчій праці, самовираженні, спілкуванні, відпочинку [6].

З іншого боку, соціальна ефективність – це відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства. Її інтегруючим показником є підвищення суспільного добробуту та якості життя [9].

Соціальну ефективність підприємства слід розглядати на двох рівнях, а саме муніципальному та загальнодержавному щодо соціального захисту, забезпечення соціальних та споживчих потреб різних верств населення і держави загалом; локальному, тобто на підприємстві, стосовно ступеня задоволення соціальних потреб працівників (скорочення тривалості робочого тижня, збільшення кількості нових робочих місць, поліпшення умов праці та побуту тощо) [1].

Для кожного туристичного підприємства бажане підвищення соціальної ефективності діяльності всіх структурних підрозділів, що загалом приведе до підвищення ефективності роботи всього підприємства. Отже, соціальна ефективність залежить від вирішення проблеми, сутність якої полягає в тому, що інвестування в розвиток людей забезпечує підприємству додатковий прибуток, оскільки відбувається безупинне підвищення інтелектуального, кваліфікаційного, професійного й морального рівня особистості. Це впливає не тільки на ефективну роботу окремого підприємства, але й на загальний прогрес у державі [2].

Необхідно зазначити, що неухильне зростання соціальної ефективності є кінцевою метою комерційної діяльності туристичного підприємства. З огляду на це економічну ефективність відносно соціальної слід вважати проміжною. Саме рівень економічної результативності функціонування підприємств слугує матеріальною й фінансовою базою вирішення будь-яких соціальних проблем.

Оцінювання ефективності діяльності посідає важливе місце в системі управління туристичним підприємством, оскільки результати оцінювання можуть бути використані для формулювання як стратегічних, так і тактичних цілей.

Більшість авторів виділяє зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на діяльність підприємства. До зовнішніх вони відносять державну й соціальну політику; інституційні механізми; інфраструктуру; структурні зміни в суспільстві та економіці.

Внутрішні чинники розподіляються на ті, що піддаються вимірюванню й мають фізичні параметри (технологія, устаткування, матеріали, енер-

гія, вироби), та якісні (організація, стиль і система управління, працівники, методи роботи) [3].

Соціально-економічна ефективність туристичних підприємств, на нашу думку, залежить від механізму реалізації поставлених цілей. Постановка цілей, додання їм кількісної характеристики й розроблення заходів щодо їх реалізації вимагають від підприємства комплексної системи факторів та показників її оцінки (рис. 2).

З огляду на теоретичний аналіз сутності та системи показників досягнення соціально-економічної ефективності є сформованим процесом забезпечення результативної діяльності туристичного підприємства.

Практична реалізація цього процесу вимагає розроблення методичних рекомендацій щодо створення алгоритму її оцінювання, тому, враховуючи досвід дослідників ефективності та власні дослідження, пропонуємо поетапну логічну схему методу оцінювання соціально-економічної ефективності туристичного підприємства (табл. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, визначення соціальної та економічної ефективності має практичне значення. За їх допомогою можна не тільки оцінити ефективність роботи туристичного підприємства, проаналізувати сумарний ефект його структурних підрозділів та напрямів діяльності, але й визначити стратегію розвитку регіонального та національного туристичного ринку, розробити прогноз та план дій на перспективу, встановити результати використання витрачених ресурсів.

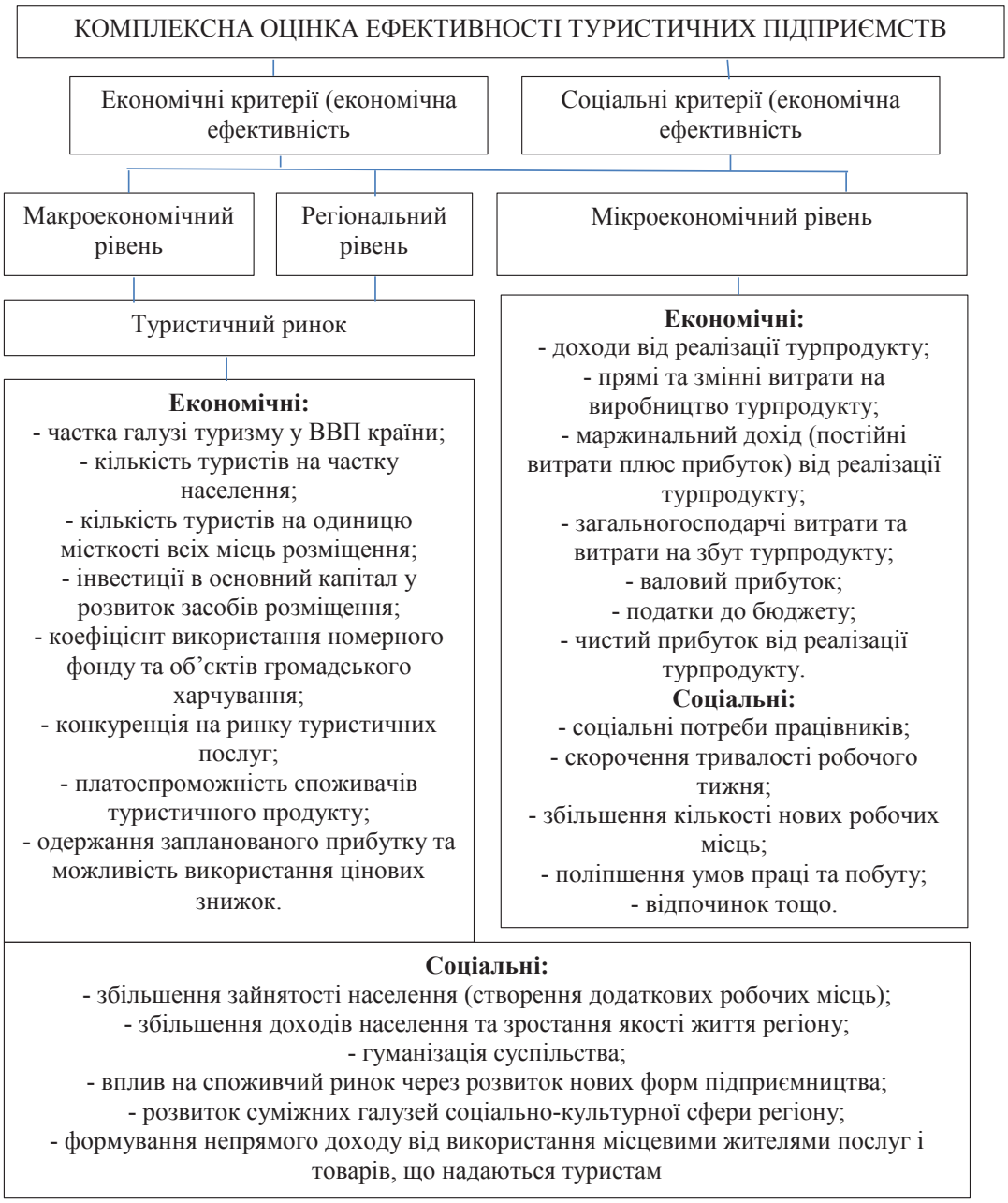


Рис. 2. Схема комплексної системи показників оцінювання соціально-економічної ефективності діяльності туристичних підприємств

Таблиця 1

Алгоритм оцінювання соціально-економічної ефективності функціонування туристичних підприємств

№	Етап оцінювання
1	Визначення й формулювання мети проведення оцінювання соціально-економічної ефективності діяльності підприємств.
2	Формування системи критеріїв та показників ефективності діяльності підприємства.
3	Збирання й оброблення інформації для діагностики та аналізу соціально-економічної ефективності діяльності.
4	Аналіз структури та динаміки системи показників оцінювання соціально-економічної ефективності діяльності.
5	Кількісна та якісна система оцінювання показників та їх розрахунок (базові показники та узагальнюючі показники.
6	Аналіз та оцінювання отриманих результатів та пошук засобів подальшого підвищення соціально-економічної ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 292 с.

2. Балашова Р.І. Розвиток методів оцінки ефективності діяльності туристичних підприємств. *Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому*. 2008. № 12. С. 99–108.

3. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 45–58.

4. Головчан А.І. Методика оцінки ефективності функціонування туристичних дестинацій в Україні. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. 2010. № 4 (40). С. 131–138.

5. Жуков А.А., Закорин Н.Д. Инновационные аспекты управленческой деятельности на предприятиях сферы туризма : монография. Санкт- Петербург, 2006. 224 с.

6. Мальська М.П., Рутинський М.Й., Білоус С.В. Економіка туризму: теорія та практика : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 554 с.

7. Мовчан І.В. Соціально-економічна ефективність діяльності торгівельного підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63130.doc.htm (дата звернення: 30.05.2020).

8. Петровчин Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин І.М. Економіка підприємства : підручник. 2-ге вид. випр. Львів : Магнолія, 2006. 580 с.

9. Семенда Д.К., Бурляй О.Л., Коротєєв М.А. Економіка підприємства : підручник. Умань : видавець «Сочінський», 2014. 476 с.

10. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія. Київ : КНТЕУ, 2009. 537 с.

11. Туризм в Украине (анализ туристической конкурентоспособности). URL: https://www.socium.com.ua/2019/07/02/razvitie-turizma-v-ukraine-analiz-turisticheskoj-konkurentosposobnosti (дата звернення: 30.05.2020).

12. Шаповал В.М., Герасименко Т.В. Фактори та принципи підвищення ефективності діяльності підприємств туристичного комплексу. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2016. № 3. С. 79–86.

REFERENCES:

1. Andriychuk V.G. (2005) Efektyvnist diyalnosti agrarnykh pidpryiemstv: teoriya, metodyka, analiz: monografia [Efficiency of agrarian enterprises: theory, methods, analysis]. (Monograph). Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)

2. Balashova R.I. (2008) Rozvytok metodiv otsinky efectivnosti diyalnosti turyatychnyh pidpryiemstv [Development of methods of the effectiveness assessment of tourism enterprises]. *Bulletin of the DITB. Series: Economics, organization and management of enterprises in the tourism industry and the tourism industry in general*, no. 12, pp. 99–108.

3. Bogdanovich O.G. (2012) Analiz efektyvnosti diyalnosti pidpryiemstva na zasadah uzhodjennia interesiv grup ekonomichnoho vplyvu. Marketinh s menedzhment innovatsiy [The analysis of efficiency of the enterprise activity on the basis of coordination of interests of economic influence groups]. *Marketing and management of innovations*, № 1, pp. 45–58.

4. Holovchan A.I. (2010) Metodyka otsinky efektyvnosti funktsionuvannia yurystychnyh destynatsiy v Ukrayini [Methods for assessment of the effectiveness of the tourist destinations functioning in Ukraine]. *Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute of KNTEU*, № 4 (40), pp. 131–138.

5. Zhukov A.A. (2006) Innovatsyonnyie aspekty upravlencheskoy deyatelnosti nf predpriyatiyah sfery turizma [Innovative aspects of management activities at tourism enterprises]. (Monograph). Saint-Petersburgh. (in Russian)

6. Malska M.P. (2016) *Ekonomika turyzmu: teoriia ta praktyka* [Economics of tourism: theory and practice]. Kyiv : Center of Educational Literature. (in Ukrainian)

7. Movchan I.V. Sotsio-ekonomichna efektyvnist diyalnosti torgivelnogo pidpryiamstva [Socio-economic efficiency of the trading enterprise]. URL: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63130.doc.htm (accessed: 30 May 2020).

8. Petrovchin J.M. (2006) *Ekonomika pidpryiemstva* [Economy of the enterprise]. Lviv : Magnolia. (in Ukrainian)

9. Semenda D.K. (2014) *Ekonomika pidpryiemstva* [Economy of the enterprise]. Uman : Publisher “Sochinsky”. (in Ukrainian)

10. Tkachenko T.I. (2009*) Stalyi rozvytok turyzmu: teoria, metodolohia, realiyi, biznesu* [Sustainable development of tourism: theory, methodology, business realities]. (Monograph). Kyiv : National Trade and Economy University, 537 p. (in Ukrainian)

11. Turyzm v Ukraine (analyz turystycheskoi konkurentosposobnosty) [Tourism in Ukraine (analysis of tourism competitiveness)]. URL: https://www.socium.com.ua/2019/07/02/razvitie-turizma-v-ukraine-analiz-turisticheskoj-konkurentosposobnosti (accessed: 30 May 2020).

12. Shapoval V.M. (2016) Faktory ta pryntsypy pidvyschennia efektyvnosti diyalnosti pidpryemstv [Factors and principles of increasing the efficiency of enterprises of the tourist complex]. *Economic Bulletin of the National Mining University*, № 3, pp. 79–86.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

РЕФОРМА ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНІ РИЗИКИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

REFORM OF THE STATE REGIONAL POLICY OF UKRAINE: DECENTRALIZATION RISKS AND SOLUTIONS

УДК 330:334.012.74:330.3(477)
https://doi.org/10.32843/bses.53-21

Бородіна О.А.
кандидат наук з державного управління

Borodina Oksana
Candidate of Science
in Public Administration

У статті розглянуто питання сучасних процесів децентралізації, які є актуальними в Україні, їх вплив на становлення та розвиток сучасної української економіки та процесів державотворення. Проведено аналіз результатів актуальних процесів децентралізації. Надано кількісну та якісну оцінку процесу створення об'єднаних територіальних громад. Наведено ідеологію реформи адміністративно-територіального устрою країни шляхом мультирівневого врядування на принципах субсидіарності. Окреслено перелік кроків, необхідних для завершення процесу децентралізації у поточному році. Констатовано низку проблем, що перешкоджають ефективному завершенню процесу децентралізації, та запропоновано шляхи їх вирішення. Наголошено на необхідності подолання негативних тенденцій фінансування регіонального розвитку та створення юридичного базису для розроблення й узгодження національних стратегічних документів.

Ключові слова: *децентралізація, державна регіональна політика, реформи, об'єднані територіальні громади, префекти.*

В статье рассмотрены вопросы современных процессов децентрализации, которые являются актуальными в Украине, их влияние на становление и развитие современной украинской экономики и процессов государственного строительства. Проведен анализ результатов актуальных процессов децентрализации. Предоставлена количественная и качественная оценка процесса создания объединенных территориальных общин. Приведена идеология реформы административно-территориального устройства страны путем мультиуровневого управления на принципах субсидиарности. Определен перечень шагов, необходимых для завершения процесса децентрализации в текущем году. Констатирован ряд проблем, препятствующих эффективному завершению процесса децентрализации, и предложены пути их решения. Сделан акцент на необходимости преодоления негативных тенденций финансирования регионального развития и создания юридического базиса для разработки и согласования национальных стратегических документов.

Ключевые слова: *децентрализация, государственная региональная политика, реформы, объединенные территориальные громады, префекты.*

The article deals with the issues of modern decentralization processes that are currently relevant in Ukraine, their impact on the formation and development of the modern Ukrainian economy and processes of state formation. The results of current decentralization processes are analyzed. A quantitative and qualitative assessment of the process of creating united territorial communities has been provided. The dynamics of the creation of united territorial communities over the last four years are discussed in detail. The ideology of reforming the administrative and territorial structure of the country regarding multilevel governance on the principles of subsidiarity is presented. The need to set up advisory bodies in new communities, namely the Council of Communities, is emphasized. This is the executive body that will implement local policy. The article provides a list of decentralization measures at the community, district, and oblast levels. The proposal to establish an institutional branch of prefects has been given a detailed consideration. Such changes to the regulatory framework are in line with European practice and prepared with the assistance of the Council of Europe. At the same time, it is emphasized that proposed by some experts of the executive committees of regional councils, according to expert estimates, may create certain risks for the country's cohesion in the face of external pressure and internal instability. A number of problems were identified that impeded the effective completion of the decentralization process and suggested ways to overcome them. It is argued that decentralization, in the light of the experience of European countries, is a natural reform. Poland, Slovakia, Lithuania, Latvia, Estonia, the Scandinavian countries have implemented such a reform that has given impetus to the economy, social development of these countries, especially rural areas. The necessity of overcoming negative tendencies of financing of regional development and creation of a legal basis for development and coordination of national strategic documents of Ukraine was emphasized.

Key words: *decentralization, national regional policy, reforms, integrated territorial communities, prefects.*

Постановка проблеми. Суттєвими ознаками децентралізації є надання розширених повноважень і зміцнення прав адміністративно-територіальних одиниць нижчого рівня (зокрема, в Україні – територіальних громад) за одночасного перерозподілу кола прав і повноважень відповідного адміністративного центру. Європейський досвід у впровадженні реформ за такою ідеологією наочно демонструє нині свою ефективність.

Маючи на меті підвищення ефективності проведення реформ, маємо найближчим часом завершити процеси реформування базового та субрегіонального рівнів адміністративно-територіального устрою, розділити повноваження державного та місцевого рівнів, провести місцеві вибори з урахуванням нового територіального устрою громад і районів. Зміни повинні відбутися в рамках чинної Конституції, адже саме вони дадуть змогу реалізувати цілі Концепції державної політики щодо досягнення цілі 10.3. «Українці мають реальну можливість впливати на організацію свого життєвого простору як мешканці спромож-

них громад» Програми діяльності Кабінету Міністрів України[1]. Метою запланованих реформ на рівні громад є створення гідних умов життя для людей, надання якісних та доступних адміністративних послуг, оптимізація системи владних інституцій на місцях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Контент-аналіз досліджень цієї тематики дає змогу констатувати, що питання децентралізації та відповідних аспектів державної регіональної політики розглядалися у дослідженнях О.В. Батанова, О.М. Бориславської, Д.В. Велігодського, В.П. Горбатенка, Д.М. Диновського, В.С. Журавського, І.Б. Заверухи, А.Є. Князєвої, Р.А. Колишка, Є.В. Мальцевої, А.М. Онупрієнко, О.В. Приєшкіної, О.В. Петришина, С.М. Серьогіна, О.Ф. Скакун, О.Н. Ярмиша та інших науковців.

Постановка завдання. Водночас залишається низка проблем, які спонукають до аналізу вжитих державних заходів та впровадження нових інструментів з реалізації децентралізації та євроінтеграційних цілей, що виникають з урахуванням актуальних тенденцій розвитку держави. Так, потребує вирішення низка питань діяльності нового інституціонального механізму, а саме префектів, тобто його набір повноважень та забезпечення законності сфери діяльності. Окрім того, неврегульованими залишаються питання значної різниці у спроможності територіальних громад, відповідно, фінансового забезпечення їх діяльності. Саме це обумовлює тематику дослідження статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Набуття Україною незалежності за результатами проведеного референдуму у 1991 році мало наслідками низку певних проблем подальшого державного розвитку. З огляду на те, що погляд на вектор розвитку в подальших умовах у регіонах суб'єктивно різнився, а професійного досвіду самостійного управління державою в цей період бракувало, то наступні роки державотворення містили такі соціально-економічні процеси, як приватизація, перманентні зміни уряду, зміни підходів до територіальної організації влади. Невизначеність та коливання зовнішньополітичного курсу, елементи інформаційної війни, неоднорідність суспільства провокували періодичні загострення ситуації в різних регіонах та призвели до драматичного перебігу подій 2013–2014 років, які стали каталізаторами децентралізаційних зрушень та нового погляду на державну регіональну політику взагалі [2].

Необхідність аналізу процесу децентралізації викликана тим фактором, що трансформаційні процеси у державотворенні у дихотомії сучасного територіального управління «держава – самоврядування» можуть спровокувати нові виклики для українського суспільства, особливо на перших етапах функціонування нової системи організації публічної влади.

Процес децентралізації за минулий рік має загалом позитивну динаміку та демонструє такі цифри: створено понад тисячу об'єднаних територіальних громад з населенням 11,7 мільйонів людей. Перспективні плани формування територій громад охопили 90,3% території країни [3]. За даними Моніторингу процесу децентралізації та реформування місцевого самоврядування протягом чотирьох останніх років від 2015 року в Україні створено 1 029 об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ), причому динаміка їхнього створення має стале зростання (рис. 1).

Масштаб реформи ілюструє той факт, що кількість мешканців об'єднаних територіальних громад на кінець минулого року становила понад третину від загальної чисельності населення України (рис. 2).

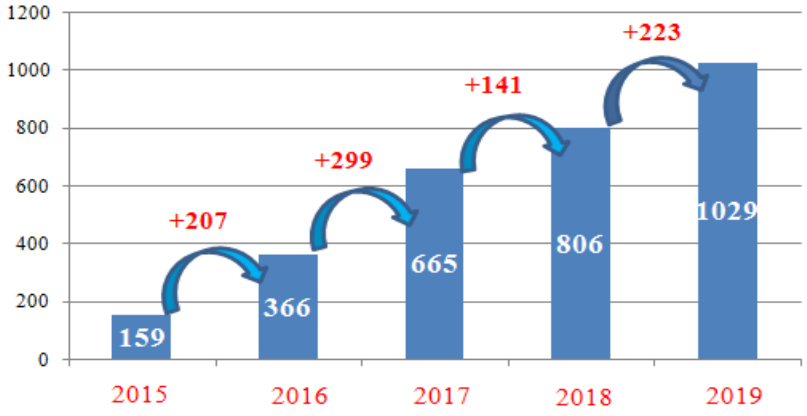


Рис. 1. Динаміка створення ОТГ у 2015–2019 роки [3]

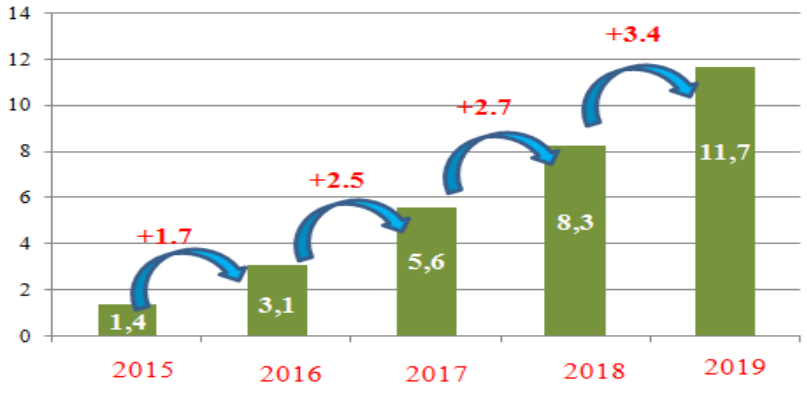


Рис. 2. Динаміка зростання загальної кількості мешканців об'єднаних територіальних громад протягом 2015–2019 років / (млн. осіб) [3]

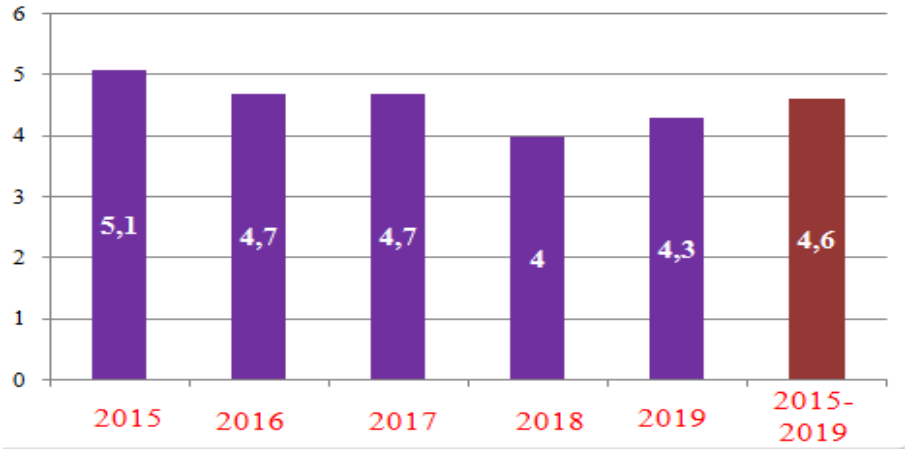


Рис. 3. Середня кількість територіальних громад, об'єднаних в одну ОТГ [3]

Стосовно даних щодо середньої кількості громад, що об'єдналися, їх демонструє нижченаведена діаграма (рис. 3).

Євроінтеграційні процеси у державотворенні зробили основою місцевого самоврядування в Україні територіальні громади, тобто базові одиниці адміністративно-територіального поділу країни. В ідеології реформи громада (10–15 тисяч осіб населення) є досить стабільною щодо демографічних та економічних викликів територіальною одиницею, зацікавленою у створенні безпечних та комфортних умов для проживання людини [4]. До початку реформи у 92% сільських громад мешкало менше 3 000 жителів, майже 11% сільських територіальних громад мали менше 500 жителів, що провокувало штучну дотаційність. У понад 50% сільських громад дотаційність складала більше 70%. 483 територіальні громади взагалі на 90% утримувалися за рахунок дотацій. Отже, дві проблеми, такі як надмірна подрібненість територіальних громад та дотаційність місцевих бюджетів, є найбільш нагальними для їх ефективного подолання [3].

Відповідно до Законопроекту «Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)» від 16 грудня 2019 року № 2598, що був внесений у Верховну Раду, громаді планують надати максимум повноважень, зокрема, на формування представницького дорадчого органу, а саме Ради громади, що формує виконавчий комітет, яким керує голова Ради. Це той виконавчий орган, який буде реалізовувати місцеву політику.

Наступний рівень – районний – це рівень організації діяльності органів виконавчої влади. Райони як одиниці адміністративного устрою країни мають налічувати від 150 тисяч населення та є досить великими територіально, становлячи 5–8 тисяч квадратних кілометрів за площею. На районному рівні вирішуються питання життєдіяльності суспільства, зокрема інфраструктурні, питання місцевих автошляхів, громадського транспорту, освіти. Такі питання недоцільно вирішувати на нижчому рівні, тобто на рівні громад.

Питання регіонального розвитку в ідеології реформи є преференцією для вирішення на обласному рівні саме обласними радами, адже розміри областей оптимальні для виконання завдань регіонального розвитку. До речі, слід зазначити, що кількість областей після проведення реформи не змінюється.

Заходами реформи планується до запровадження інститут префектів, який буде представником виконавчої влади на території та матиме статус державного службовця. Префект призначається на три роки Президентом України за поданням Кабінету Міністрів України. Позитивним фактором є постійна ротація, яка має відбуватися між ними, а один префект не може двічі поспіль бути на цій посаді на одній і тій самій території, однак він може бути префектом іншої території.

Дискусійність питання запровадження інституціональної гілки префектів є безперечною. Так, нагляд над законністю актів місцевого самоврядування можна запровадити без такого представника центральної влади. Однак відповідні зміни в нормативній базі відповідають європейській практиці та підготовлені за сприяння Ради Європи. Водночас запропоновані певними фахівцями виконкоми обласних рад, відповідно до експертних оцінок, можуть створити певні ризики для згуртованості країни в умовах зовнішнього тиску та внутрішньої нестабільності.

Підвищення соціального статусу держави залежить від успішного впровадження децентралізаційних реформ. Звільняючись від адміністративно-бюрократичного переобтяження, долаючи багато перешкод шляхом передання на місця виконавчих, реєстраційних, дозвільних функцій, державний апарат має можливість сконцентруватись на соціальній проблематиці у своїй роботі.

Так, наприклад, держава має опікуватися територіями, які внаслідок форс-мажорних обставин,

природних умов або змін глобальних трендів, втрачають можливості для самовідновлення. Саме регіональні представницькі органи повинні дбати про нівелювання розривів у розвитку між територіальними громадами в межах свого регіону, забезпечувати рівні умови для мешканців територіальних громад із різним ступенем спроможності.

Децентралізація є закономірним явищем, якщо країна вибирає шлях прогресу. Свого часу такі процеси здійснили Польща, Словаччина, Литва, Латвія, Естонія, скандинавські країни, що дало поштовх економіці, соціальному розвитку цих країн, особливо сільських територій.

Шлях до досягнення синергетичного ефекту у розвитку регіонів є зрозумілим: це створення сильних інституцій; прогнозована державна регіональна політика, що базується на об'єктивних даних; оновлена нормативно-правова база, що є узгодженою системою; дотримання принципів верховенства права; мультирівневе врядування на принципах субсидіарності на зразок кращих європейських практик [5].

Однак завершення реформи можна проводити паралельними заходами зі внесенням змін до Конституції Україні. На думку фахівців з державної регіональної політики, низка кроків щодо завершення реформи може мати такий вигляд [6]:

– ухвалення змін до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [7], які наділяють Кабінет Міністрів України повноваженнями затверджувати територіальні громади;

– затвердження Кабінетом Міністрів України усіх громад відповідно до попередньо схвалених перспективних планів формування спроможних громад;

– утворення відповідно до Постанов Верховної Ради України нових районів/повітів;

– призначення та проведення місцевих виборів на новій територіальній основі.

З огляду на зазначене вкрай актуальним для етапу завершення реформи стає створення юридичного базису для розроблення та узгодження національних стратегічних документів. Нагальним є Закон України «Про державне стратегічне планування», який має зняти наявні суперечності у стратегічному плануванні, що викликані неузгодженими повноваженнями державних інституцій.

Нині вжиття заходів державної регіональної політики значно ускладняється через негативні тенденції фінансування регіонального розвитку. Взагалі фінансування програм та заходів регіонального розвитку є базисом для формування згуртованості України та реалізації загальнодержавних пріоритетів, тому необхідними стають збільшення розміру Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) і передбачення третини ДФРР на фінансування загальнодержавних програм регіонального розвитку разом зі внесенням змін до Бюджетного кодексу.

Останнім часом залучення безпосередньо громадян до процесу прийняття рішень стосовно формування та реалізації місцевих бюджетів стає реальним механізмом бюджетного процесу, що сприятиме збільшенню прозорості й фінансової відповідальності, а також посилить інклюзивне управління.

Звичайно, такі масштабні перетворення задля відновлення регіональних економік потребують кваліфікованого кадрового потенціалу. Перш за все це стосується робітничих спеціальностей. Реформа професійно-технічної освіти допоможе перетворити слабкі професійно-технічні училища на спеціалізовані заклади професійної освіти, що також є важливою компонентою регіонального розвитку.

Нарешті, найближчим часом потрібно завершити формування системи стратегічних планувальних документів, а саме Національної стратегії розвитку України, Державної стратегії регіонального розвитку, Генеральної схеми планування території України, регіональних стратегій розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене, маємо зазначити, що децентралізація державного управління та реформа місцевого самоврядування, що почалися в України наприкінці 2014 року, потребують чітких послідовних кроків з мінімальною кількістю ризикованих рішень, які мають відбуватися в умовах обмеженого часу та ресурсів.

Найефективнішим способом вирішення проблеми надцентралізації державної влади є її децентралізація в системі публічної влади з утворенням збалансованого механізму на противагу державному центру в особі територіальних суб'єктів самоврядування й узгодження загальнонаціональних, регіональних і локальних інтересів.

Реформа, яка втілюється в Україні, має три складові частини, такі як реформа територіальної організації влади, реформа місцевого самоврядування, реформа регіональної політики.

Основне завдання децентралізаційних змін полягає в тому, щоби створити умови для розвитку громад та наблизити послуги до людей шляхом формування заможних громад, передачі більшої частини повноважень на базовий рівень управління та чіткого розмежування функцій між рівнями управління, а також гарантувати належне ресурсне забезпечення місцевого самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція державної політики по досягненню цілі 10.3 «Українці мають реальну можливість впливати на організацію свого життєвого простору як мешканці спроможних громад» Програми діяльності Кабінету Міністрів України. URL: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/01/Kontseptsiya-derzhavnoyi-politiki-ta-plan-z-yiyi-

realizatsiyi-po-dosyagnennyu-tsili-10-3.pdf (дата звернення: 13.05.2020).

2. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року № 333-р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80 (дата звернення: 13.05.2020).

3. Офіційний сайт Міністерства розвитку громад та територій України. URL: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/01/2020_01_10_monitoryng_decentr.pdf (дата звернення: 13.05.2020).

4. Бориславська О.М., Заверуха І.Б., Захарченко Е.М. та ін. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / Швейцарсько-український проєкт «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». Київ : ТОВ «Софія», 2012. 128 с. URL: https://despro.org.ua/media/upload/decentral_zac_ya_publ_chno_vladi_dosv_d_evropeyskih_derzhav_ta_perspektivi_ukra_ni%282%29.pdf (дата звернення: 13.05.2020).

5. Гамбург Л.С. Теоретичні питання децентралізації державної влади в системі публічної влади унітарної держави. Вісник Запорізького національного університету. 2014. № 4 (I). URL: http://law.journalsofznu.zp.ua/archive/visnik-4-2014-1/20.pdf (дата звернення: 13.05.2020).

6. Гройсман В.Б. Процеси централізації та децентралізації в сучасному державному управлінні. Державне управління та місцеве самоврядування. 2015. Вип. 2. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dums_2015_2_5.pdf (дата звернення: 13.05.2020).

7. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21 травня 1997 року № 1697-VII. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр (дата звернення: 13.05.2020).

REFERENCES:

1. Kontseptsiia derzhavnoi polityky po dosiahnenniu tsili 10.3 “Ukraintsi maiut realnu mozhlyvist vplyvaty na orhanizatsiiu svoho zhyttievoho prostoru yak meshkantsi spromozhnykh hromad” Prohramy diialnosti Kabinetu Ministriv Ukrainy. URL: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/01/Kontseptsiya-derzhavnoyi-politiki-ta-plan-z-yiyi-realizatsiyi-po-dosyagnennyu-tsili-10-3.pdf (accessed: 13.05.2020).

2. Pro skhvalennia Kontseptsii reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 1 kvitnia 2014 roku № 333-r. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80 (accessed: 13.05.2020).

3. Ofitsiinyi sait Ministerstva rozvytku hromad ta terytorii Ukrainy. URL: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/01/2020_01_10_monitoryng_decentr.pdf (accessed: 13.05.2020).

4. Boryslavs’ka O.M., Zaverukha I.B. and Zakharchenko E.M. and other (2012). Detsentralizatsiia publichnoi vlady: dosvid yevropejs’kykh krain ta perspektyvy Ukrainy [Decentralization of public power: experience of European countries and prospects of Ukraine], Swiss Ukrainian project “Supporting decentralizatio n in Ukraine – DESPRO”, TOV Sofia, Kyiv, Ukraine. URL: https://despro.org.ua/media/upload/decentral_zac_ya_publ_chno_vladi_dosv_d_evropeyskih_derzhav_ta_perspektivi_ukra_ni%282%29.pdf (accessed: 13.05.2020).

5. Gamburg L.S. (2014). Teoretychni pytannia detsentralizatsii derzhavnoi vlady v systemi publichnoi vlady unitarnoi derzhavy // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu, vol. 4. URL: http://law.journalsofznu.zp.ua/archive/visnik-4-2014-1/20.pdf (accessed: 13.05.2020).

6. Hroisman V.B. Protsesy tsentralizatsii ta detsentralizatsii v suchasnomu derzhavnomu upravlinni // Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia. 2015. Vyp. 2. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dums_2015_2_5.pdf (accessed: 13.05.2020).

7. Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 21 travnia 1997 roku № 1697-VII. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-vr (accessed: 13.05.2020).

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ІНФРАСТРУКТУРОЮ МІСТ У СТАЛОМУ РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ

MANAGEMENT OF THE URBAN SOCIAL INFRASTRUCTURE AS A CONDITION FOR SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT

УДК 338.49:332.122.62
https://doi.org/10.32843/bses.53-22

Потапова Н.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Приазовський державний
технічний університет»

Potapova Nataliya
State Higher Education Institution
"Pryazovskyi State Technical University"

Стаття присвячена дослідженню особливостей розвитку соціальної інфраструктури міст у сучасних умовах господарювання. Визначено співвідношення понять «соціальна сфера» та «соціальна інфраструктура». Представлено класифікацію соціальної інфраструктури міста за ознакою змісту потреб людини. Надано поняття «управління соціальною інфраструктурою міста», визначено керуюча та керована підсистеми в системі управління нею. Обґрунтовано регіональну специфіку розвитку соціальної інфраструктури міста та виділено суттєві ознаки її функціонування. Визначено переваги та недоліки функціонального підходу до управління соціальною інфраструктурою міста. Виявлено недоліки функціонування соціальної інфраструктури міст в Україні в сучасних умовах господарювання. Обґрунтовано роль соціальної інфраструктури у забезпеченні сталого регіонального розвитку. Виділено об'єктивні та суб'єктивні фактори, що впливають на зміни в соціальній інфраструктурі.

Ключові слова: *соціальна сфера, соціальна інфраструктура, управління соціальною інфраструктурою, місто, регіон, сталий регіональний розвиток, якість життя, населення.*

Статья посвящена исследованию особенностей развития социальной инфраструктуры городов в современных условиях хозяйствования. Определено соотношение понятий «социальная сфера» и «социальная инфраструктура». Представлена классификация социальной инфраструктуры города по признаку содержания потребностей человека. Предоставлено понятие «управление социальной инфраструктурой города», определены управляющая и управляемая подсистемы в системе управления ею. Обоснована региональная специфика развития социальной инфраструктуры города и выделены существенные признаки ее функционирования. Определены преимущества и недостатки функционального подхода к управлению социальной инфраструктурой города. Выявлены недостатки функционирования социальной инфраструктуры городов в Украине в современных условиях хозяйствования. Обоснована роль социальной инфраструктуры в обеспечении устойчивого регионального развития. Выделены объективные и субъективные факторы, влияющие на изменения в социальной инфраструктуре.

Ключевые слова: *социальная сфера, социальная инфраструктура, управление социальной инфраструктурой, город, регион, устойчивое региональное развитие, качество жизни, население.*

The article analyses the development specifics of the urban social infrastructure in today economic conditions. The correlation of the concepts of "social sphere" and "social infrastructure" is determined. Classification of the social infrastructure of the city based on the range of human needs is presented. The significance of the reproduction of human creative abilities in regional development is highlighted. The concept of managing the social infrastructure of the city is given; the managing and managed subsystems within social infrastructure management system are defined. Role of local self-government with reference to the social infrastructure management system of the cities is substantiated. The specifics of regional development of the social infrastructure of the city have been duly described. It has been proved that social infrastructure contributes to solving the problems of regional development. Significant signs of the functioning of the social infrastructure of a large city have been highlighted. The crucial importance of the development of social infrastructure in improving quality of life of the population is determined. Advantages and disadvantages of the current functional approach to the management of the city social infrastructure are analyzed. Problems and shortcomings of the social infrastructure functionality in the cities in Ukraine in today economic conditions are identified. The key factors of sustainable regional development have been identified. The importance of maintaining and developing the parameters of the quality of life of the population in ensuring sustainable regional development is highlighted. The role of social infrastructure in ensuring sustainable regional development based on improving quality of life is substantiated. Objective and subjective factors of internal and external environments which influence changes in social infrastructure are highlighted. It has been proved that taking these factors into account is mandatory for the formation of the concept of effective management of the urban social infrastructure. The decisive role of internal factors in developing the concept of effective management of the social infrastructure of cities has been determined. Emphasis is placed on the development of self-government of the facility which provides for the greatest potential for progressive changes.

Key words: *social infrastructure management, social infrastructure, social sphere, city, region, sustainable regional development, quality of life, population.*

Постановка проблеми. Одним з найважливіших пріоритетів соціально-економічного розвитку у сучасних умовах є підвищення якості життя населення. Центром відтворення населення, його культурного та інтелектуального потенціалу стає місто. Концентрація в містах великих мас населення висуває щодо їх розвитку низку завдань, які відсутні в невеликих поселеннях, таких як забезпечення водо- й теплопостачання, благоустрій вулиць та їх висвітлення, торгівля й соціальне забезпечення, освіта, наука, охорона здоров'я, дотримання громадського правопорядку. Для вирішення цих завдань у містах формується соціальна інфраструктура. У зв'язку з цим розвиток соціальної інфраструктури міст набуває особливої актуальності та потребує пошуку нових підходів до концепції управління нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш глибокі дослідження проблем розвитку соціальної інфраструктури міст здійснено у працях Г. Онищука [1], В. Амітана, О. Зоріної, О. Лук'янченка [2], В. Фінагіна, Ю. Денісова [4], В. Устіменка [5] та інших вітчизняних учених. При цьому більшість учених розглядає соціальну інф-

раструктуру як містообслуговуючий комплекс економіки, тобто соціальна інфраструктура є засобом відтворення робочої сили, а задоволення потреб населення розглядається лише як засіб підвищення економічної ефективності. Однак задоволення потреб населення та підвищення якості його життя є головними цілями розвитку соціально орієнтованої економіки, тому роль та значення соціальної інфраструктури у формуванні сталого регіонального розвитку потребують подальшого уточнення.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд сутності соціальної інфраструктури, її класифікація за потребами населення та визначення ролі соціальної інфраструктури міст у сталому регіональному розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна інфраструктура є частиною соціальної сфери міста, у якої держава реалізує свої соціальні функції [6]. Соціальна інфраструктура великого міста є складним комплексом різноманітних галузей, що виконують функції задоволення потреб населення та створення найбільш сприятливих умов життєдіяльності для нього [2, с. 67]. Ці галузі можна згрупувати за ознакою змісту потреб населення, що задовольняються об'єктами соціальної інфраструктури.

До першої групи належать ті галузі, де відтворюється життєдіяльність людини на рівні її найпростіших біологічних та соціальних здібностей. Такий тип відтворення людини зводиться до обов'язкового задоволення деяких мінімальних потреб в їжі, одязі, житлі та домашньому устаткуванні, а також до поліпшення суспільних послуг у галузі забезпечення питною водою, санітарного стану місця проживання, громадського транспорту та освіти. Обов'язкове задоволення таких потреб пов'язують із дотриманням прав людини [1, с. 30].

На рівні міста йдеться про такі галузі переважно матеріальної інфраструктури, як житловий фонд, його будівництво та обслуговування, виробництво споживчих товарів та послуг, торгівля, транспорт, медичне забезпечення й санепіднагляд, дошкільне виховання, початкова освіта, соціальне забезпечення, охорона громадського порядку. Сюди ж можна віднести ту частину інституційної інфраструктури, яка пов'язана з використанням робочої сили та міграцією.

До другої групи слід віднести ті галузі соціально-економічної сфери міста, які дають змогу у цих технологічних та економічних умовах здійснити перехід від формування здібностей до їх творчого використання, розвитку та накопичення. Розвиток цих галузей дає змогу більшості населення досягти такого рівня споживання, який буде сприяти переходу до більш високої по відношенню до споживання діяльності, а саме до навчання або науки, культури або мистецтва, управління або інших форм творчої діяльності. Це той рівень споживання, який відповідає соціальному стандарту життя, сприймається більшістю як стан комфорту та сприяє створенню передумов не тільки для розвитку творчої діяльності, але й для політичної та соціальної стабільності в місті. Фактично тут йдеться переважно про ті ж галузі, які віднесені до першої групи, однак з іншим їх якісним змістом [1, с. 30].

Якщо в першому випадку функціонування галузей служить задоволенню примітивних потреб, то тут уже метою функціонування є задоволення достатніх потреб населення. У галузі житлового обслуговування населення це не обмежується забезпеченням людей житлом відповідно до мінімальних нормативів, а є таким забезпеченням, що дає можливість людині самій зробити вибір житла. Те саме стосується інших галузей соціальної інфраструктури. У торгівлі це орієнтація не на усереднені вартісні показники, які забезпечують збалансованість попиту та пропозиції, а на доступність якісних продуктів харчування, технічно складних товарів народного споживання для всіх соціальних груп. У першому випадку збалансованість досягається за такого рівня цін, який відсікає значну частину населення сучасного міста від можливості задовольнити базові потреби; у другому випадку мається на увазі соціально збалансований ринок, коли всі соціальні групи населення отримують доступ до товарів та послуг, який задовольняє ці потреби.

Санітарія та найпростіше медичне забезпечення як галузі на нижчому рівні задоволення потреб покликані створювати умови для фізичного існування людей. На рівні вищого порядку вони переростають у галузь охорони здоров'я, яка допускає можливість вибору більшістю населення якості та кількості лікувальних та профілактичних послуг відповідно до розміру одержуваних доходів. Аналогічну функцію на цьому рівні соціальної інфраструктури виконують такі галузі, як фізкультура й спорт.

До другої групи галузей слід також віднести також культуру в тій її частині, яка формує людину ще не як творця, а як споживача духовних послуг. Вона представлена телебаченням, мережею театрів та кіноустановок, виставкових та концертних залів, інших культурних установ. Крім того, як особливу галузь соціальної інфраструктури слід виділити соціальну інформатику, яка обслуговує всі інші її галузі, допомагає населенню визначити свій вибір у споживанні матеріальних і духовних благ та послуг.

Третю групу галузей соціально-економічної сфери міста складають галузі, пов'язані з відтворенням життєдіяльності людини як творчої особистості. Вони покликані забезпечувати задоволення потреб вищого порядку, в результаті чого формуються та використовуються творчі здібності гармонійно роз-

виненої особистості. Галузі цього рівня соціальної інфраструктури включають науку, культуру, мистецтво, освіту, виховання, спорт з тією умовою, що головним суб'єктом відносин тут є не людина-споживач, а людина-творець. Результат творчої діяльності людини завжди є оригінальним та якісно відрізняється від продукту матеріального виробництва, яке створює стандартні матеріальні блага [1, с. 31–32].

Таким чином, аналізуючи вищевикладене, можемо зробити висновок, що соціальна інфраструктура великого міста є дуже складною системою, розвиток якої потребує ефективного управління. Під управлінням соціальною інфраструктурою великого міста слід розуміти комплекс соціальних та частково економічних відносин між суб'єктами території міста, які перебувають під управлінським впливом органів місцевого самоврядування та державного й регіонального управління, а також сприятливих умов відтворення життєдіяльності людини. Органи державного й регіонального управління та місцевого самоврядування становлять керуючу підсистему, а об'єкти соціальної інфраструктури є керованою підсистемою у соціальній сфері міста. Такий підхід до співвідношення сутності понять соціальної сфери та соціальної інфраструктури дає змогу розмежувати поточні й капітальні витрати на утримання соціальної інфраструктури та підійти до пошуку джерел їх фінансування [6].

Підприємства, організації та установи соціальної інфраструктури міст задовольняють потреби населення певної території; визначають архітектурний вигляд населених пунктів; створюють регіональні мережі комунікацій; впливають на формування локального духовного та інтелектуального середовища. Як наслідок, стан соціальної інфраструктури значною мірою визначає домінуючі напрямки міграційних потоків [2, с. 72].

У зв'язку з цим соціальну сферу міста можна визначити як економічну діяльність працівників певної території, яка сприяє вирішенню проблем регіонального розвитку. Економічна діяльність в цьому разі розуміється як процес взаємодії між людиною та природою, спрямований на оптимальне використання природного середовища задля задоволення потреб людини.

Таким чином, суттєвими ознаками функціонування соціальної інфраструктури великого міста є благоустрій території та відтворення населення. Саме ці ознаки визначають роль соціальної інфраструктури у сталому регіональному розвитку, який є динамічним процесом послідовних позитивних змін, що забезпечують збалансованість економічного та соціального аспектів. Сталий регіональний розвиток спрямований на забезпечення високої якості життя населення за позитивної динаміки комплексу показників економіки регіону.

Під стійкістю регіонального розвитку розуміють його життєздатність як системи, що визначається як здатність регіону до життя та розвитку в певному оточенні. Стійкість регіонального розвитку визначає здатність регіону зберігати та розвивати необхідні параметри якості життя населення в межах порогу безпеки або вище за нього за коливань зовнішніх та внутрішніх впливів різноманітного характеру, які загрожують падінням якості життя населення [8]. Вирішальну роль у забезпеченні параметрів якості життя населення відіграє розвиток соціальної інфраструктури, яка спрямована на відтворення людського фактору виробництва.

Слід підкреслити, що в управлінні розвитком соціальної інфраструктури міст переважає функціональний підхід, тобто управління розглядається як набір функцій управління. Такий підхід дає можливість провести спеціалізацію управління соціальною інфраструктурою, отримати об'єктивну інформацію для побудови ефективної організаційної структури управління, а також визначити коло обов'язків органів управління.

Однак функціональний підхід не враховує відносини, які відбуваються в об'єкті управління загалом, не розглядає його у взаємозв'язку зі змінами керуючої підсистеми. В результаті цього аналіз окремих елементів цієї підсистеми не доповнюється необхідним синтезом, що перешкоджає розробленню дієвих практичних інструментів управління [1, с. 38].

Аналізуючи особливості функціонування соціальної інфраструктури у регіонах України, маємо відзначити, що в структурі її фінансування відбувається постійне зростання частки соціального захисту певних груп населення за рахунок скорочення частки послуг для всіх верств населення, тобто має місце зростання обсягів надання населенню платних послуг соціальної інфраструктури у галузях освіти, охорони здоров'я та житлово-комунального господарства. При цьому кошти на фінансування соціальної інфраструктури створюються за рахунок податків, тобто фактично сплачуються населенням двічі. Також слід відзначити, що послуги соціальної інфраструктури суттєво відрізняються по регіонах за доступністю, якістю та вартістю [7, с. 15–24].

Недоліками функціонування соціальної інфраструктури міст в Україні є відсутність державних стандартів надання соціальних послуг та методичного забезпечення розрахунку їх вартості, обмеженість населення у виборі постачальника соціальних послуг. Саме це обумовлює недоліки у фінансуванні соціальної інфраструктури, що знижує якість обслуговування населення. Низька доступність та якість соціальних послуг унеможливлюють відтворення робочої сили та подальший розвиток творчих здібностей людини [7, с. 25–26].

Концепція ефективного управління розвитком соціальної інфраструктури міст має враховувати вплив різноманітних об'єктивних та суб'єктивних факторів внутрішнього та зовнішнього порядку, дія

яких має одночасний та різноспрямований характер. Саме цим обумовлений суперечливий характер змін у соціальній інфраструктурі міста. Можна виділити такі групи об'єктивних факторів, що впливають на ці зміни:

1) соціальний фактор (або населення міста), тобто демографічна ситуація, соціальна структура, стан здоров'я, рівень та якість життя, кадровий, освітній, науковий та культурний потенціал;

2) міська інфраструктура, тобто комунікаційні мережі (теплові, електричні, газові), благоустрій, транспорт, зв'язок, житлово-комунальне господарство тощо;

3) економічні фактори, тобто структура господарського комплексу (за галузями та формами власності), міський бюджет, зайнятість, безробіття, обсяги заощаджень та способи їх використання, розвиненість ринкової інфраструктури, зовнішньоекономічні зв'язки тощо;

4) суспільно-політичні фактори, тобто особливості політичної системи, стан безпеки, засоби масової інформації тощо [1, с. 39–40].

Суб'єктивним фактором розвитку соціальної інфраструктури міст є керуюча підсистема у складі державних та регіональних органів управління, а також органів місцевого самоврядування. Вони представлені суб'єктами управління з їх структурою та кадрами, громадськими організаціями та колективами підприємств.

Таким чином, одночасність та різноспрямованість дії сукупності факторів обумовлює суперечливий характер змін у соціальній інфраструктурі міста. У цих змінах мають місце сприятливі та несприятливі тенденції щодо головної мети регіонального розвитку. Сприятливі тенденції є розвитком або прогресом відносин у соціальній сфері, несприятливі є їх регресом. Безумовно, суспільство зацікавлене в тому, щоби забезпечити прогресивні зміни в соціальній інфраструктурі міста та сталому регіональному розвитку.

Спрямованість та поступальність розвитку обумовлені взаємозалежністю комплексу факторів розвитку в рамках соціальної інфраструктури як цілісного об'єкта та його відносин із середовищем. Така зовнішня залежність обмежує та спрямовує різноманітні зміни об'єкта, забезпечує його відтворення в умовах, що постійно змінюються.

При цьому вирішальну роль відіграє залежність розвитку соціальної інфраструктури від внутрішніх факторів порівняно зі впливом зовнішніх умов. Найбільший потенціал прогресивних змін містить розвиток самоврядування об'єкта, який дає йому змогу реагувати на більшу кількість факторів розвитку. У зв'язку з цим сутність процесу управління соціальною інфраструктурою полягає в стимулюванні об'єкта управління до спрямованого прояву його власної активності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розвиток соціальної інфраструктури міст здатний активно та прискорено сформувати найважливішу складову частину суспільного багатства, а саме здатність до творчої діяльності сучасного працівника. У сучасних умовах господарювання саме це є вирішальним фактором сталого регіонального розвитку. Розвиток соціальної інфраструктури має стати головним пріоритетом соціально-економічної політики міської влади під час підготовки до умов життя в інформаційному суспільстві, в якому вирішального значення набувають соціальні параметри життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Онищук Г. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика : монографія. Київ : Науковий світ, 2002. 439 с.

2. Амитан В., Зорина Е., Лукьянченко А. Город: проблемы демократических и рыночных трансформаций : монография. Донецк : ИЭПИ НАН Украины, 2001. 217 с.

3. Лукьянченко А. Трансформация градообслуживающей системы (теория и практика) : монография. Донецк : ИЭПИ НАН Украины ; ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. 238 с.

4. Амитан В. и др. Социально-экономическое развитие городов промышленного региона : монография. Донецк : ИЭПИ НАН Украины ; ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. 254 с.

5. Амитан В. и др. Городские системы промышленного региона (теория и практика развития) : монография. Донецк : ИЭПИ НАН Украины ; ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. 348 с.

6. Сычева И., Сычева Н. Исследование содержания категории «социальная инфраструктура». *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки*. 2012. № 2-1. С. 230–238.

7. Новіков В. та ін. Соціальна інфраструктура на шляхах реформування місцевого самоврядування : монографія / за ред. З. Сіройча. Київ ; Варшава, 2018. 431 с.

8. Подпругин М. Устойчивое развитие региона: понятие, основные подходы и факторы. *Российское предпринимательство*. 2012. № 24 (222). С. 214–221.

REFERENCES:

1. Onyshchuk H. (2002). Problemy rozvytku miskoho kompleksu Ukrainy: teoriia i praktyka : monohrafiia [Problems of development of the city complex of Ukraine: theory and practice : monograph]. Kyiv : Naukovyi svit. (in Ukrainian)

2. Amitan V., Zorina E., Luk'yanchenko A. (2001). Gorod: problemy demokraticheskikh i rynochnykh transformatsiy : monografiya [City: Problems of Democratic and Market Transformations : monograph]. Donetsk : IEPI NAN Ukrainy. (in Russian)

3. Luk'yanchenko A. (2004). Transformatsiya gradoobsluzhivayushchey sistemy (teoriya i prak-

tika) : monografiya [Transformation of the urban service system (theory and practice) : monograph]. Donetsk : IEPI NAN Ukrainy ; OOO "Yugo-Vostok, Ltd". (in Russian)

4. Amitan V. i dr. (2004). Sotsial'no-ekonomicheskoe razvitie gorodov promyshlennogo regiona : monografiya [Socio-economic development of cities in the industrial region : monograph]. Donetsk : IEPI NAN Ukrainy, OOO "Yugo-Vostok, Ltd". (in Russian)

5. Amitan V. i dr. (2004). Gorodskie sistemy promyshlennogo regiona (teoriya i praktika razvitiya) : monografiya [Urban systems of an industrial region (theory and practice of development) : monograph]. Donetsk : IEPI NAN Ukrainy, OOO "Yugo-Vostok, Ltd". (in Russian)

6. Sycheva I., Sycheva N. (2012). Issledovanie soderzhaniya kategorii "sotsial'naya infrastruktura" [The study of the content of the category "social infrastructure"]. *Bulletin of Tula State University. Economic and legal sciences*, no. 2-1, pp. 230–238. (in Russian)

7. Novikov V., Siroich Z. ta in. (2018). Sotsialna infrastruktura na shliakhakh reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia: monohrafiia [Social infrastructure on the way to local government reform]. Kyiv ; Varshava. (in Ukrainian)

8. Podprugin M. (2012). Ustoychivoe razvitie regiona: ponyatie, osnovnye podkhody i faktory [Sustainable development of the region: concept, basic approaches and factors]. *Russian business*, no. 24 (222), pp. 214–221. (in Russian)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВІДНОВЛЕННЯ СФЕР ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ МІСТ ПОСТКОНФЛІКТНИХ ТЕРИТОРІЙ

ECONOMIC PROBLEMS OF RECOVERY OF LIFE SPHERES OF CITIES OF POST-CONFLICT TERRITORIES

УДК 332.14
https://doi.org/10.32843/bses.53-23

Рекова Н.Ю.
д.е.н., професор,
професор кафедри
«Економіка підприємства»
Донбаська державна
машинобудівна академія
Олешко О.О.
аспірант кафедри
«Економіка підприємства»
Донбаська державна
машинобудівна академія

Rekova Nataliia
Donbas State Engineering Academy
Oleshko Olga
Donbas State Engineering Academy

У статті доведено, що розвиток промисловості та підприємництва після конфлікту як основи економічного відродження та стратегічної задачі у довгостроковій перспективі значно корелює з попереднім відновленням сфер життєдіяльності (водопостачання та водовідведення, теплопостачання, енергопостачання, транспортне сполучення та дорожнє господарство, телекомунікації, будівництво та оновлення житла, міська архітектура та дизайн, надання соціальних послуг та екології). Встановлено, що економічні проблеми відновлення сфер життєдіяльності постконфліктних міст, які визнаються науковцями як основоположні, є взаємопов'язаними з низкою інших проблем, а саме правовими, ресурсними, інституційними та соціальними. Крім того, групи проблем можуть посилити та поглибити одна одну, нівелюючи економічні зусилля з відновлення сфер життєдіяльності міст, тому пропонується застосування системного підходу до визначення економічних можливостей відновлення сфер життєдіяльності міст після конфлікту та формування комплексного наукового підходу до планування заходів такого відновлення, що має стати предметом подальших розробок.
Ключові слова: *економіка, конфлікт, відновлення, життєдіяльність, інфраструктура, місто, проблема.*

В статье доказано, что развитие промышленности и предпринимательства после конфликта как основы экономического возрождения и стратегической задачи в долгосрочной перспективе значительно коррелирует с первоочередным возобновлением сфер жизнедеятельности (водоснабжение и водоотвод, теплоснабжение, энергоснабжение, транспортное сообщение и дорожное хозяйство, телекоммуникации, строительство и обновление жилья, городская архитектура и дизайн, предоставление социальных услуг и экологии). Установлено, что экономические проблемы возобновления сфер жизнедеятельности постконфликтных городов, которые признаются учеными как основополагающие, являются взаимосвязанными с рядом других проблем, а именно правовыми, ресурсными, институционными и социальными. Кроме того, группы проблем могут усилить и углубить друг друга, нивелируя экономические усилия по возобновлению сфер жизнедеятельности городов, поэтому предлагается применение системного подхода к определению экономических возможностей возобновления сфер жизнедеятельности городов после конфликта и формирование комплексного научного подхода к планированию мероприятий такого возобновления, которое должно стать предметом дальнейших разработок.
Ключевые слова: *экономика, конфликт, возобновление, жизнедеятельность, инфраструктура, город, проблема.*

The article formulates the priority areas of resumption of life of post-conflict cities, based on the analysis of the achievements of foreign and domestic researchers. But this recovery is complicated by some problems, namely insufficient funding. These problems also include declining savings, rising lending rates, and government deficits. The article also considers the resource and other problems faced by post-conflict areas and alternatives for the resumption of life of cities in post-conflict areas. Thus, the reconstruction of the spheres of life of post-conflict cities is facing problems based on the economic sphere and requires a comprehensive solution of legal, resource, institutional, and social problems. The most problems are interconnected and can exacerbate each other. The authors of the article develop a scheme of generalization of economic problems of restoration of spheres of life of post-conflict cities and their connection with legal, resource, institutional and social problems. The article shows that the development of industry and entrepreneurship after the conflict, as the basis of economic revival and strategic task in the long run, is significantly correlated with the previous restoration of life spheres (water and sanitation, heat, energy, transport and road construction, telecommunications, telecommunications housing, urban architecture and design, social services and ecology). It was established that the economic problems of restoring the life spheres of post-conflict cities, which are recognized by scholars as fundamental, are interrelated with a number of other problems: legal, resource, institutional and social. In addition, problem groups can exacerbate and exacerbate one another by offsetting economic efforts to rebuild urban life spheres. Therefore, it is proposed to apply a systematic approach to identifying the economic possibilities of reconstructing the life spheres of cities after the conflict and forming a comprehensive scientific approach to planning such restoration activities, which should be the subject of further development.
Key words: *economy, conflict, recovery, life, infrastructure, city, problem.*

Постановка проблеми. Збройні конфлікти завжди мають руйнівні наслідки. У постконфліктний період необхідно вживати заходів для подолання цього руйнівного впливу. Перш за все це стосується відновлення сфер життєдіяльності та забезпечення потреб населення. Саме населення та його зайнятість у постконфліктних ситуаціях є головними факторами, що сприяють досягненню стабільності, реінтеграції та соціально-економічному розвитку.

Водночас передумовами забезпечення життєдіяльності населення є відновлення комунальної інфраструктури постраждалих територій, розвиток місцевого інфраструктурного потенціалу на основі врахування досвіду країн, які стикалися з подібними викликами, та орієнтації на особливості стану території після конфлікту. Відновлення інфраструктури дає змогу не тільки забезпечити населення необхідними потребами, створити умови для життя, але й активізувати економічну діяльність після конфлікту, створити робочі місця та підвищити зайнятість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародні організації та закордонні дослідники

пропонують низку досліджень, присвячених проблемам відновлення постконфліктних територій, зокрема з акцентуванням на рівні постконфліктного міста. Л. Алонсо, Р. Санчез [1], А. Джаймурзіна [2] наголошують на тому, що інфраструктура має вирішальне значення для розвитку постконфліктних територій, оскільки поліпшення системи забезпечення, доступність та якість інфраструктури й пропонованих послуг сприятимуть полегшенню доступу населення до закладів охорони здоров'я, освіти, інших соціальних послуг та ринку робочої сили. А. Хоеффлер [3] приділяє увагу таким сферам життєдіяльності, як водопостачання, транспорт, енергетика та телекомунікації. М. Хампхрейс [4] зазначає, що збройні конфлікти призводять до руйнування чи вилучення фізичного капіталу, включаючи мости, будівлі, інфраструктуру зв'язку та енергетичного сектору, що знижує рівень життя. Г. Сукуоглу, Е. Енсарі, Х. Брейвік, С. Сукуоглу [5] підкреслюють важливість міської інфраструктури. На думку авторів, вулиці та тротуари, парки, базари, площі, сади відіграють вирішальну роль в об'єднанні різноманітного населення й культивуванні фізичної та соціальної взаємодії між ними у постконфліктний період.

У вітчизняній літературі також наявні публікації, присвячені цій тематиці. У низці своїх досліджень Л. Беззубко відзначає проблеми відновлення будівельної галузі [6], діяльності підприємств міських тепломереж [7], водопостачання [8] та екології [9] Донецької області, яка постраждала від військового конфлікту. Н. Степанів та В. Єфременко зазначають, що «для реального соціально-економічного розвитку регіону необхідна злагоджена робота на всіх рівнях державної влади. Необхідно одночасно стимулювати розвиток реального сектору економіки та відновлювати інфраструктуру, особливо транспорт, житлово-комунальне господарство, соціальне забезпечення, медичні та освітні заклади» [10, с. 103].

Відзначаючи внесок вчених у дослідження проблем постконфліктного відновлення, вважаємо, що обґрунтування потребує системний підхід до означеного питання.

Постановка завдання. Метою статті є визначення системи економічних проблем відновлення сфер життєдіяльності міст постконфліктних територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення закордонних та вітчизняних напрацювань дало змогу сформувати першочергові сфери відновлення життєдіяльності постконфліктних міст (рис. 1).

Водночас відновлення сфер життєдіяльності у постконфліктних містах ускладняється низкою проблем.

Зазначимо, що для відновлення сфер життєдіяльності переважною є проблема недостатнього фінансування. У районах, що постраждали від конфлікту, місцеві економіки слабшають, стають залежними від гуманітарної міжнародної допомоги та державних трансфертів. Падіння інвестицій (особливо приватних) в економіку постконфліктних територій, тенденції відтоку капіталу з них підкреслюються низкою авторів.

Окрім очевидних причин невизначеності та ризику для зниження інвестицій, автори зазначають такі фактори, що спричиняють ускладнення фінансових можливостей відновлення сфер життєдіяльності: зниження заощаджень, що, як правило, відповідає зниженню інвестиційних потоків, підвищення кредитних ставок, державний дефіцит, який викликаний великими видатками бюджету на військові цілі та обмежує надання трансфертів на відновлення постраждалих від конфлікту територій, знижені реальні доходи населення, що не дає їм змоги повністю розраховуватися за комунальні послуги.

До економічних проблем слід віднести також макроекономічні, такі як «поглиблення економічної кризи, гальмування або призупинення економічних реформ у країні, затримка економічного

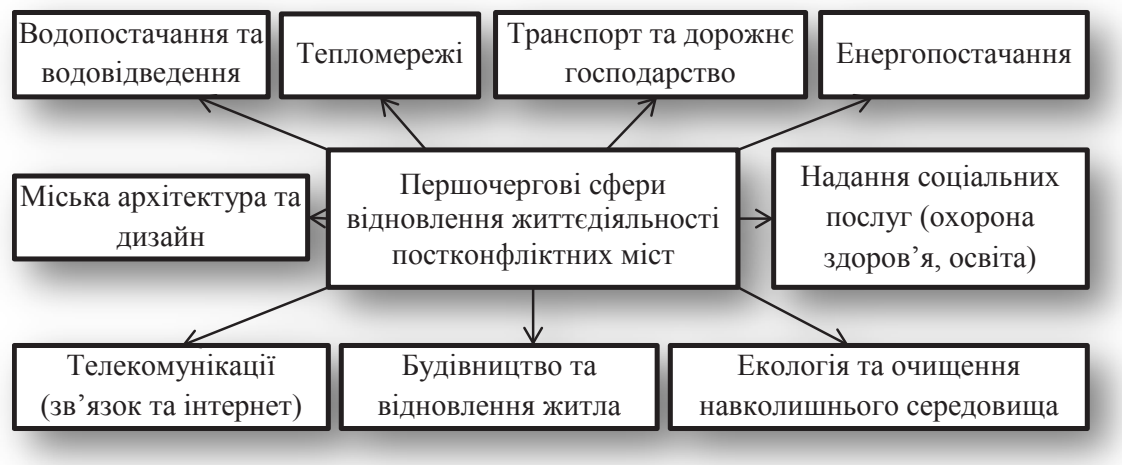


Рис. 1. Сфери першочергового відновлення життєдіяльності постконфліктних міст

Джерело: сформовано авторами на основі джерел [1–10]

оздоровлення та відновлення зростання, <…> ухилення від оподаткування або подвійне оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності, фізичний капітал яких залишився на непідконтрольній українській владі території, втрати експортного потенціалу» [11].

Погоджуючись із тим, що відновлення сфер життєдіяльності сприяє розвитку виробництва та розширенню торгівлі у постконфліктних містах, зважаємо на причинний зв'язок між інвестиціями в інфраструктуру та зростанням економіки. Тільки за умови відновлення інфраструктури разом із грамотною економічною політикою, такою як низькі бар'єри в торгівлі, податкові пільги та пільгові кредити, постконфліктна економіка може реалізувати всі переваги покращення інфраструктури. Відповідно, економічні проблеми відновлення сфер життєдіяльності постконфліктних територій пов'язані із низкою нормативно-правових проблем.

Ресурсні проблеми також перетинаються з економічними. Обмежений ресурсний потенціал постконфліктних міст (сировина, матеріали та енергія, доступні для економічного оздоровлення та розвитку) пов'язаний не тільки з конфліктом, але й зі спотворенням ринків і цін, формуванням дефіциту товарів і послуг. Особливо це відчутно в певних галузях, які мають велике значення для задоволення основних потреб та підтримки відновлення, а саме агропромисловому та будівельному секторах. Проте й інші сфери життєдіяльності постконфліктних територій зазнають браку ресурсів.

Зруйнована система водопостачання може бути тимчасово замінена на постачання води комунальним транспортом. Проте її відновлення тягне за собою менші капітальні витрати, ніж придбання необхідної кількості машин, палива та залучення додаткової робочої сили.

Відновлення дорожньої інфраструктури сприяє забезпеченню мешканців міст сільськогосподарською продукцією, поліпшує стан аграрного сектору, в якому працює більшість сільського населення постконфліктних територій, стимулює як попит, так і пропозицію продовольчих ринків постконфліктних міст. Фактично відновлення транспортного сполучення економічно інтегрує адміністративні одиниці постраждалих від конфлікту територій.

А. Хоеффлер [3] вказує на низку альтернатив для заміни пошкоджених електромереж.

1) Встановлення індивідуальних дизельних, гідро-, сонячних або вітрових генераторів. Вартість таких систем, як правило, становить від 0,2 до 0,6 дол. США за кВт/год., тобто є вищою, ніж у централізованому енергопостачанні.

2) Мікрогідрогідравлічні системи (приклад Перу, де Міжамериканський банк розвитку створив фонд для надання кредитів сільським громадам та підприємствам, які бажають їх встановити). Громади забезпечують робочу силу для побудови каналу, встановлення обладнання та будівництва електростанції. Витрати можуть суттєво різнитися залежно від ділянки та місцевості, але витрати на електроенергію в цих схемах можуть становити не менше 0,12 дол. за кВт/год.

Однак технічне обслуговування таких систем є важким, а запасні частини потрібно імпортувати. Вартість запасних частин і палива також, як правило, робить їх дорожчими порівняно з централізованим енергопостачанням. Відповідно, населення постконфліктних міст з низьким рівнем доходу буде позбавлене можливостей забезпечення електроенергією. Зокрема, обмеження надання у постконфліктних умовах кредитних коштів є перешкодою для загального застосування відновлюваних джерел енергії.

Можна відзначити, що сектор телекомунікацій є найбільш привабливим для приватних інвестицій у постконфліктних містах через високий попит послуги протягом постконфліктного періоду. Для національних телефонних операторів постає задача відновлення та розширення мережі фіксованої лінії зв'язку. Мобільний зв'язок та Інтернет переважно надаються приватними компаніями, що формує для них нішу підприємницької діяльності та отримання доходу.

Крім того, слід відзначити низку інституційних проблем, які являють собою недосконалу дію органів місцевого самоврядування, держави та міжнародних організацій, що беруть участь у відновленні постконфліктних міст, тобто розробляють впроваджують політику відновлення та її регуляторні рамки. Нерезультативні дії органів та установ (через корупцію, опортуністичне ставлення, нехтування принципами прозорості та підзвітності або через некомпетентність) можуть стримувати інвестиції, розвиток підприємництва, перешкоджати повній реалізації потенціалу відновлення постраждалих територій.

Внутрішньополітичні проблеми можуть включати неефективність державних інституцій, які регулюють процес відновлення Донбасу, низьку ефективність використовуваних інструментів у процесі відновлення господарства Донбасу, порушення діяльності частини органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, неможливість структурувати взаємодію суб'єктів політики [11]. Також централізовані уряди менш ефективні для місцевих підходів до відновлення постконфліктної економіки, ніж децентралізовані. Значний негативний вплив органи місцевого самоврядування можуть проявити також під час реалізації відновлення екології через порушення моделі сталого розвитку, відмову від акценту на екологічних заходах на користь економічних заходів.

Економічні проблеми обмежених фінансових ресурсів корелюють із недосконалою міжнародною практикою відновлення сфер життєдіяльності, що не враховує особливостей постконфліктних міст. Світова практика показує активну участь у постконфліктних ситуаціях донорів, міжнародних установ та організацій, які вводять експертизу, фінансові ресурси та інституційні рамки для операцій з надання допомоги та розвитку постконфліктної економіки.

Проблема неформальної економіки полягає в тому, що неформальні організації в період відставання дій формальних інститутів починають активізуватися, проте їх послуги надаються з більшою вартістю для місцевих споживачів, що постраждали від конфлікту. Розширення неформальної економіки також може мати ризики фізичної небезпеки, відсутності соціального захисту для населення постконфліктних міст.

Соціальні проблеми також пов'язані з економічними. З одного боку, необхідними є створення робочих місць та підвищення зайнятості у постконфліктних містах (зокрема, через залучення у відновлення сфери життєдіяльності), з іншого боку, складності можуть проявлятися у недостатньому обсязі робочої сили (через смерть, травми та міграцію), потребує врахування кваліфікація робочої сили, яка може як бути недостатньою (через «відтік мозків» з постконфліктних територій, втрату навичок професійної діяльності, недостатню освіту), так і перевищувати вакантні вимоги.

Зруйнованими внаслідок конфлікту можуть бути стосунки між людьми, соціальні норми, ставлення, цінності, культура. Особливо порушені комунікаційні мережі, а інформації про місцеві обставини, можливості та потреби бракує. Кооперативні домовленості оскаржуються.

До соціальних проблем відновлення сфер життєдіяльності постконфліктних міст також можна віднести такі: «деградація соціальних структур суспільства, соціально-психологічні травми, поглиблення соціальних проблем; поява нових уразливих груп населення – тимчасово переміщені особи, біженці, які потребують працевлаштування, допомоги у вигляді житла, продовольства, медичних послуг, сім'ї, які втратили годувальника, діти-сироти або діти з неповних сімей, колишні учасники бойових дій та інваліди, яким складно інтегруватися у мирне життя та конкурувати на ринку праці; <…> посилення бідності, <…> непрацююча система соціального забезпечення та соціального захисту на непідконтрольних <…> територіях» [11].

Крім того, міграційні процеси породжують зміну попиту на місцевих ринках, впливаючи на економіку постконфліктних міст та можливості відновлення сфер життєдіяльності.

Таким чином, відновлення сфер життєдіяльності постконфліктних міст зазнає низки проблем, основа яких полягає в економічній площині та потребує комплексного розв'язання правових, ресурсних, інституційних та соціальних задач. Більшість проблем пов'язані між собою й можуть посилити одна одну.

Узагальнення економічних проблем відновлення сфер життєдіяльності постконфліктних міст та їх зв'язок із правовими, ресурсними, інституційними й соціальними проблемами наведено на рис. 2.

Таким чином, раннє відновлення економіки постконфліктних міст починається з вирішення завдань забезпечення першочергових потреб життєдіяльності населення, таких як водопостачання та водовідведення, теплопостачання, енергопостачання, транспортне сполучення та дорожнє господарство, телекомунікації, будівництво та оновлення житла, міська архітектура та дизайн, надання соціальних послуг та екології. Відновлення цих сфер є базою для подальшого сталого розвитку постконфліктних міст.

Водночас таке відновлення супроводжується низкою проблем, головними з яких є економічні, але з тісним зв'язком та взаємним впливом із правовими, ресурсними, інституційними та соціальними проблемами, що розширює погляд на поле дослідницької та регуляторної діяльності постконфліктного відновлення.

Необхідним є комплексне розв'язання означених складнощів, що є обов'язковою умовою прогресивних структурних змін у постконфліктній економіці міста, забезпечення невразливості постраждалої економіки до потенційної нестабільності.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження довели, що відновлення сфер життєдіяльності постконфліктних територій, зокрема інфраструктури та комунального господарства, є першим етапом розвитку міст після конфлікту. Розвиток промисловості та підприємництва як основи економічного відродження та стратегічної задачі у довгостроковій перспективі значно корелює з попереднім відновленням сфер життєдіяльності (водопостачання та водовідведення, теплопостачання, енергопостачання, транспортне сполучення та дорожнє господарство, телекомунікації, будівництво та оновлення житла, міська архітектура та дизайн, надання соціальних послуг та екології). Проте непривабливі для приватних інвестицій місцеві постконфліктні економіки через високий рівень ризику та невизначеності, проблеми державного бюджетного фінансування місцевих програм та макроекономічні фактори країни, у якій тривають або нещодавно завершилися збройні конфлікти, ускладнюють відновлення інфраструктури постраждалих адміністративних одиниць. В роботі пропоновані дослідницька площина й регуляторне поле комплексу проблем, які необхідно розв'язати для реалізації першого етапу постконфліктного відновлення міст. Встановлено, що економічні проблеми відновлення сфер життєдіяльності постконфліктних міст, які визнаються науковцями як

Рис. 2. Узагальнення економічних проблем відновлення сфер життєдіяльності постконфліктних міст

Джерело: розроблено авторами

основоположні, є взаємопов'язаними з низкою інших проблем, а саме правовими, ресурсними, інституційними та соціальними. Крім того, групи проблем можуть посилити та поглибити одна одну, нівелюючи економічні зусилля з відновлення сфер життєдіяльності міст, тому пропонується застосування системного підходу до визначення економічних можливостей відновлення сфер життєдіяльності міст після конфлікту та формування комплексного наукового підходу до планування заходів такого відновлення, що має стати предметом подальших розробок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Alonso L., Sánchez R. El papel del transporte con relación a los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), 2012. 45 p.

2. Jaimurzina A., Sánchez R. Governance of infrastructure for sustainable development in Latin America and the Caribbean: an initial premise. *FAL Bulletin*. 2017. № 354. URL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42108/S1700454_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 05.05.2020).

3. Hoeffler A. Challenges of Infrastructure Rehabilitation and Reconstruction In War-affected Economies. *Economic research papers*. № 48. African development bank. 63 p.

4. Humphreys M. Economics and Violent Conflict. Cambridge, MA : Program on Humanitarian Policy and Conflict Research (HPCR), 2003. 31 p.

5. Sucuoglu G., Ensari E., Breivik H., Sucuoglu C. The challenge of conflict-affected cities: Building peace through architecture and urban design. *ISA Annual Conference*. Atlanta : International Studies Association (ISA), 2016. 21 p.

6. Беззубко Л., Гордієнко В. Оцінка розвитку будівельної галузі як основи відновлення територій Донецької області. *Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. 2017. № 1. С. 74–81.

7. Беззубко Л., Логвіна Н. Підвищення ефективності діяльності підприємств міських тепломереж

в умовах військового конфлікту. *Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. 2017. № 3. С. 47–56.

8. Беззубко Л., Нічік Ю. Відновлення Донецької області з урахуванням екологічної складової стану водних ресурсів. *Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. 2017. № 3. С. 57–64.

9. Беззубко Л., Новікова О. Еколого-економічна складова відновлення Донецької області. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 3. С. 16–20.

10. Степанів Н., Єфременко В. Напрями соціально-економічного розвитку постконфліктних території. *Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. 2018. № 1. С. 99–105.

11. Єфременко В., Гордієнко В. Проблеми соціально-економічного розвитку територій Донецької області. *Управління економікою: теорія та практика*. 2016. С. 139–149.

REFERENCES:

1. Alonso, L., Sánchez, R. (2012). El papel del transporte con relación a los Objetivos de Desarrollo del Milenio, Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).

2. Jaimurzina, A., Sánchez, R. (2017). "Governance of infrastructure for sustainable development in Latin America and the Caribbean: an initial premise", FAL Bulletin, № 354. URL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42108/S1700454_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y (accessed: 05 May 2020).

3. Hoeffler, A. (1998). Challenges of Infrastructure Rehabilitation and Reconstruction In War-affected Economies, Economic research papers № 48, African development bank.

4. Humphreys, M. (2003). Economics and Violent Conflict, Cambridge, MA: Program on Humanitarian Policy and Conflict Research (HPCR).

5. Sucuoglu, G., Ensari, E., Breivik, H., Sucuoglu, C. (2016). The challenge of conflict-affected cities: Building peace through architecture and urban design, ISA Annual Conference, Atlanta : International Studies Association.

6. Bezzubko, L., Gordienko, V. (2017). "Assessment of development of construction industry as a basis for restoration of the territories of Donetsk region", Collection of scientific works of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture. No. 1, pp. 74–81.

7. Bezzubko, L., Logvina, N. (2017). "Increasing the efficiency of activity of enterprises of urban heating systems in conditions of military conflict", Collection of scientific works of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture. No. 3, pp. 47–56.

8. Bezzubko, L., Nichik, Yu. (2017). "Restoration of Donetsk region taking into account the ecological component of the state of water resources", Collection of scientific works of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture. No. 3, pp. 57–64.

9. Bezzubko, L., Novikova, O. (2018). "Ecological and economic component of restoration of Donetsk region", Economic Bulletin of Donbass. No. 3, pp. 16–20.

10. Stepaniv, N., Efremenko, V. (2018). "Areas of socio-economic development of post-conflict territories", Collection of scientific works of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture. No. 1, pp. 99–105.

11. Efremenko, V., Gordienko, V. (2016). "Problems of socio-economic development of the territories of Donetsk region", Economics Management: Theory and Practice, pp. 139–149.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ
TOOLS FOR PRODUCTION SAFETY ASSESSMENT OF REGIONS

УДК 332.1:338.24
https://doi.org/10.32843/bses.53-24

Тимчишин Ю.В.
к.е.н., докторант
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього Національної академії наук України»

Tymchyshyn Julia
Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the National Academy of Sciences of Ukraine

У статті розкрито теоретичний та методичний підходи до оцінювання рівня виробничої безпеки регіонів. Виробничу безпеку регіонів розглянуто з позицій стану виробничого потенціалу та впливу на конкурентоспроможність регіональної економіки в умовах децентралізації, фінансової достатності ресурсів та можливостей інноваційно-інвестиційних перетворень, стійкості до ризиків, загроз і небезпек. Запропоновано авторську методику визначення рівня виробничої безпеки регіонів на основі таких показників, як обсяг промислового виробництва на душу населення, питома вага збиткових підприємств регіону, обсяг роздрібної торгівлі на душу населення, обсяг продукції сільського господарства на душу населення, частка інвестицій в основний капітал до ВРП. Здійснено інтегральне оцінювання виробничої безпеки регіонів України, проведено їх рейтингування, розроблено шкалу градації, згруповано їх за низьким, середнім та високим рівнями з виокремленням лідерів та аутсайдерів.

Ключові слова: *виробнича безпека, регіон, інтегральна оцінка, рівень виробничої безпеки, регіональна політика.*

В статье раскрыты теоретический и методический подходы к оцениванию уровня производственной безопасности регионов. Производственная безопасность регионов рассмотрена с позиций состояния производственного потенциала и его влияния на конкурентоспособность региональной экономики в условиях децентрализации, финансовой достаточности ресурсов и возможностей инновационно-инвестиционных преобразований, устойчивости к рискам, угрозам и опасностям. Предложена авторская методика определения уровня производственной безопасности регионов на основе таких показателей, как объем промышленного производства на душу населения, удельный вес убыточных предприятий региона, объем розничной торговли на душу населения, объем продукции сельского хозяйства на душу населения, доля инвестиций в основной капитал к ВРП. Осуществлено интегральное оценивание производственной безопасности регионов Украины, проведено их рейтингирование, разработана шкала их градации, сгруппированы они по низкому, среднему и высокому уровнями с выделением лидеров и аутсайдеров.

Ключевые слова: *производственная безопасность, регион, интегральная оценка, уровень производственной безопасности, региональная политика.*

The article investigated the theoretical and methodological approaches of assessing the level of production safety of regions. The production safety of the regions in author's definition taken as the condition of production potential and competitiveness of the regional economy in terms of decentralization, financial adequacy of resources and opportunities for innovation and investment transformation, resistance to risks, threats and dangers. The author's method for determining the level of production safety of regions using such indicators as: volume of production safety per capita, share of unprofitable enterprises in the region, volume of retail trade per capita, volume of agricultural production per capita, the share of fixed capital investment in GRP. These indicators reflect the state of production safety of the regions in terms of industrial development, retail trade, agriculture, investment activity and the current level of losses of economic entities. The indicator approach to assessing the level of production component of economic security based on a list of indicators that best characterize the level of the region's economy, its ability to modernize and increase production of competitive products while minimizing external and internal risks, threats and dangers. Based on the developed methodology, an integrated assessment of the production safety of the regions was carried out and their rating was carried out. The scale of gradation of regions is developed and they are grouped by low, medium and high levels of production safety. Leading and outsider regions are singled out. It is stated that the level of production safety of the regions is most affected by the volume of industrial production per capita, the share of unprofitable enterprises in the region, the volume of agricultural production per capita. According to the results of the assessment, the high level of production safety had the cities of Kyiv, Kyiv, Mykolaiv, Poltava, Dnipropetrovsk, Vinnytsia and Cherkasy regions. The outsider regions were identified such as Luhansk, Donetsk, Chernivtsi, and Rivne regions.

Key words: *production safety, region, integrated assessment, level of production safety, regional policy.*

Постановка проблеми. В умовах децентралізації державного управління та формування новітніх підходів до реалізації регіональної політики на загальнодержавному та місцевому рівнях актуальною залишається проблема дослідження економічної безпеки регіонів загалом та її складових частин зокрема. Наявність диспропорцій у розвитку регіонів України зумовлена не лише природньо-ресурсними особливостями, але й неоднорідністю у ринковій інфраструктурі та виробничому потенціалі. Виробнича складова частина економічної безпеки регіонів є домінуючою, оскільки відображає не лише конкурентоспроможність територій, але й наявні та потенційні загрози, які пов'язані з використанням наявного потенціалу усіх галузей економіки. Обґрунтування місця, ролі та підходів до оцінювання рівня виробничої складової частини безпеки залишається важливим з позицій забезпеченості можливостями до розвитку виробництва на інноваційних засадах, життєздатності та сталого розвитку територіальних утворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика забезпечення виробничої безпеки держави та регіонів є предметом наукових дискусій у розробках таких відомих вітчизняних та закордонних учених, як О. Бондаревська, О. Копилюк, О. Музичка, А. Сукрушева, Л. Семкова, Т. Саматов, О. Гайдай, І. Новікова, Н. Красніков. Незважаючи на вагомий науковий доробок, окремі аспекти оцінювання рівня економічної безпеки та її складових частин на мезорівні потребують подальшого удосконалення та розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методичного підходу до кількісного оцінювання рівня виробничої безпеки регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інклюзивний розвиток регіонів України неможливий без забезпечення економічної безпеки у всіх сферах діяльності, зокрема виробничій, фінансовій, науково-технічній, інноваційній, зовнішньоекономічній, культурній. Теоретичний аспект дослідження поняття «економічна безпека регіону» та її складової частини «виробнича безпека регіону» залишається недостатньо розкритим і дискусійним.

Всебічне дослідження терміна «економічна безпека регіону» здійснено А. Сукрушевою, яка систематизувала морфологічні підходи й виокремила трактування цього поняття з позицій незалежності регіону, сталого економічного розвитку, спроможності до самовиживання, стійкого економічного зростання, захищеності регіональної економіки, відсутності загроз тощо й вважає, що це є забезпеченням незалежності від впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, гарантуванням безпечного режиму роботи об'єктів управління для створення умов стійкого економічного зростання та умов для повноцінного життя населення [1, с. 235].

Економічна безпека регіону як складова частина національної безпеки та самостійна система розглядається у дослідженнях О. Бондаревської з акцентом на забезпеченні стану захищеності економіки регіону від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз задля забезпечення стійкого економічного зростання, фінансової самодостатності, суспільно-політичної стабільності та належного рівня життя населення [2, с. 55]. Отже, вважаємо доцільним розглядати економічну безпеку регіонів з позицій ієрархічності, комплексності, системності та інклюзивності, а також досліджувати вплив безпеки регіональної суспільної системи на економічну безпеку загальнодержавного та локального рівнів.

На загальнодержавному рівні виробнича безпека як складова частина економічної безпеки країни трактується як стан виробничої сфери країни, за якого забезпечуються максимально ефективне використання наявних виробничих потужностей у країні, їх модернізація та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки [3].

Виробнича безпека регіонів розглядається вченими неодностайно, найчастіше відображає запропонований загальнодержавний підхід з адаптацією до мезорівня в ієрархії управління країною. Зокрема, такий підхід характеризує дослідження О. Бондаревської [2, с. 56].

Ресурсний підхід до розгляду виробничої безпеки регіонів запропоновано Л. Семковою, яка вважає, що вона характеризується наявністю ресурсної бази, умовами, що забезпечують інтеграційні процеси, сформованістю системи відтворення з урахуванням спеціалізації регіону [4, с. 66].

Т. Саматов виокремив основні складові частини економічної безпеки промислового комплексу регіону і декларує, що ними є виробничо-торгова, техніко-технологічна й ресурсна безпека. Виробничо-торгова безпека охоплює виробничу безпеку, яка характеризує захищеність виробничого потенціалу щодо регулювання й оптимізації рівня прогресивності продукції; транспортну безпеку, яка відображає захищеність об'єктів інфраструктури й засобів транспорту; торгову безпеку, що відповідає за надійність і захист взаємодій щодо постачання й реалізації продукції та її комплектуючих [5, с. 92]. Така позиція автора недостатньо враховує особливості економіки регіонів та їх спеціалізацію, а виокремлення у складі виробничої безпеки транспортної складової частини вважаємо дискусійним.

Заслуговує на увагу перспективне бачення цієї дефініції О. Гайдай, яка вказує на те, що конкурентоздатність регіону базується на ефективності використання науково-технічного потенціалу, й пропонує перелік індикаторів виробничої безпеки доповнити показниками частки високотехнологічних галузей у загальних обсягах реалізованої продукції промисловості та індексу технологічного оновлення промислового виробництва [6, с. 80].

Вважаємо, що виробнича складова частина регіональної економічної безпеки характеризує наявний стан виробничого потенціалу та впливає на конкурентоспроможність регіональної економіки в умовах децентралізації, фінансової достатності ресурсів та можливостей інноваційно-інвестиційних перетворень, стійкості до ризиків, загроз та небезпек.

На мезорівні немає нормативно затверджених та визнаних методичних підходів до визначення рівня економічної безпеки регіонів та її складових частин. Варто зазначити різноманіття наукових методів, які використовуються під час оцінювання, зокрема показників, індикаторів, методів моделювання, бального оцінювання, ранжування, інтегрального аналізу. Цінним у розробленні індикаторів економічної безпеки регіону та їх порогових значень вважаємо доробок І. Новікової та Н. Краснікова, а також поділяємо твердження, що доцільно розробити власне регіональну систему індикаторів економічної безпеки регіону, які виокремлені в складі продовольчої, виробничої, інфраструктурної, фінансової, соціальної, інформаційно-технічної та інноваційної безпек [7. с. 135]. Проте запропоновані індикатори для оцінювання виробничої безпеки регіонів, такі як розмір ВРП на душу населення, частка в промисловому виробництві обробної промисловості, частка машинобудування, інвестиції у відсотку до ВВП, витрати на НДР, частка нових видів продукції [7, с. 136], є необґрунтованими, неапробованими, а багато з них не стосуються виробничої безпеки, відобража-

ючи інші складові частини, зокрема інноваційно-інвестиційну, фінансову.

О. Копилюк вважає, що індикатори, які характеризують економічну підсистему регіону, охоплюють ВРП, кількість суб'єктів ЄДРПОУ, кількість малих підприємств, фінансовий результат від діяльності підприємств до оподаткування, індекс промислової продукції, індекс валової продукції сільського господарства, обсяги інвестицій тощо [8, с. 286]. Використовуючи такий підхід, зазначаємо, що не всі із запропонованих індикаторів можуть бути застосовані для оцінювання виробничої безпеки регіонів.

Варто зазначити, що індикаторний підхід до оцінювання рівня виробничої складової частини економічної безпеки має базуватись на переліку показників, які найбільшою мірою характеризують стан економіки регіонів, її здатність до модернізації та нарощування виробництва конкурентоздатної продукції в умовах мінімізації впливу зовнішніх та внутрішніх ризиків, загроз та небезпек.

Пропонуємо визначати виробничу безпеку регіонів з використанням таких показників, як обсяг промислового виробництва на душу населення, грн.; питома вага збиткових підприємств регіону, %; обсяг роздрібної торгівлі на душу населення, грн.; обсяг продукції сільського господарства на душу населення, грн.; частка інвестицій в основний капітал до ВРП, %.

На нашу думку, такі показники відображають стан виробничої безпеки регіонів в аспекті розвитку промисловості, роздрібної торгівлі, сільського господарства, інвестиційної активності та наявного рівня збитковості суб'єктів господарювання.

Пропонуємо виробничу безпеку регіону визначати як інтегральну бальну оцінку за п'ятьма запропонованими показниками, які диференціюються в межах від 1 до 25, де 1 – найслабша, 25 – найсильніша позиція. Сума балів за всіма індикаторами відображає загальний рейтинг регіону за рівнем виробничої безпеки. Високе значення інтегрального показника засвідчує належний, а низьке – недостатній рівень досягнутих параметрів виробничої безпеки. Проведені розрахунки оцінювання рівня виробничої безпеки регіонів наведено в табл. 1.

На основі аналітичних розрахунків здійснено групування регіонів відповідно до інтегрального оцінювання виробничої безпеки (рис. 1), констатовано нерівномірність та диспропорції за її рівнем.

Рівень виробничої безпеки, на нашу думку, може бути низьким у разі, коли інтегральна оцінка становить до 50 балів, середнім – 51–75 балів, високим – понад 76 балів. Запропонований методичний підхід має прикладне значення й дав змогу здійснити ранжування регіонів України та представити низку висновків про стан виробничої безпеки (табл. 2).

За нашими дослідженнями у 2015 році низький рівень виробничої безпеки був характерним для 16% територіальних утворень України, а саме для Луганської, Донецької, Чернівецької, Рівненської областей. У 2018 році їх частка зменшилась до 12%, залишався низьким рівень виробничої безпеки у Луганській, Чернівецькій, Рівненській областях.

За результатами оцінювання високим рівнем виробничої безпеки у 2015 році відзначалася діяльність 6 регіонів України (24%), а у 2018 році – 7 (28%), таких як м. Київ, Київська, Миколаївська, Полтавська, Дніпропетровська, Вінницька, Черкаська області.

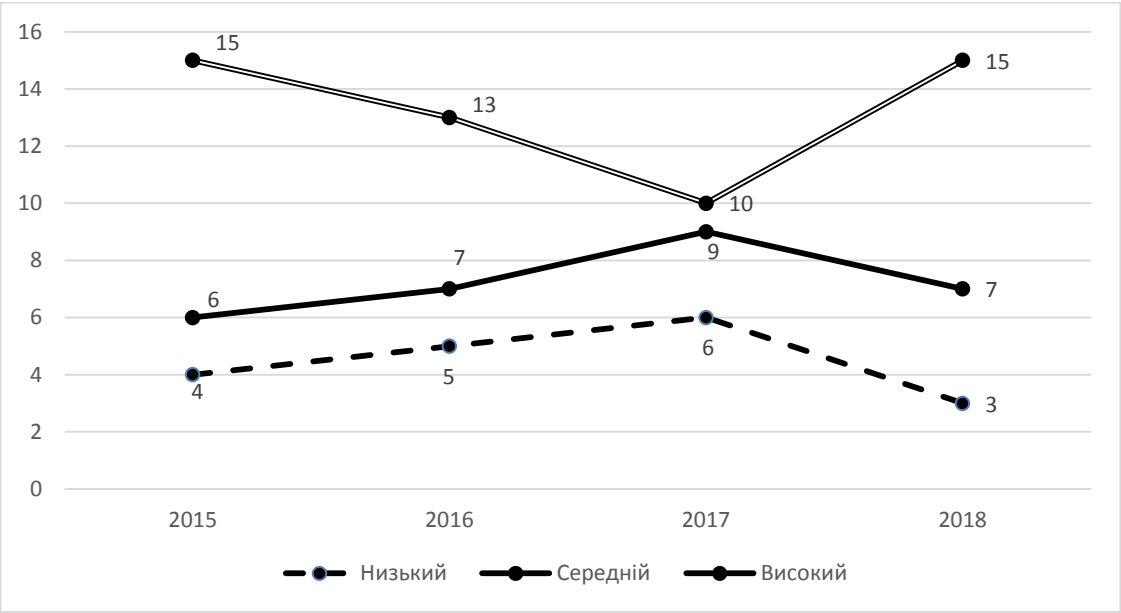


Рис. 1. Динаміка кількості регіонів України за рівнями виробничої безпеки у 2015–2018 роках

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Інтегральне оцінювання виробничої безпеки регіонів України у 2018 році

№	Область (регіон)	Обсяг промислового виробництва на душу населення, грн.		Питома вага збиткових підприємств регіону, %		Обсяг роздрібної торгівлі на душу населення, грн.		Обсяг продукції сільського господарства на душу населення, грн		Частка інвестицій в основний капітал до ВРП, %		Інтегральна бальна оцінка
		значення	бал	значення	бал	значення	бал	значення	бал	значення	бал	
1	Вінницька	53 022	16	22,2	17	16 283	8	14 406	25	15,81	19	85
2	Волинська	32 234	7	24,2	10	15 729	5	6 837	14	14,37	17	53
3	Дніпропетровська	159 798	24	24,9	9	26 400	21	4 867	9	16,32	21	84
4	Донецька	77 211	19	21,9	20	6 941	2	1 663	2	14,03	15	58
5	Житомирська	41 481	11	25,8	8	19 162	15	9 079	16	11,34	8	58
6	Закарпатська	20 515	3	22,1	18	17 404	11	3 420	4	14,30	16	52
7	Запорізька	128 390	22	23	15	22 423	19	4 795	8	10,70	4	68
8	Івано-Франківська	54 638	17	18,6	24	16 188	7	4 441	7	11,98	10	65
9	Київська	81 536	20	22	19	37 005	24	3 918	5	20,55	24	92
10	Кіровоградська	35 345	10	18,3	25	17 383	10	13 149	23	11,14	6	74
11	Луганська	11 175	1	21,7	21	3 800	1	2 290	3	9,14	1	27
12	Львівська	43 730	12	26,3	6	22 859	20	4 034	6	16,36	22	66
13	Миколаївська	52 706	15	21,3	22	19 762	16	8 240	15	12,64	11	79
14	Одеська	30 956	6	23,8	11	29 037	23	5 015	10	13,73	14	64
15	Полтавська	151 239	23	23,3	13	21 876	18	12 612	22	10,70	3	79
16	Рівненська	34 766	9	28,4	5	14 957	4	6 245	13	12,72	13	44
17	Сумська	48 331	14	26,5	3	17 788	13	10 445	18	11,32	7	55
18	Тернопільська	23 657	4	23,2	14	12 432	3	9 376	17	17,05	23	61
19	Харківська	82 106	21	27,8	4	26 918	22	5 568	12	10,09	2	61
20	Херсонська	29 445	5	23,7	12	20 763	17	10 787	19	16,05	20	73
21	Хмельницька	33 989	8	22,6	16	16 138	6	11 363	20	14,90	18	68
22	Черкаська	65 165	18	21,1	23	18 433	14	13 421	24	11,91	9	88
23	Чернівецька	17 529	2	30,1	2	16 731	9	5 246	11	10,98	5	29
24	Чернігівська	43 809	13	26,1	7	17 619	12	11 983	21	12,70	12	65
25	м. Київ	173 267	25	31,3	1	60 351	25	0	1	24,04	25	77

Джерело: власні розрахунки автора на основі джерела [9]

Таблиця 2

Ранжування регіонів України за виробничою безпекою залежно від результатів інтегрального оцінювання у 2015–2018 роках

Рівні виробничої безпеки	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Низький (до 50 балів)	Луганська (22); Донецька (32); Чернівецька (37); Рівненська (47)	Чернівецька (26); Донецька (35); Рівненська (38); Луганська (43); Закарпатська (47)	Чернівецька (28); Луганська (33); Рівненська (38); Донецька (42); Закарпатська (44); Волинська (49)	Луганська (27); Чернівецька (29); Рівненська (44)
Середній (51–75 балів)	Закарпатська (51); Житомирська (52); Сумська (55); Львівська (59); Одеська (62); Тернопільська (62); Чернігівська (63); Харківська (64); Хмельницька (71); Волинська (72); Херсонська (72); Дніпропетровська (75); Запорізька (75); Полтавська (75); м. Київ (75)	Житомирська (52); Тернопільська (58); Сумська (59); Львівська (61); Харківська (61); Чернігівська (63); Волинська (66); Одеська (69); Херсонська (71); Івано-Франківська (72); Дніпропетровська (73); Запорізька (73); Хмельницька (73)	Сумська (55); Житомирська (57); Харківська (59); Львівська (65); Тернопільська (65); Івано-Франківська (67); Одеська (69); Чернігівська (70); Вінницька (75); Полтавська (75)	Закарпатська (52); Волинська (53); Сумська (55); Донецька (58); Житомирська (58); Тернопільська (61); Харківська (61); Одеська (64); Івано-Франківська (65); Чернігівська (65); Львівська (66); Запорізька (68); Хмельницька (68); Херсонська (73); Кіровоградська (74)
Високий (понад 76 балів)	Київська (82); Вінницька (83); Черкаська (83); Кіровоградська (84); Івано-Франківська (85); Миколаївська (87)	м. Київ (76); Вінницька (78); Черкаська (80); Полтавська (82); Кіровоградська (86); Київська (87); Миколаївська (96)	Дніпропетровська (76); м. Київ (76); Херсонська (78); Запорізька (81); Хмельницька (82); Черкаська (82); Кіровоградська (84); Київська (85); Миколаївська (90)	м. Київ (77); Миколаївська (79); Полтавська (79); Дніпропетровська (84); Вінницька (85); Черкаська (88); Київська (92)

Джерело: авторська розробка

Середній рівень безпеки притаманний більшості територіальних утворень в Україні і властивий для 15 областей, що становило 60% їх загальної кількості.

Проведене дослідження дало змогу виявити низку суттєвих диспропорцій у регіонах України, таких як:

1) значна диференціація за обсягом промислового виробництва на душу населення, який коливався впродовж 2018 року від 173 267 грн. у м. Києві до 17 259 грн. у Чернівецькій та 20 515 грн. у Закарпатській областях;

2) висока питома вага збиткових підприємств у їх загальній кількості, що знизила інтегральний рівень виробничої безпеки регіонів, оскільки найвища їх частка притаманна м. Києву (31,3%), Чернівецькій (30,1%), Сумській (26,5%), Харківській (27,8%) областям;

3) позитивний вплив запропонованого індикатору обсягу продукції сільського господарства на душу населення на рівень виробничої безпеки регіонів аграрного спрямування з найвищим оцінюванням у Вінницькій (14 406 грн.), Черкаській (13 421 грн.), Кіровоградській (13 149 грн.), Полтавській (12 612 грн.) областях, а також зниження рейтингу м. Києва;

4) позитивний вплив на виробничу безпеку частки інвестицій в основний капітал у відношенні до ВРП з безумовним лідерством м. Києва та області, Львівської, Дніпропетровської та інших областей.

Висновки з проведеного дослідження. Визначено місце та значення виробничої складової частини в економічній безпеці регіонів, яку запропоновано розглядати як характеристику наявного стану виробничого потенціалу та його впливу на конкурентоспроможність регіональної економіки в умовах децентралізації, фінансової достатності ресурсів та можливостей інноваційно-інвестиційних перетворень, стійкості до ризиків, загроз та небезпек. Розроблено авторський підхід до інтегрального оцінювання виробничої безпеки регіонів, який базується на ключових індикаторах, таких як обсяг промислового виробництва на душу населення, питома вага збиткових підприємств регіону, обсяг роздрібної торгівлі на душу населення, обсяг продукції сільського господарства на душу населення, частка інвестицій в основний капітал до ВРП.

Апробація методики дала змогу у динаміці за 2015–2018 роки виокремити регіони-лідери з високим та регіони-аутсайдери з низьким рівнями

виробничої безпеки. Представлені дослідження дали змогу констатувати, що найбільший вплив на рівень виробничої безпеки чинили обсяг промислового виробництва на душу населення, питома вага збиткових підприємств регіону, обсяг продукції сільського господарства на душу населення тощо.

Подальші дослідження у цьому напрямі мають стосуватися розроблення комплексної методики оцінювання економічної безпеки регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сукрушева А. Теоретичні аспекти поняття «економічна безпека регіону». *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3 (80). С. 231–238.

2. Бондаревська О. Економічна безпека регіонів у системі економічної безпеки держави. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 24 (2). С. 54–57.

3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13/stru

4. Семкова Л. Економічна безпека регіонів. *Вісник Приазовського Державного технічного університету*. 2014. Вип. 27. С. 63–69.

5. Саматов Т. Методы и показатели обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса региона. *Вестник РУДН. Серия: Экономика*. 2018. Т. 26. № 1. С. 89–100.

6. Гайдай О. Проблемы и перспективы производственной безопасности региона как детерминанта предпринимательской деятельности. *Balkan Scietific Review*. 2019. Т. 3. № 3 (5). С. 78–82.

7. Новикова И., Красников Н. Индикаторы экономической безопасности региона. *Вестник Томского государственного университета*. 2010. № 330. С. 132–138.

8. Копилюк О. Регіональна політика розвитку банківської системи України : монографія. Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2014. 576 с.

9. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua

REFERENCES:

1. Sukrusheva A. (2015). Teoretychni aspekty ponyattya “ekonomichna bezpeka regionu” [Theoretical aspects of the concept of “economic security of the region”]. *Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*. No. 3 (80), pp. 231–238.

2. Bondarevskaya O. (2017). Ekonomichna bezpeka regioniv u systemi ekonomichnoyi bezpeky derzhavy [Economic security of regions in the system of economic security of the state]. *Naukovyj visnyk Mizhnarodnogo gumanitarnogo universytetu – Scientific Bulletin of the International Humanities University. Scientific Bulletin of the International Humanities University*. No. 24 (2), pp. 54–57.

3. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2013). Order “On Approval of Methodological Recommendations for Calculating the Level of Economic Security of Ukraine”. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13/stru

4. Semkova L. (2014). Ekonomichna bezpeka regioniv [Economic security of regions]. *Visnyk Pryazovskogo Derzhavnogo texnichnogo universytetu – Bulletin of the Azov State Technical University*. Vyp. 27, pp. 63–69.

5. Samatov T. (2018). Metody i pokazateli obespechenija jekonomicheskoj bezopasnosti promyshlennogo kompleksa regiona [Methods and indicators of ensuring economic security of the industrial complex of the region]. *Vestnik RUDN. Serija: Jekonomika – Bulletin of the RUDN University. Series: Economics*. Vyp. 26. No. 1, pp. 89–100.

6. Gaidai O. (2019). Problemy i perspektivy proizvodstvennoj bezopasnosti regiona kak determinanta predprinimatelskoj dejatelnosti [Problems and prospects of industrial safety of the region as a determinant of entrepreneurial activity]. *Balkan Scietific Review*. Vol. 3, no. 3 (5), pp. 78–82.

7. Novikova I. & Krasnikov N. (2010). Indikatori jekonomicheskoj bezopasnosti regiona [Indicators of economic security of the region]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of Tomsk State University*, no. 330, pp. 132–138.

8. Kopylyuk O. (2014) Regionalna polityka rozvytku bankivskoyi systemy Ukrayiny [Regional policy of development of the banking system of Ukraine]. Odessa: Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine. (in Ukrainian)

9. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2019). Available at: http://ukrstat.gov.ua

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ
FORMATION OF SUSTAINABLE CITY DEVELOPMENT AND AGGLOMERATIONS

УДК 322:711
https://doi.org/10.32843/bses.53-25

Міскевич І.О.
аспірант
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»

Miskevych Iryna
Public Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine»

У статті розглянуто проблеми формування понять агломерації, розвитку міст та околиць, взаємодії великих обласних центрів та прилеглих міст. У статті йдеться про сталий розвиток міст та агломерацій. Соціально-економічні показники пов'язані з поточними темпами урбанізації та розвитком міст і агломерацій. Відповідно до цього ми можемо спостерігати позитивну динаміку. Економіка агломерації є фундаментальним поясненням існування міст. Скорочення економіки агломерації пояснювало би децентралізацію економічної діяльності та занепад центральних міст. Зараз ми повністю перебуваємо в епосі інформаційної економіки: смартфони, машини, будівлі та прилади об'єднуються в Інтернет речей. Тому розвиток міст слід спостерігати за позитивними кількісними та якісними змінами підсистем міста під час переходу від одного якісного його стану до іншого. Однак у нинішніх умовах ми повинні говорити не лише про містобудівний розвиток, а й про містобудування на принципах сталості.

Ключові слова: *агломерації, агломераційний простір, урбо-руральні території, місто, сталий розвиток, економічний простір.*

В статье рассмотрены проблемы формирования понятий агломерации, развития городов и окрестностей, взаимодействия крупных областных центров и близлежащих городов. В статье говорится об устойчивом развитии городов и агломераций. Социально-экономические показатели связаны с текущими темпами урбанизации и развитием городов и агломераций. В соответствии с этим мы можем наблюдать положительную динамику. Экономика агломерации является фундаментальным объяснением существования городов. Сокращение экономики агломерации объясняло бы децентрализацию экономической деятельности и упадок центральных городов. Сейчас мы полностью находимся в эпохе информационной экономики: смартфоны, машины, здания и приборы объединяются в Интернет вещей. Поэтому развитие городов следует наблюдать по положительным количественным и качественным изменениям подсистем города при переходе от одного качественного его состояния к другому. Однако в нынешних условиях мы должны говорить не только о градостроительном развитии, но и о градостроительстве на принципах постоянства.

Ключевые слова: *агломерации, агломерационное пространство, урбо-руральные территории, город, устойчивое развитие, экономическое пространство.*

The article deals with sustainable development of cities and agglomerations. Socio-economic indicators are associating with the current urbanization rates and the development of cities and of agglomerations. According to this we can observe positive dynamics. Agglomeration economies are a fundamental explanation for the existence of cities. Over the past several decades, the strength and nature of agglomeration economies have come into question. Reduced agglomeration economies would explain the decentralization of economic activity and decline of central cities. We are now fully in the era of the information economy, with smart phones, cars, buildings, and appliances merging into the Internet of Things. At the same time, we observe the re-emergence of some downtowns and the continued growth of megalopolises around the world and Ukraine, despite rising congestion. This essay traces the role and nature of agglomeration economies in the evolution of urban form. Therefore, the development of cities is to be observed in positive quantitative and qualitative changes in the subsystems of the city during the transition from one qualitative state of it to another, a better one. However, in the present conditions we have to speak not only about the urban development, but also about urban development under the principles of sustainability. In the context of globalization, national economies must be sufficiently competitive so that in the single market space, their domestic producers of goods and services are not eliminated by stronger rivals from other countries. The relationship of man with nature is constantly transforming, today the formation of megacities and industrialization has significantly distanced man from his roots. The formation of such a phenomenon as sustainable development was a logical phenomenon. Due to this, the management of different states should base its activities, the development of agglomerations within the borders of states. Megacities are beginning to lose their actual borders, gradually capturing the surrounding areas, it is necessary to take into account this and conduct this or that economic activity within them.

Key words: *agglomeration, sustainable development of a city (metropolitan agglomeration), sustainability, urbanization, economic space.*

Постановка проблеми. Проблема забезпечення стійкого розвитку міст і агломерацій набула особливої гостроти з огляду насамперед на соціально-економічну кризу, складне екологічне становище, невміле, нераціональне та неконтрольоване використання соціо-еколого-економічних ресурсів. За нинішніх темпів урбанізації розвиток міст асоційований безпосередньо із позитивною динамікою його соціально-економічних показників. Проте вплив міста на навколишнє середовище провідні вчені розглядають лише в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку міста необхідними ресурсами (землею під будівництво, сировиною для промислового виробництва, водою для питних і промислових потреб тощо) та створення безпечного середовища життєдіяльності міського населення (попередження техногенних катастроф, небезпечних щодо можливості забруднення води, повітря, ґрунту або неконтрольованих деформацій ландшафту тощо).

Неконтрольована експлуатація невідновлювальних і обмежено відновлювальних природних (екологічних) міських ресурсів може слугувати детермінантою не лише призупинення розвитку

міста й агломерації, а й узагалі припинення існування останніх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблеми формування агломерацій, урбанізаційних процесів, формування міст та досягнення стійкого розвитку займалися такі вчені, як Ю.Е. Шишков [2], В.Н. Волкова [4], З.В. Герасимчук, М.Ф. Аверкіна [5], А.Г. Гранберг [6], І. Ткач [8], О.М. Супрун [7], Е.Г. Трубіна [9]. Кожен із цих учених зробив внесок у розвиток понять економічного простору, розвитку міст.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз понять «стійкість», «економічний простір» та визначення, між якими процесами має бути досягнута рівновага.

Виклад основного матеріалу. Функціонування міст та агломерацій суттєво позначається на розвитку суспільства, процесах відтворення, взаємодії природного й антропогенного середовищ. Агломерації також посилюють значення інформації й інноваційних технологій у суспільному житті, сприяють реалізації життєвих потреб, розвитку науки, інтелектуальних і творчих здібностей населення. Тому варто звернути увагу на проблему рівноваги, оскільки, на нашу думку, питання рівноваги та знаходження «золотої середини» між системами функціонування агломерацій є ключовим.

Вперше рівновагу в системі «природа – людина» охарактеризував Микола Реймерс. У своїх працях він запропонував кілька визначень рівноваги, але всі вони зводяться до такого: баланс у системі «природа – людина» є динамічним, тобто система перебуває в такому стані деякий час або змінюється; рівновага в історії людства обмежена через тиск економіки на середовище існування людей, яке все ще зберігає природні умови життя людини як біологічного виду; рівновага забезпечує максимальний соціально-еколого-економічний ефект протягом відносно нескінченного періоду часу [1, с. 51].

В умовах глобалізації національні економіки повинні бути досить конкурентоспроможними, щоб на єдиному ринковому просторі їхні вітчизняні виробники товарів і послуг не були усуненими більш сильними суперниками з інших країн. Така ситуація створюється тоді, коли всі країни єдиного ринкового простору з їхніми агломераціями досягли приблизно однакового високого рівня техніко-економічного, соціального та культурного розвитку [2, с. 44].

Спостереження, що великі мегаполіси є джерелом найбільших інновацій та найбільшої економічної продуктивності, було зроблене спочатку Смітом (1776), а пізніше Маршаллом (1890). Їхні аргументи включали спеціалізацію, обмін проміжними постачальниками та обмін знаннями, все це стало можливим завдяки великій кількості фірм та працівників, згуртованих разом за високої щільності [3, с. 97].

Економіку агломерацій можна визначити як зовнішні вигоди, які отримують фірми від спільного розташування. Теоретично, якщо зовнішні вигоди будуть більшими, ніж додаткові витрати на більш високу орендну плату, заробітну плату та транспортні витрати, які створює агломерація, це утворило б географічне групування. Якби було навпаки, фірми розпорошували би місця з меншими витратами. Насправді висока вартість та географічно закріплений характер побудованого середовища (інфраструктурні системи, будівлі) могли би пом'якшити швидкі зміни міської форми у відповідь на зміни характеру агломераційних економік. Однак із часом зміни в економіках агломерації повинні бути помітні через зміни щільності та розподілу економічної діяльності.

Однак у нинішніх умовах ми повинні говорити не лише про місто-будівний розвиток, а й про міський розвиток за принципами сталості, як про це свідчить Постанова Верховної Ради «Про концепцію сталої забудови житлових районів» від 24.12.1999. Тому необхідно визначити умови для досягнення стійкості з метою визначення основних параметрів та часового інтервалу, що підтримують стійкість міста.

Враховуючи це, ми визначаємо природу та значення терміна «сталість» з урахуванням наукових досліджень, що займаються інтерпретацією концепції сталості.

1. Здатність системи досягти рівноваги після виведення з цього стану зовнішніми порушеннями (або внутрішніми, як у разі систем з активними елементами) називається станом рівноваги, якого система здатна досягти, стабільною рівновагою («Теорія системного аналізу в управлінні ор-ганізаціями») [4, с. 78].

2. Стійкість як властивість системи під час її розвитку повертатися до початкового стану у фазовому просторі (стійкість Сімеона Дені Пуассона).

3. Стійкість як властивість системи у своєму розвитку залишатися на обмеженій площі фазового простору (стабільність Джозефа-Луї Лагранжа).

4. Стійкість системи як її здатність зберігати деякі особливості фазового портрета під малим збуренням (структурна стійкість Олександра Андронова та Льва Понтрягіна).

5. Стійкість як властивість системи будь-яким чином дещо відхилятися від деякого незбуреного руху (руху об'єкта дослідження щодо його стійкості) за певних збурень початкового стану системи (залежно від заданого відхилення) у фазовому просторі (стійкість Олександра Ляпунова).

6. Сталий розвиток – це розвиток, який відповідає потребам сьогодення без шкоди для здатності майбутніх поколінь задовольняти власні потреби («Порядок денний – 21»).

7. Стійкість як безпека, стабільність, надійність, цілісність і міцність системи (Леонід Абалкін).

8. Стійкість як відносна незмінність основних параметрів соціально-економічної системи, здат-

ність системи протягом певного періоду часу залишатися незмінною (Олександр Гапоненко, Микола Реймерс, Володимир Рочин). Вирішальна роль відводиться соціально-екологічній та економічній безпеці як складнику сталого розвитку в безпечному існуванні нинішніх і майбутніх поколінь.

На наш погляд, критеріями сталого розвитку міст (агломерації) є:

1. Раціональне споживання (використання) ресурсів, що означає споживання певної кількості ресурсів лише для цільового призначення (для найбільш ефективної роботи системи). Раціональне споживання соціально-екологічних та економічних ресурсів міста (агломерації) є ключовим питанням, оскільки це забезпечує їх гарантовану економію та використання. Для забезпечення сталого розвитку процес споживання міських соціально-екологічних та економічних ресурсів має базуватися на раціональних критеріях.

2. Відтворення соціально-екологічних та економічних ресурсів міста (агломерації). Відтворення окремої системи виникає за рахунок відновлення її елементів (ресурсів), адже під час споживання ресурсів відбувається втрата їхніх первісних характеристик. Відтворення – це своєчасний зовнішній вигляд певної системи ресурсів, достатній для забезпечення функціонування системи або окремих її компонентів (кількість та якість). Будь-яка система вимагає постійних циклів оновлення, що сприяють упорядкуванню функціональних та структурних зв'язків між елементами системи [5, с. 134].

Поняття про репродуктивний процес у місті охоплює взаємозалежну єдність виробництва, відносну повноту в просторі і часі, що дає нам змогу розглядати місто як репродуктивну систему.

Розроблення принципів організації відновлення процесів, а також організаційних принципів роботи міста відбувається за етапами. Досягнувши стадії зрілості, репродуктивні процеси поступово змінюються, що потрібно враховувати, плануючи їхній майбутній розвиток.

Це спостерігається за появи нових форм у природокористуванні, у мінливих економічних спеціалізаціях і співпраці для виробництва. Таким чином, новий етап починається з відтворення міста, а саме територіальної організації економіки та життя людей.

У разі недостатності узгодженості інтересів і потенціалу репродуктивних процесів суперечності з'являються, перетинаються, взаємодіють і спричиняють складні соціальні,екологічні, економічні та інші міські проблеми.

Тому відтворювальні процеси в магістральних підсистемах забезпечують удосконалення міських систем, впливають на самоорганізацію підтримуючих підсистем і показують певний рівень розвитку міст на основі стійкості.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, згідно із вищевикладеним варто звернути увагу на те, що досягнення рівноваги як необхідної передумови розширеного відтворення можливе тоді, коли за постійних зовнішніх і внутрішніх умов взаємообернені процеси у системі розгортаються з однаковою інтенсивністю. Процеси у зовнішньому середовищі можуть знаходитися в постійному русі стосовно окремої системи.

Таким чином, рівновага має передбачати узгодженість між окремими елементами системи в умовах виникнення збурень унаслідок дії зовнішніх і внутрішніх загроз системі. Ще одна вагома умова процесу забезпечення стійкого розвитку – це адаптація, оскільки будь-яка система під час функціонування зазнає впливу ендо- й екзогенних чинників, що детермінує необхідність її швидкого пристосування (адаптації) до мінливих умов без порушення стану безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Реймерс Н.Ф. Природопользование : словарь-справочник. М. : Мысль, 1990. 637 с.

2. Шишков Ю.В. Оживит ли СНГ новая концепция его развития? Без-опасность Евразии. 2008. № 3. 41–56 с.

3. Genevieve G. Agglomeration economies and evolving urban form. The Annals of Regional Science. – 2019. URL: https://doi.org/10.1007/s00168-019-00957-4

4 .В.Н. Волковой, А.А. Емельянова. Теория систем и системный анализ в управлении организациями : справочник. М. : Финансы и статистика, 2006. С. 848.

5. Герасимчук З.В., М.Ф. Аверкіна. Теоретико-метологічні основи забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій. Науковий вісник НГУ. 2014. № 5. С. 135.

6. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина. Стратегическое управление: Регион, город, предприятие. Нижегород. ин-т менеджмента и бизнеса. М. : Экономика, 2004. 603 с.

7. Супрун О.М. Господарський механізм у розвитку та регулюванні економіки. URL: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2011/01/122.pdf

8. Ткач І. Проблеми забезпечення стійкості економіки. 2012. Вип. 1 (6). С. 184–188. URL: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12timzse.pdf

9. Трубина Е.Г. Современная урбанистика. Екатеринбург, 2008. С. 319.

REFERENCES:

1. Reimers, N.F. (1990). Prirodopolzovaniye [Natural Recourses Use], glossary. Moscow: Mysl. (in Russian)

2. Shishkov Yu.V. (2008). Ozhivit li SNG novaya kontseptsiya ego razvitiya? [Will the CIS revive a new concept of its development?]. Security of Eurasia, 3, pp. 41–56. (in Russian)

3. Giuliano, G., Kang, S. & Yuan, Q. (2019). Agglomeration economies and evolving urban form. *The Annals of Regional Science,* 63, pp. 377–398. (in English)

4. Volkova, V.N. and Yemmyelyanova, A.A. (2006). Teoriya sistem I sistemnyi analiz v upravlenii organizatsyami [Theory of Systems and Systems Analysis in the

Management of Organizations]. Moscow: Reference book. (in Russian)

5. Gerasimchuk Z.V. (2014). Teoretiko-metologichni osnovi zab-ezpechennya stiykogo rozvitku mist ta aglomeratsiy [Theoretical and methodological foundations of securing a fast development of agglomeration]. Science News of NSU, 5, pp. 135. (in English)

6. D. Lvova, A. Granberg, A. Egorshina. Strategicheskoe upravlenie: Region, gorod, predpriyatie. [Strategic management: Region, city, enterprise]. Nizhny Novgorod. Institute of Management and Business. Moscow: Economics, 2004. 603 p. (in Russian)

7. O. Suprun. Gospodars`ky`j mexanizm u rozvy`tku ta regulyuvanni ekonomiky` [Economic mechanism in the development and regulation of the economy]. URL: http: //www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2011/01/122.pdf (in Ukrainian)

8. I. Tkach. Problemy` zabezpechennya stijkosti ekonomiky` [Problems of ensuring the stability of the economy]. 2012. No. 1 (6). with. pp. 184–188. URL: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12timzse.pdf (in Ukrainian)

9. E. Trubina Sovremennaya urbanistika [Modern urban planning]. Ekaterinburg, 2008. P. 319. (in Russian)

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ ВІДМОВИ ВІД ДИСКРИМІНАЦІЙНОЇ РЕКЛАМИ

INCREASING SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS ON THE BASIS OF DISCRIMINATION ADVERTISING REJECTION

УДК 338.24:659.113
https://doi.org/10.32843/bses.53-26

Нагаївська Д.Ю.
к.е.н., викладачка кафедри економіки і маркетингу
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Nagaivska Daria
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

У статті обґрунтовано доцільність відмови від дискримінаційної реклами задля підвищення іміджу та конкурентоспроможності підприємства. Досліджено основні підходи до підвищення соціальної відповідальності бізнесу на основі запропонованої системи якісних показників за такими напрямами, як дотримання вимог чинного законодавства, забезпечення високої якості продукції, а також гідних і безпечних умов праці, інформаційна відкритість і добросовісне рекламування продукції, екологічна відповідальність, реалізація соціальних ініціатив. Розглянуто підходи до визначення сексизму і сексистської реклами, розкрито критерії, за якими рекламу може бути названо дискримінаційною за ознакою статі. Проаналізовано результати моніторингу сексистської реклами у 2018 та 2019 роках, визначено вимоги до недискримінаційної реклами, які було порушено, а також компанії, які стали лідерами з розміщення сексистських рекламних оголошень.

Ключові слова: *соціальна відповідальність бізнесу, соціальна відповідальність маркетингу, дискримінаційна реклама, сексистська реклама, бізнес і права людини.*

В статье обоснована целесообразность отказа от дискриминационной рекламы с целью повышения имиджа и конкурентоспособности предприятия. Исследованы основные подходы к повышению социальной ответственности бизнеса на основе качественных показателей по таким направлениям, как соблюдение норм действующего законодательства, обеспечение высокого качества продукции, а также достойных и безопасных условий труда, информационная открытость и добросовестное рекламирование продукции, экологическая ответственность, реализация социальных инициатив. Рассмотрены подходы к определению сексизма и сексистской рекламы, раскрыты критерии, по которым реклама может быть названа дискриминационной по признаку пола. Проанализированы результаты мониторинга сексистской рекламы в 2018 и 2019 годах, определены требования к недискриминационной рекламе, которые были нарушены, а также компании, которые стали лидерами по размещению сексистских рекламных объявлений.

Ключевые слова: *социальная ответственность бизнеса, социальная ответственность маркетинга, дискриминационная реклама, сексистская реклама, бизнес и права человека.*

The article explores refusal to discrimination advertising as an important factor to increase the social responsibility of business and its marketing, which allows achieving sustainable economic, social and environmental results that are extremely important during the global economic recession. The social responsibility of business is defined as the social obligations assumed by the owner, managers and employees of the enterprise in order to meet the needs of the involved actors, and which provide for compliance with applicable law, ensuring high quality goods and services, ensuring decent and safe working conditions at the enterprise, information openness and fair product advertising, environmental responsibility, and the implementation of social initiatives. The main approaches to improve image and competitiveness of companies on the basis of the quality indicators are considered. Particular attention to ensuring information transparency and fair advertising of products is paid. The approaches to the definition of sexism and sexist advertising are examined, the criteria for gender-discriminatory advertising are revealed. The results of sexist advertising monitoring in 2018 and 2019 were analyzed, the violated requirements for non-discriminatory advertising and leading companies in the placement of sexist advertisements, were identified. In 2018, 48% of analyzed advertisements contained signs of eroticism, 37% - signs of objectification, 23% - signs of face sexualization, 3% - signs of machismo. In 2019, 90% of analyzed advertisements reproduce gender stereotypes and depict the body (or part of it) or describe a woman or man as an ornament or sexual object, including allusions to sexual relations and sexuality of people who have no direct connection with the advertised product; 30% of advertisements demean the significance or mental abilities of one or another sex, promote stereotypical images or roles, or emphasize the dominance or superiority of one sex over another; 40% of advertisements directly or indirectly equate a woman or a man to goods or things that can also be used to meet their needs.

Key words: *social responsibility of business, social responsibility of marketing, discrimination advertising, sexist advertising, business and human rights.*

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах задля досягнення стійкого фінансового стану, підвищення конкурентоспроможності та іміджу кожне підприємство, окрім виконання функцій, пов'язаних з отриманням і розподілом прибутку, має виконувати низку соціальних завдань і брати активну участь у життєдіяльності суспільства. Це знайшло своє відображення у категорії соціальної відповідальності бізнесу, яка набула поширення у другій половині XX століття. Актуальність теми зумовлена численними випадками порушення вимог чинного законодавства й безвідповідальністю бізнесу у сфері забезпечення високої якості продукції, гідних та безпечних умов праці робітників, а також рекламування товарів та послуг. Закони України «Про захист прав споживачів», «Про рекламу», «Про охорону праці», «Про охорону навколишнього середовища», Господарський на Цивільний кодекси достатньою мірою могли б урегулювати соціальну відповідальність бізнесу та

його маркетингу. Однак ліквідація у 2011 році Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики й створення відповідно до Указу Президента № 465/2011 Державної інспекції України з питань захисту прав споживачів, введення мораторію на перевірку бізнесу відповідно до Закону України «Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» у 2017 та 2018 роках і дозвіл на проведення лише планових перевірок у 2019 та 2020 роках фактично сформували передумови для послаблення контролю за діяльністю підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування й забезпечення соціальної відповідальності бізнесу розглядали у своїх роботах такі відомі зарубіжні вчені, як Р. Акерман, Г. Боуен, С. Вартік, Д. Вуд, Д. Годпастер, К. Девіс, П. Друкер, А. Керолл, Ф. Котлер, Ф. Кохрен, Т. Левітт, Дж. МакГуір, Л. Ненсі, М. Портер, Дж. Пост, Л. Престон, Дж. Рассел, Д. Свансон, С. Сеті, В. Фредерик. Соціальну відповідальність бізнесу у своїх наукових працях розглядали такі українські та російські вчені, як Г. Атаманчук, Ф. Адельокін, В. Білявський, М. Бутко, Н. Борецька, В. Воробей, І. Ворончак, О. Гетьман, Н. Демченко, Л. Дідик, О. Дудкін, В. Жуковська, А. Зінченко, В. Крикун, Л. Коломієць, А. Колот, Н. Лазарева, А. Лопатинська, Є. Малінін, М. Мельник, Т. Надтонка, Г. Назарова, М. Окландер, П. Орлов, Ю. Петруня, М. Підопригора, А. Рамазанов, М. Саприкіна, Н. Супрун, Н. Ткаченко, Р. Хачатуров, А. Чірков, О. Чирва, В. Шаповал, М. Шефер, Р. Ягутян.

Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених соціальній відповідальності бізнесу та його маркетингу, недостатньо дослідженим залишається зв'язок між соціальною відповідальністю бізнесу й захистом прав людини. Не приділено належної уваги питанню про те, як саме бізнес може протидіяти дискримінації за ознакою статі, малодослідженим є масив сексистських рекламних оголошень, які були поширені у Харківському регіоні у 2018–2019 роках. Розгляду саме цих питань присвячено статтю.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення особливостей підвищення соціальної відповідальності бізнесу на основі забезпечення інформаційної відкритості та добросовісного рекламування продукції компанії, а саме відмови від використання дискримінаційної реклами за ознакою статі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна відповідальність бізнесу, на думку автора, полягає у соціальних зобов'язаннях, які беруть на себе власник, менеджери та працівники підприємства задля задоволення потреб залучених суб'єктів і які передбачають дотримання вимог чинного законодавства, забезпечення високої якості товарів і послуг, забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві, інформаційну відкритість і добросовісне рекламування продукції, екологічну відповідальність, а також реалізацію соціальних ініціатив [1, с. 726]. Підвищення соціальної відповідальності бізнесу є суттєвим викликом для підприємства, однак є основою для підвищення його іміджу та конкурентоспроможності, тому постає ефективною стратегією розвитку.

Соціально відповідальний маркетинг є сукупністю виробничих відносин, необхідних для забезпечення ефективної взаємодії між попитом і пропозицією в умовах конкурентного обміну для найбільш повного задоволення потреб членів суспільства, зокрема шляхом забезпечення високої якості товарів і послуг, інформаційної відкритості підприємства та добросовісного рекламування продукції, а також реалізації соціальних ініціатив задля отримання конкурентних переваг на ринку [2, с. 236]. Слід підкреслити, що соціальні ініціативи – це лише один із напрямів соціально відповідального маркетингу, а їх реалізація без виконання інших вимог не означає, що таке підприємство можна вважати відповідальним.

Таким чином, соціально відповідальний маркетинг є важливою складовою частиною соціальної відповідальності бізнесу. Використання соціально відповідального маркетингу дає змогу досягти економічних, соціальних та екологічних цілей підприємства з урахуванням потреб споживачів, територіальної громади й населення загалом, а саме покращити економічні показники, збільшити обсяги продажів продукції, підвищити імідж підприємства та налагодити ефективну співпрацю з місцевими громадами.

Швидка глобалізація економічних процесів є однією з причин стрімкого зростання конкуренції, яка разом зі зниженням купівельної спроможності громадян в Україні створює складні умови для ведення господарської діяльності. Забезпечення соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу є актуальною проблемою для кожного підприємства, адже споживачі звертають усе більше уваги на якість та безпечність продукції, її екологічність, доступність і вичерпність інформації про фінансові, соціальні та екологічні результати роботи підприємства тощо. У цьому контексті особливу увагу слід звернути на вибір показників, які можуть бути використані для визначення рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу.

На основі аналізу успішних практик зарубіжних країн у підвищенні соціальної відповідальності компаній на основі якісного державного регулювання, результатів аналізу численних праць вітчизняних і зарубіжних учених, а також фінансової, соціальної та екологічної звітності українських та зарубіжних підприємств запропоновано такий перелік якісних показників, що дають змогу повно й системно проводити моніторинг стану соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу (табл. 1) [1, с. 729].

Таблиця 1

Якісні показники соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу

Напрями реалізації на рівні підприємства	Якісні показники соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу на рівні підприємства
1. Дотримання вимог чинного законодавства	1.1. Дотримання норм законів, що регулюють питання соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу.
	1.2. Дотримання вимог стандартів, що регулюють соціальну відповідальність бізнесу та його маркетингу (Accountability 1000, Глобальна ініціатива звітності, Стандарт SA 8000).
	1.3. Забезпечення високої фінансової стійкості підприємства.
2. Забезпечення високої якості товарів і послуг	2.1. Рівень якості й безпеки продукції.
	2.2. Дотримання положень стандартів якості продукції (HACCP, ISO 26000, ISO 22000, ISO 14000, ISO 9001).
	2.3. Відповідність маркування продукції вимогам законодавства.
3. Забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві	3.1. Безпека робочого місця.
	3.2. Рівень задоволеності працівників умовами праці.
	3.3. Розвиток соціальної інфраструктури.
4. Інформаційна відкритість і добросовісне рекламування продукції	4.1. Прозора й відкрита звітність про діяльність підприємства.
	4.2. Повна й точна інформація про продукцію.
	4.3. Добросовісне рекламування продукції.
5. Екологічна відповідальність підприємства	5.1. Використання безпечних технологій у виробництві.
	5.2. Охорона й відновлення навколишнього середовища.
	5.3. Участь у забезпеченні сталого розвитку регіону.
6. Реалізація підприємством соціальних ініціатив	6.1. Реалізація соціальних проєктів.
	6.2. Реалізація благодійних програм.
	6.3. Участь у вирішенні проблем місцевої громади.

Інформаційна відкритість підприємства й добросовісне рекламування товарів є важливими елементами соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу, пов'язані з комунікаційною політикою підприємства й передбачають:

– добросовісне інформування про продукцію;

– відмову від недобросовісної, зокрема дискримінаційної, реклами;

– прозору й відкриту звітність про діяльність підприємства;

– надання повної та правдивої інформації про діяльність підприємства та її результати, плани розвитку, фінансові показники, продукцію.

Закон України «Про рекламу» накладає на замовників і виробників реклами низку обмежень, зокрема забороняє вміщення у рекламі тверджень, «які є дискримінаційними за ознаками походження людини, її соціального і майнового стану, расової та національної належності, статі, освіти, політичних поглядів, ставлення до релігії, за мовними ознаками, родом і характером занять, місцем проживання, а також такі, що дискредитують товари інших осіб» [3].

Відповідно до Закону України «Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні» дискримінація визначена як «ситуація, за якої особа та/або група осіб за їх ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, віку, інвалідності, етнічного та соціального походження, громадянства, сімейного та майнового стану, місця проживання, мовними або іншими ознаками, які були, є та можуть бути дійсними або припущеними (далі – певні ознаки), зазнає обмеження у визнанні, реалізації або користуванні правами і свободами в будь-якій формі, встановленій цим Законом, крім випадків, коли таке обмеження має правомірну, об'єктивно обґрунтовану мету, способи досягнення якої є належними та необхідними» [4].

Важливо зазначити, що одним з проявів дискримінації є сексизм, тобто «приниження гідності людини за ознакою статі, яка заснована на демонструванні переваг інтелектуальних, фізичних, творчих та інших характеристик або здібностей однієї особи або групи осіб по відношенню до іншої особи або групи осіб; складовими сексизму є поняття та моделі домінування одних людей та меншовартості інших» [5, с. 4].

Відповідно, сексистською називають рекламу, що «принижує гідність людини за ознакою статі в контексті, або у сукупності з ознаками фізичних характеристик, інвалідності, соціального статусу, трудової діяльності, сімейного стану та родинних обов'язків, материнства та батьківства, національності, раси, політичних інтересів, релігійного віросповідання, інших типів та форм соціо-економічних та особистих відносин людини» [5, с. 4].

Для протидії сексизму в рекламі в Україні 30 вересня 2011 року на форумі громадських фахових асоціацій було прийнято «Стандарт недискримінаційної реклами за ознакою статі» (далі – Стандарт). Документ є механізмом само-

регулювання ринку реклами та формування культури ринкових маркетингових відносин. Під час його розроблення були враховані національні та міжнародні вимоги щодо фахової діяльності маркетологів і рекламістів, використані зразки відповідних стандартів, кодексів, меморандумів, нормативно-правове забезпечення та практичний досвід щодо впровадження політики рівних прав і можливостей для жінок і чоловіків в Україні.

Відповідно до вимог Стандарту реклама вважається дискримінаційною за ознакою статі та порушує сумлінну маркетингову практику, якщо:

– реклама зображує чи описує жінку або чоловіка як прикрасу чи сексуальний об'єкт, включає натяки на статеві стосунки та сексуальність людей, які нічим не пов'язані з рекламованим продуктом та не мають прямих асоціацій зі споживанням рекламованого продукту, товару, послуг тощо; порушення посилюється, якщо сексуальність людини зображується чи описується принизливо, зневажливо, наклепницьким чином (для людської гідності) через мову, позування, вербальні або невербальні натяки тощо;

– реклама порушує добросовісну маркетингову практику, якщо вона стверджує або натякає, що роль однієї статі у соціальному, економічному й культурному житті нижча, ніж роль іншої [6].

При цьому слід звернути увагу на те, що реклама не вважається дискримінаційною за ознакою статі, коли вона зображує оголене людське тіло або умовно одягнених людей, якщо це пов'язано з рекламованим продуктом, має прямі асоціації зі споживанням рекламованого продукту, товару, послуг, відповідає чинному законодавству, не принижує людської гідності чи не порушує норм суспільної культури й моралі, які вважаються загальновизнаними більшістю споживачів (читачів, глядачів, покупців, відвідувачів) рекламного продукту в цьому суспільстві.

Існують такі ознаки, за якими можна розпізнати сексизм:

– оголення людського тіла у візуальних зображеннях, де образи не мають ніякого відношення до рекламованого товару;

– трактування людини як об'єкта, яким можна розпоряджатися;

– підкреслення домінування чоловіків над жінками та/чи навпаки;

– відтворення гендерних стереотипів.

До різновидів візуального сексизму відносять такі:

1) еротизація – один із виявів сексизму в масовій культурі, коли «за допомогою оголення всього тіла чи його інтимних частин (сідниць, стегон, грудей, живота), відповідних поз (лежачи чи напівлежачи), контексту (серед чоловічих атрибутів – наприклад, машини) підсилюється ідея пасивності, підлеглості, залежності й беззахисності жінки щодо чоловіка»; ця стратегія використовується для того, щоби «захопити увагу та стимулювати (сексуальне) бажання, яке згодом має бути перенесене на товар» [7, с. 28];

2) оречевлення – один із виявів сексизму в культурі масового споживання, який «полягає у репрезентації жінки, жіночого тіла як частини рекламованого товару, розрахованого на споживача-чоловіка» [7, с. 28];

3) фейсизм – вияв сексизму в масовій культурі, якій полягає в суттєво відмінних способах зображення чоловіків та жінок: у першому випадку акцентується голова та обличчя, у другому – тіло та його частини; чоловіків подають як експертів, а жінок – як красунь, причому підкреслюється краса певної частини тіла [5, с. 7];

4) мачізм – це «надмірна та демонстративна маскулінність, атрибутами якої є фізична сила, сміливість, статева зрілість, панування над жінками та агресивність; мачізм пошановує цінності, які культура асоціює з чоловічим, та виказує зневагу до всього, що пов'язане із жіночим» [7, с. 29].

Задля запобігання створенню та поширенню рекламних і маркетингових продуктів сексистського характеру рекомендовано включати такі питання до тестування продуктів. Ці питання можуть служити індикаторами визначення наявності дискримінації за ознакою статі [5, с. 22–23].

1) Жінка/чоловік у рекламній та маркетингові продукції є об'єктом чи суб'єктом прийняття рішення?

2) Чи використовується у рекламній та маркетингові продукції зображення оголеного тіла (жінки чи чоловіка), натяк на статеві органи людини, сексуальні стосунки чи сексуальність людини?

3) Якщо так, чи пов'язано це зображення/натяк із якостями, властивостями та призначенням продукту, який рекламується?

4) Чи допомагає це зображення/натяк краще пояснити якості, властивості, переваги та призначення продукту, який рекламується?

5) Чи використовує реклама демонстрацію переваги представників однієї статі над іншою? Чи виглядає представник однієї статі більш розважливим, розумним, прогресивним, чесним, відповідальним, порядним тощо, ніж представник іншої статі? Наскільки це допомагає зрозуміти якості, властивості, переваги та призначення продукту, який рекламується?

6) Чи містить реклама твердження про «жіночі» та «чоловічі» ролі у сім'ї, суспільстві, про «жіночі» та «чоловічі» професії? Чи допомагає використання цих тверджень зрозуміти якості, властивості та переваги продукту, який рекламується?

7) Чи має реклама неоднозначний зміст, підтекст, який може бути сприйнятий як ствердження про нерівність чоловіків і жінок?

8) За яким каналом поширюється рекламна продукція? Наскільки легко діти можуть отримати доступ до рекламної продукції?

З 1 березня по 30 квітня 2018 року в рамках реалізації Проєкту ЄС «Центр гендерної культури як платформа для розширення прав і можливостей жінок та молоді» було проведено моніторинг сексистської реклами. Моніторинг мав на меті виявлення сексистських рекламних оголошень для запобігання поширенню дискримінаційних практик у сфері реклами в Україні, зокрема у Харківській області.

За час моніторингу виявлено 60 випадків розміщення сексистських рекламних оголошень, з яких 62% рекламних оголошень відтворювали гендерні стереотипи шляхом зображення чоловіків та жінок через традиційні уявлення про «справжню жіночність» та «справжню чоловічність», а також закріплення сімейних і професійних ролей відповідно до статі.

Також були виявлені такі порушення: 48% рекламних оголошень містили ознаки еротизації, 37% – ознаки об'єктивації, 23% – ознаки фейсизму, 3% – ознаки мачизму. Серед проаналізованих рекламних оголошень найбільш часто зустрічались такі, що містили 2 або 3 ознаки сексизму, наприклад відтворення гендерних стереотипів, еротизацію та/або об'єктивацію [8, с. 21].

Серед компаній, які стали лідерами з розміщення сексистських рекламних оголошень, слід назвати торговельні мережі «Цитрус», «Епіцентр», ТРК «Французький бульвар». Зображення оголеного жіночого тіла активно використовували у власних рекламних компаніях автомийки, магазини з продажу автомобільних запчастин та комп'ютерної техніки, пивні ресторани та нічні клуби. Гендерні стереотипи було відтворено у політичній рекламі, а також у рекламі банківських послуг та продовольчих товарів [8, с. 11].

За результатами проведення моніторингу було підготовлено 60 скарг з фото– і відеопідтвердженнями, які передано до Індустріального гендерного комітету з реклами, Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, Експертної ради з протидії дискримінації за ознакою статі при Міністерстві соціальної політики України, офісу Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини.

Повторно моніторинг сексистської реклами проведено з 1 квітня по 31 травня 2019 року. За цей час від волонтерок та волонтерів було отримано 24 повідомлення про розміщення рекламних оголошень, що можуть містити ознаки сексизму. До розгляду представництвом Індустріального гендерного комітету з реклами у Харківській області було взято 20 звернень з фото та відеопідтвердженнями розміщення такої реклами у міському просторі, ще 4 звернення були відхилені, бо вони дублювали вже передану інформацію [9, с. 3].

За результатами розгляду експертне коло Індустріального гендерного комітету з реклами визнало 9 звернень дискримінаційними за такими критеріями:

– принижується значимість чи розумові здібності представників тієї чи іншої статі, пропагуються стереотипні образи чи ролі або наголошується на домінуванні чи перевагах однієї статі над іншою;

– зображене тіло (його частина) чи описана жінка або чоловік як прикраса чи сексуальний об'єкт, включені натяки на статеві стосунки та сексуальність людей, що не має прямого зв'язку з рекламованим продуктом та прямих асоціацій зі споживанням рекламованого продукту, товару, послуги тощо; сексуальність людини зображується чи описується принизливо та зневажливо через мову, позування, вербальні або невербальні натяки тощо;

– прямо чи опосередковано прирівняється жінка чи чоловік до товарів чи речей, які можна також брати у користування для задоволення своїх потреб, тобто оречевлена людина [9, с. 3–4].

За результатами аналізу сексистських рекламних оголошень у 2019 році вони відповідають таким критеріям:

1) 90% рекламних оголошень відтворюють гендерні стереотипи і зображують тіло (його частину) чи описану жінку або чоловіка як прикрасу чи сексуальний об'єкт, включені натяки на статеві стосунки та сексуальність людей, що не має прямого зв'язку з рекламованим продуктом та прямих асоціацій зі споживанням рекламованого продукту, товару, послуги тощо; сексуальність людини зображується чи описується принизливо та зневажливо через мову, позування, вербальні або невербальні натяки тощо;

2) 30% рекламних оголошень принижують значимість чи розумові здібності представників тієї чи іншої статі, пропагують стереотипні образи чи ролі або наголошують на домінуванні чи перевагах однієї статі над іншою;

3) 40% рекламних оголошень прямо чи опосередковано прирівнюють жінку чи чоловіка до товарів чи речей, які можна також брати у користування для задоволення своїх потреб, тобто оречевлена людина [9, с. 5].

Серед проаналізованих рекламних оголошень не було виявлено таких, що порушують права чи принижують гідність людини; зображують агресію чи насильство однією статі над іншою; використовують моделі та образи, які впливають на формування нездорового способу життя або можуть викликати загрозу життю жінок або чоловіків, особливо молоді та дітей (моделі з анорексією, булімією); містять заяви та візуальні презентації, які можуть негативно вплинути на споживачів або порушують норми суспільної культури й моралі, що вважаються загальновизнаними більшістю споживачів рекламного продукту у цьому суспільстві.

Однак деякі рекламні оголошення відповідають одразу двом або трьом критеріям дискримінації;

серед найбільш поширених слід назвати рекламні оголошення, в яких зображене тіло (його частина) чи описана жінка як прикраса чи сексуальний об'єкт, включені натяки на статеві стосунки та сексуальність людей, що не має прямого зв'язку з рекламованим продуктом та прямих асоціацій зі споживанням рекламованого продукту, товару, послуги тощо; сексуальність людини зображується чи описується принизливо та зневажливо через мову, позування, вербальні або невербальні натяки тощо.

Серед компаній, які були причетні до розміщення сексистських рекламних оголошень, слід назвати житловий комплекс «Венский дом», ТОВ «ЕпіцентрК», "okpotolok.in.ua", "Fitfabrika.com", «Центр лазерної косметології «Лазерхаус»» (Харків), магазин "Staff", "ttt.ua", "FrechCafé", мережа фітнес-клубів «Малібу». Найчастіше така реклама розміщувалась у метро (50% від усіх проаналізованих оголошень), а також на вулицях міста (30%). 20% сексистської реклами було розміщено на міському наземному транспорті. Використовувалась реклама з ознаками сексизму під час рекламування послуг з продажу нерухомості, спортивних та косметичних послуг, побутової техніки та інших товарів [9, с. 3].

За результатами проведення моніторингу було підготовлено 9 скарг з фото– й відеопідтвердженнями, які передано до Індустріального гендерного комітету з реклами задля їх подальшого опрацювання Державною службою України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, Експертною радою з протидії дискримінації за ознакою статі при Міністерстві соціальної політики України, офісом Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини.

Порівняно з результатами моніторингу у 2018 році спостерігалися позитивні зміни щодо зменшення загальної кількості випадків розміщення сексистської реклами у міському просторі майже на 60%. Не було зафіксовано випадків зображення агресії чи насильства однієї статі над іншою; використання моделі та образів, які впливають на формування нездорового способу життя або можуть викликати загрозу життю жінок або чоловіків, особливо молоді та дітей (моделі з анорексією, булімією); у рекламі не було зафіксовано заяв та візуальних презентацій, які можуть негативно вплинути на споживачів або порушують норми суспільної культури й моралі, що вважаються загальновизнаними більшістю споживачів рекламного продукту у суспільстві [8; 9, с. 6]. Результати порівняльного аналізу свідчать про підвищення соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу, що може бути пов'язано зі зміною контексту та більшою увагою споживачів до соціально відповідальних ініціатив компаній, зростанням ефективності роботи правозахисних організацій та професійних асоціацій, формуванням запиту молодого покоління на повагу та рівне ставлення до всіх.

Висновки з проведеного дослідження. Використання добросовісної реклами є ефективним інструментом підвищення соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу. Також відмова від дискримінаційної реклами за ознакою статі сприяє підвищенню іміджу підприємства та довіри з боку суб'єктів соціальної відповідальності, що дає змогу досягти сталих економічних, соціальних та екологічних результатів, що особливо актуально під час кризових ситуацій на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нагаївська Д. Методичний підхід до забезпечення соціальної відповідальності бізнесу на ринку продовольчих товарів. *Економіка та суспільство*. 2018. № 14. С. 725–734.

2. Нагаївська Д. Проведення оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. Вип. 6. С. 235–244.

3. Про рекламу : Закон України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр (дата звернення: 18.05.2020).

4. Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні : Закон України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5207-17 (дата звернення: 18.05.2020).

5. Стандарт організацій України «Недискримінаційна реклама за ознакою статі». URL: http://uam.in.ua/upload/medialibrary/5dc/5dc788367bdff143a6a104fe8e 7719b0.pdf (дата звернення: 20.05.2020).

6. Стандарти недискримінаційної реклами за ознакою статі: українська практика та міжнародний досвід : монографія. Київ : ТОВ Видавничий Будинок «Авантопост-прим», 2011. 88 с.

7. Кісь О. Сексизм у ЗМІ: протидіючи комунікативному потокові. *Информационно-просветительское издание «Я»*. 2018. № 2'07. С. 24–29.

8. Методичні рекомендації з проведення моніторингу сексистської реклами. URL: https://issuu.com/genderua/docs (дата звернення: 20.05.2020).

9. Звіт за результатами проведення моніторингу сексистської реклами 1 квітня – 31 травня 2019 року. URL: https://www.genderculturecentre.org/wp-content/uploads/2020/01/Sexist-Advertising-Monitoring-Report.pdf (дата звернення: 20.05.2020).

REFERENCES:

1. Nagaivska D. (2018). Metodychnyj pidkhid do zabezpechennja socialjnoji vidpovidaljnosti biznesu na rynku prodovoljchykh tovariv [Methodical approach to ensuring social responsibility of business in the food market]. *Ekonomika ta suspiljstvo*, № 14, pp. 725–734.

2. Nagaivska D. (2016). Provedennja ocinky rivnja socialjnoji vidpovidaljnosti biznesu ta jogho marketynghu na pidpryjemstvi. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho uniwersytetu*, vyp. 6, pp. 235–244.

3. Zakon Ukrajiny "Pro reklamu". Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-vr (accessed: 18 May 2020).

4. Zakon Ukrajiny “Pro zasady zapobighannja ta protydiji dyskryminaciji v Ukrajini”. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5207-17 (accessed: 18 May 2020).

5. Standart orghanizacij Ukrajiny “Nedyskryminacijna reklama za oznakoju stati”. Available at: http://uam.in.ua/upload/medialibrary/5dc/5dc788367bdff143a6a104fe8e7719b0.pdf (accessed: 20 May 2020).

6. Standarty nedyskryminacijnoji reklamy za oznakoju stati: ukrajinsjka praktyka ta mizhnarodnyj dosvid : monoghrafija. K. : TOV Vydavnychyj Budynok “Avanto-post-prym”, 2011. 88 p.

7. Kis O. (2018). Seksyzm u ZMI: protydijuchy komunikatyvnomu potokovi [Sexism in the media: counteracting the communicative flow]. *Informatsionno-prosvetitel'skoe izdanie “Ya”*, № 2'07, pp. 24–29.

8. Metodychni rekomendaciji z provedennja monitorynghu seksystsjkoji reklamy. Available at: https://issuu.com/genderua/docs (accessed: 20 May 2020).

9. Zvit za rezuljtatamy provedennja monitorynghu seksystsjkoji reklamy 1 kvitnja – 31 travnja 2019 roku. Available at: https://www.genderculturecentre.org/wp-content/uploads/2020/01/Sexist-Advertising-Monitoring-Report.pdf (accessed: 20 May 2020).

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ
MANAGEMENT OF PUBLIC DEBT OF UKRAINE AT THE PRESENT STAGE

УДК 336.276(477)
https://doi.org/10.32843/bses.53-27

Марина А.С.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління
і фінансово-економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний
технічний університет»
Сервачук М.О.
студент кафедри управління
і фінансово-економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний
технічний університет»

Maryna Anna
Donetsk National Technical University
Servachuk Mykhailo
Donetsk National Technical University

Управління державним боргом є важливим елементом системи забезпечення сталого економічного зростання країни. Сьогодні більшість країн світу використовує зовнішні запозичення для формування необхідних обсягів фінансових ресурсів, що обумовлені виконанням державою покладених на неї функцій. Таким чином, пошук найбільш ефективних методів та форм управління державним боргом сприяє уникненню негативних наслідків політики запозичень, забезпеченню належного рівня економічної безпеки країни та виконанню в повному обсязі стратегій економічного розвитку. У статті проаналізовано стан державної заборгованості України, оцінено рівень боргового навантаження та боргової безпеки, виявлено позитивні та негативні тенденції основних індикаторів боргової безпеки країни, досліджено підходи до управління державними зобов'язаннями, що реалізуються Урядом країни в межах Стратегії управління державним боргом на 2019–2022 рр.
Ключові слова: *державний борг, гарантований державою борг, структура державного боргу, управління державним боргом, індикатори боргової безпеки.*

Управление государственным долгом является важным элементом системы обеспечения устойчивого экономического роста страны. Сегодня большинство стран мира использует внешние заимствования для формирования необходимых объемов финансовых ресурсов, которые обусловлены выполнением государством возложенных на него функций. Таким образом, поиск наиболее эффективных методов и форм управления государственным долгом способствует устранению негативных последствий политики заимствований, обеспечению надлежащего уровня экономической безопасности страны и выполнению в полном объеме стратегий экономического развития. В статье проанализировано состояние государственной задолженности Украины, оценен уровень долговой нагрузки и долговой безопасности, выявлены положительные и отрицательные тенденции основных индикаторов долговой безопасности страны, исследованы подходы к управлению государственными обязательствами, реализуемые Правительством страны в рамках Стратегии управления государственным долгом на 2019–2022 гг.
Ключевые слова: *государственный долг, гарантированный государством долг, структура государственного долга, управление государственным долгом, индикаторы долговой безопасности.*

One of the negative trends in the development of the global economic environment is the increase in the volume of "global debt". The existing imbalances in the socio-economic development of countries, the reduction of restrictions on financial flows, as well as the inability of the governments of debtor countries to implement effective debt policies contribute to the further "twisting" of the debt spiral. Public debt management is an important element of the system for ensuring sustainable economic growth of the country. Today, most countries of the world use external borrowing to form the necessary volumes of financial resources necessary for the government to fulfill its functions. Ukraine, unfortunately, has been faced with the problem of implementing an effective debt policy almost since independence. Today, further financial borrowing of the country is due to the need to ensure the implementation of government programs for the development of promising industries and agriculture, innovative technologies and products, increasing the competitiveness of domestic products and domestic producers, helping to improve the socio-economic situation in the crane and improving the general welfare of the population. Further increase in government borrowing necessitates the study of modern methods of public debt management to ensure a sufficient level of debt and economic security of the state. Thus, the search for the most effective methods and forms of public debt management helps to eliminate the negative consequences of borrowing policies, ensure the appropriate level of economic security of the country and fully implement economic development strategies. The paper analyzes the state debt of Ukraine, assesses the level of debt burden and debt security, identifies the positive and negative trends of the main indicators of the country's debt security, and explores approaches to the management of state obligations implemented by the Government in the framework of the Government Debt Management Strategy for 2019–2022. The analysis indicates the presence of both positive and negative trends in the management of public debt. One of the main positive aspects is the reduction in the share of external debt in the structure of state and state-guaranteed debt. The calculated values of the country's debt security sub-index also indicate an improvement in the state of public debt management in 2019.
Key words: *public debt, publicly guaranteed debt, public debt structure, public debt management, debt security indicators.*

Постановка проблеми. Однією з негативних тенденцій розвитку глобального економічного середовища залишається нарощування обсягів «глобального боргу». Наявні диспропорції у соціально-економічному розвитку країн, зменшення обмежень щодо фінансових потоків, а також неспроможність урядів країн-боржників реалізовувати ефективну боргову політику сприяють подальшому «закручуванню» боргової спіралі.

Україна, на жаль, стикається з проблемою реалізації ефективної боргової політики майже з часів набуття незалежності. Сьогодні подальші фінансові запозичення країни обумовлені необхідністю забезпечення реалізації урядових програм розвитку перспективних галузей промисловості та сільського господарства, інноваційних технологій та продуктів, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та вітчизняних товаровиробників, сприяння підвищенню соціально-економічного стану в країні та покращенню загального рівня добробуту населення. Подальше нарощування обсягу державних запозичень обумовлює необхідність дослідження сучасних методів управління державним боргом

для забезпечення достатнього рівня боргової та економічної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління заборгованістю країни присвячено досить багато робіт вітчизняних та зарубіжних науковців, а також аналітичних звітів міжнародних організацій та урядів країн. Оцінювання рівня державної заборгованості, особливо зовнішньої, та її вплив на стан економіки країни висвітлено в публікаціях О. Баженової, Ю. Черниш [1], Г. Кучера [2], Ю. Макогона, О. Пахомова [3], О. Скрипки [4], С. Полковниченко [5] та інших учених. Напрями вдосконалення політики та механізмів управління державним боргом розглядаються в працях Г. Дорошенка [6], Є. Крайчак [7], Т. Сальникової [8], А. Софієнко [9], О. Шелеста [10]. Дослідженню рівня боргової безпеки країни присвячено публікації Д. Бойко, О. Коковіхіної, Н. Лисьонкової [11], А. Гріненко [12], Л. Лондар [13] та інших науковців. Втім, незважаючи на чисельні наукові напрацювання в напрямі дослідження рівня державної заборгованості, оцінювання сучасного стану державного боргу та підходів до управління ним є досить актуальним питанням.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей управління державним боргом України на сучасному етапі на основі ґрунтовного аналізу державної заборгованості та показників боргової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема зменшення боргового навантаження країни та ефективного управління ним обумовлена стрімким зростанням обсягів зовнішніх запозичень як серед розвинутих країн, так і серед країн, що розвиваються. За даними джерела [14] у 2018 р. сукупний світовий борг становив 317% глобального ВВП (рис. 1), причому основна частина боргу (72,5%) припадає саме на розвинені країни, такі як США, Японія, Китай.

Рис. 1. Абсолютний та відносний рівні глобального боргу [14]

Спеціалістами [14] також зазначається вагома роль у зростанні глобальної заборгованості саме державних боргів у 2008–2018 рр. Крім того, державний борг розвинутих країн сягає свого максимуму з часів Другої світової війни (103,6% ВВП), а країн з ринками, що формуються, – наближається до свого пікового значення кінця 1980-х рр.

Обсяг зовнішньої заборгованості України протягом останніх років характеризується тенденцією до зменшення темпів нарощування суми державного боргу (табл. 1). Особливо інтенсивне зростання має внутрішній борг, адже у 2017 р. він становив 12,35%, а у 2019 р. – 8,97%. Значно зменшився обсяг гарантованого державою зовнішнього боргу у 2019 р., становлячи 23,14%, що відповідає задекларованій урядом політиці з управління державними запозиченнями. Загалом загальною позитивною рисою є скорочення суми державного та гарантованого державою боргу майже за усіма її складовими частинами.

Щодо структури державної заборгованості, то протягом аналізованого періоду вона не зазнала істотних змін, адже найбільшу частку становить державний борг. Наведені в табл. 1 дані свідчать про поступове зрівняння часток державного внутрішнього та зовнішнього боргу (рис. 2).

Значні обсяги зовнішніх запозичень обумовили вибраний Урядом країни курс на поступове вирівнювання часток зовнішньої та внутрішньої заборгованості з поступовим зростанням частки останньої. Позитивним фактором є також загальне скорочення обсягу державних запозичень на 7% у 2019 р.

Як засвідчують дані рис. 1, досить вдалою є проведена реструктуризація державної заборгованості щодо скорочення обсягів зовнішнього боргу та нарощування обсягів внутрішньої заборгованості. Так, у 2019 р. вдалося скоротити частку зовнішнього боргу до 52,9%, тобто на 6,8 в. п. порівняно з 2018 р. Цей факт свідчить також про зменшення витрат на обслуговування зовнішньої заборгованості та підвищення рівня стійкості економіки країни, зокрема рівня боргової безпеки, що є індикатором співвідношення складових частин державного боргу з урахуванням вартості їх обслуговування та термінів погашення, який сприяє уникненню дисбалансів у системі державних фінансів та забезпечує сталий економічний розвиток країни.

Оцінювання впливу наявного рівня зовнішньої та внутрішньої заборгованості на фінансову безпеку країни здійснюють за допомогою показників-індикаторів боргової безпеки. Обчислення значень індикаторів боргової безпеки України за 2016–2019 рр. наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Динаміка загальної суми державного боргу та гарантованого державою у 2016–2019 рр., млрд. грн.

№	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Темп приросту, % до попереднього року		
						2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	1 929,7	2 141,7	2 168,6	1 998	10,99	1,26	-7,87
2	Державний борг	1 650,8	1 833,7	1 860,5	1 761,2	11,08	1,46	-5,34
2.1.	зокрема, внутрішній борг	670,6	753,4	761,1	829,4	12,35	1,02	8,97
2.2.	зовнішній борг	980,2	1080,3	1099,4	931,8	10,21	1,77	-15,24
3	Гарантований державою борг	278,9	308	308,1	236,8	10,43	0,03	-23,14
3.1.	зокрема, гарантований державою внутрішній борг	19,1	13,3	10,3	9,5	-30,37	-22,56	-7,77
3.2.	гарантований державою зовнішній борг	259,8	294,7	297,8	227,3	13,43	1,05	-23,67

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [15]

Усі обчислені показники впливають на стан захищеності фінансової сфери країни, тому доречним є оцінювання зміни кожного з них протягом аналізованого періоду для виявлення резервів підвищення рівня боргової безпеки країни.

Перші п'ять показників табл. 2 визначені індикаторами боргової безпеки у Методичних положеннях щодо розрахунку рівня економічної безпеки [19], інші є альтернативними оціночними коефіцієнтами рівня боргового навантаження та спроможності країни до обслуговування наявних зобов'язань. Обчислені показики борогвої безпеки дають змогу говорити про досить низький рівень субіндексу боргової безпеки країни у 2016–2019 рр. (рис. 3).

Граничне значення співвідношення загального обсягу державного боргу країни та ВВП встановлено у Бюджетному кодексі України [20] на рівні 60%. За умов передбачуваного перевищення такого рівня уряд має звернутися до Верховної Ради з клопотанням про перевищення встановленої вимоги.

Рівень державної заборгованості у розрахунку на одну особу протягом досліджуваного періоду постійно зростає. Це обумовлено як зростанням обсягів зовнішньої заборгованості, так і скороченням чисельності населення країн. Граничне значення у 200 дол. США на одну особу перевищено у 2016 р. в 13 разів, а у 2019 р. – в 14,5 разів, причому в середньому протягом аналізованого періоду спостерігається зростання цього показника на 3%.

Відношення державного зовнішнього боргу до обсягу експорту товарів та послуг характеризується тенденцією до зменшення, а з 2018 р. є меншим встановленої верхньої межі на рівні 70%. Велике значення показника свідчить про наявність значної заборгованості приватного та недержавного секторів, що підриває платоспроможність означених секторів та створює умови для відтоку капіталу. У 2016 р. спостерігається критичний рівень показника, що характеризує відносно низьку спроможність держави у довгостроковому періоді акумулювати валютні надходження без

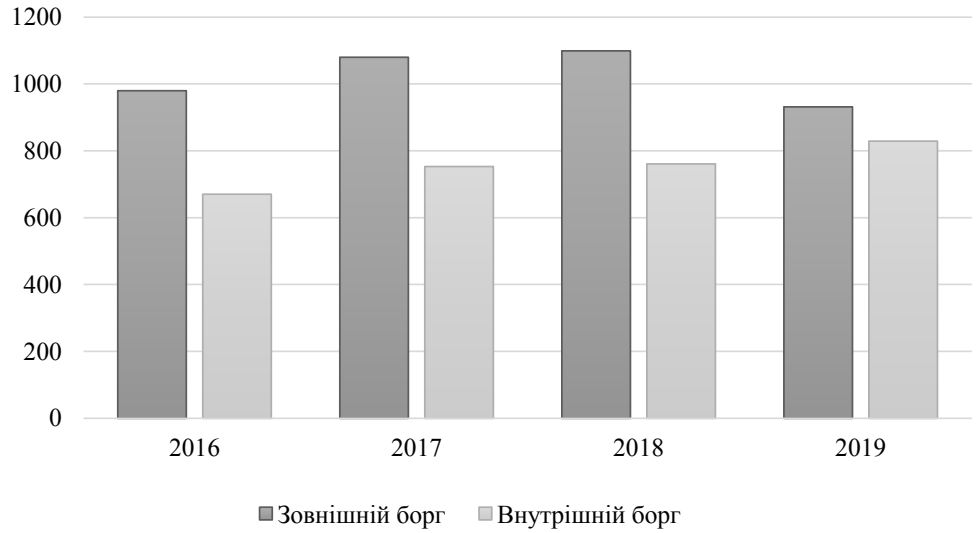


Рис. 2. Динаміка обсягу внутрішнього та зовнішнього боргів України, 2016–2019 рр., млрд. грн.

Таблиця 2

Показники боргової безпеки України, 2016–2019 рр.

№	Показник	Нормативне значення		Фактичне значення			
		Україна	світова практика	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	≤60	≤50–60	81	71,8	60,9	50,3
2	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	≤25–30	–	121,7	103,9	87,7	79,2
3	Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку, %	–	–	9,2	10,5	17,8	16,93
4	Індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index) + Україна	1 000	1 000	860	574	571	-
5	Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	>20	>20–25	13,1	16,1	18,2	20,8
6	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	≤200	≤200	2 660	2 744	2 713,2	2 896,6
7	Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	≤70	≤166	83,45	75,53	68,33	56,95
8	Відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, %	165	200–250	246,93	216,79	193,93	195,66
9	Рівень зовнішнього державного боргу в доходах державного бюджету, %	–	300	159,05	136,19	118,46	93,35
10	Міжнародні резерви до короткострокового боргу (показник Гвідотті-Грінспена), %	≥100	100	33,15	40,57	46,24	55,63
11	Відношення боргу міжнародним фінансовим організаціям до валового зовнішнього боргу, %	≤50	–	45,64	38,35	38,09	35,67
12	Відношення зовнішнього державного боргу до податкових надходжень	–	–	194,53	172,26	145,85	116,52
13	Відношення погашення й обслуговування зовнішнього державного боргу до доходів бюджету, %	5%	–	9,16	10,47	17,79	18,4

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [15–18]

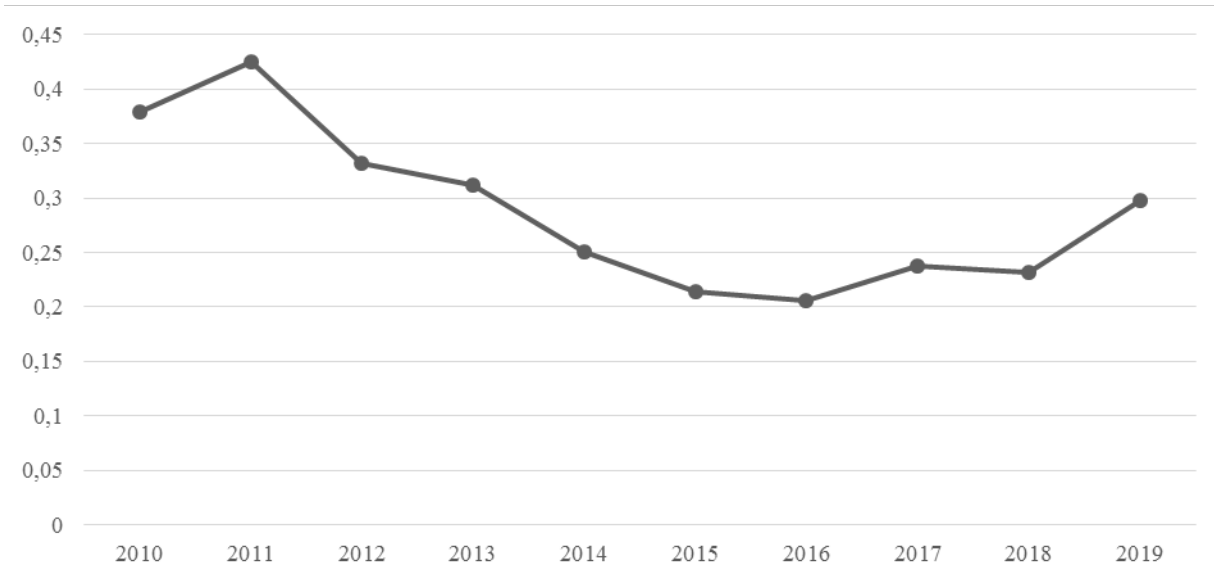


Рис. 3. Рівень боргової безпеки України, 2010–2019 рр.

тиску на сальдо платіжного балансу країни. Поступове падіння коефіцієнта до рівня 57% сприяє покращенню позицій країни на валютному та товарному ринках.

Важливим показником ліквідності державних фінансів є співвідношення обсягу державного зовнішнього боргу та доходів державного бюджету. Проведені розрахунки свідчать про те, що тільки у 2019 р. державна заборгованість за зовнішніми запозиченнями була меншою від доходів державного бюджету. Означена тенденція до зменшення цього індикатора свідчить про зменшення борового навантаження та ризиків економічній безпеці.

Досить важливим індикатором адекватності міжнародних валютних резервів країни, який також використовується для прогнозування ймовірності криз ліквідності в країнах з нестабільним доступом до ринку капіталу, є показник Гвідотті-Грінспена (Gvidotti-Grinspen), який обчислюється шляхом відношення міжнародних резервів до короткострокової зовнішньої заборгованості. Значення показника Гвідотті-Грінспена у 2016–2019 рр. свідчать про дефіцит міжнародних резервів для покриття короткострокової заборгованості та необхідність припинення зовнішніх запозичень до стабілізації економічної ситуації в країні. Позитивним моментом є зростання індикатора протягом аналізованого періоду.

Залежність країни-боржника від фінансування міжнародними неурядовими організаціями оцінюється співвідношенням боргу міжнародним організаціям та валового зовнішнього боргу держави. Щодо України, то цей показник показує незначну залежність держави від кредитування цими організаціями, спостерігається зменшення цього показника у динаміці. Так, найбільше значення показника становить 45,64% у 2016 р., а найменше – 35,67% у 2019 р.

Під час оцінювання платоспроможності, отже, фінансової безпеки країни використовується показник відношення зовнішніх зобов'язань до податкових надходжень, що є основним джерелом доходів державного бюджету. Коефіцієнт є індикатором адекватності боргового навантаження наявним ресурсам держави та ключовим показником фінансової стійкості. У 2016–2019 рр. зовнішній борг значно перевищує обсяг податкових надходжень, що свідчить про невідповідність структури запозичень доходам держави. У 2016 р. рівень показника складав 194,53%, проте у 2019 р. він істотно зменшився, склавши 116,52%, що відображає реалізацію урядової програми реструктуризації боргового навантаження країни.

Значні видатки здійснюються державою не тільки на погашення, але й на обслуговування державного боргу. Обчислені значення показника у 2016–2019 рр. мають стійку тенденцію до зростання, що свідчить про збільшення обсягів платежів з обслуговування зовнішньої заборгованості. У 2016 р. цей показник фіксувався на рівні 9,16%, а у 2019 рр. він уже складав 18,4%, тобто збільшився в два рази, перевищуючи встановлене граничне значення (5%) в 3,6 рази.

Для здійснення зовнішніх запозичень Урядом використовуються різноманітні боргові інструменти, серед яких перевага віддається борговим цінним паперам, тобто облігаціям зовнішньої державної позики (ОЗДП), а також кредитним угодам (табл. 3). Так, в структурі зовнішньої заборгованості на кінець 2019 р. в Україні ОЗДП склали 56,6%, а кредити, надані міжнародними фінансовими організаціями, – 43,4%.

Найбільший обсяг кредитування серед міжнародних фінансових організацій Уряд України отримує від Міжнародного банку реконструкції та розвитку, а саме 116,13 млрд. грн., що становить 12,46% усього обсягу зовнішньої державної заборгованості. Значні обсяги фінансування країна отримала також від Європейського Співтовариства, а саме 87,46 млрд. грн., або 9,4% усієї зовнішньої заборгованості.

Особливої уваги заслуговує частка ОЗДП в структурі зовнішнього державного боргу (56,61%) як досить ефективного боргового інструменту для здійснення державних запозичень на зовнішньому ринку. Станом на кінець 2019 р. Урядом країни розміщено 6 діючих випусків державних цінних паперів на зовнішньому ринку. В структурі боргових цінних паперів найбільшу частку складають ОЗДП 2015 р. (53,01%), ОЗДП 2013 р. та ОЗДП 2017 р. (13,47%), ОЗДП 2018 р. (10,55%). Незважаючи на всі переваги використання ОЗДП для фінансування зовнішньої заборгованості, слід враховувати значну кількість ризиків, що притаманні цим борговим інструментам, зокрема кредитний та операційний ризики, ризик ліквідності.

Одним з факторів ризику, який має зовнішній борг, є його валютна структура. Нестабільність курсу національної грошової одиниці відносно валют, у яких виражено боргові запозичення, спричиняє зростання боргового навантаження на державу. Станом на кінець 2019 р. у структурі зовнішнього боргу України 66,7% становив долар США, 17% – євро, 9% –спеціальні права запозичення (рис. 4).

З огляду на нестабільність курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют така значна частка запозичень створює додаткові загрози економічній безпеці країни. За умови подальшого знецінення національної валюти відносно валюти основних зобов'язань відбудеться зростання вартості обслуговування таких зобов'язань, а також істотне збільшення самої заборгованості в гривневому еквіваленті.

Майже кожна країна світу залучає кошти від зовнішніх кредиторів, проте підходи до управління

Таблиця 3

Структура зовнішньої заборгованості України за типом кредитора у 2016–2019 рр.

Вид заборгованості	Обсяг, млрд. грн.				Структура			
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	351,44	373,21	413,87	292,19	40,70%	38,04%	38,05%	31,36%
Європейське Співтовариство	60,60	63,71	97,76	87,46	17,24%	17,07%	23,62%	29,93%
Європейський банк реконструкції та розвитку	14,70	16,53	18,74	11,98	4,18%	4,43%	4,53%	4,10%
Європейський Інвестиційний Банк	12,69	14,73	20,10	18,59	3,61%	3,95%	4,86%	6,36%
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	129,58	136,12	136,25	116,13	36,87%	36,47%	32,92%	39,74%
Міжнародний Валютний Фонд	133,85	142,05	140,85	57,49	38,09%	38,06%	34,03%	19,68%
Фонд чистих технологій (МБРР)	0,02	0,07	0,17	0,54	0,01%	0,02%	0,04%	0,18%
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	34,24	46,16	50,32	38,58	3,97%	4,71%	4,63%	4,14%
Канада	7,14	8,25	9,09	3,62	20,86%	17,87%	18,06%	9,38%
Німеччина	5,68	6,07	7,78	6,43	16,58%	13,15%	15,46%	16,67%
Польща				0,15	0,00%	0,00%	0,00%	0,39%
Росія	15,24	16,43	16,97	14,35	44,50%	35,59%	33,72%	37,20%
США	0,23	0,21	0,17	0,08	0,66%	0,45%	0,34%	0,21%
Франція				0,59				1,53%
Японія	5,96	15,20	16,31	13,36	17,40%	32,93%	32,41%	34,63%
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	0,00	0,00	0,00	33,35	0,00%	0,00%	0,00%	3,58%
Chase Manhattan Bank Luxembourg S.A.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cargill				6,61				19,82%
Credit Agricole Corporate and Investment Bank				4,32				12,95%
Deutsche Bank AG London				22,42				67,22%
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	435,19	516,44	573,27	527,53	50,40%	52,64%	52,71%	56,61%
ОЗДП 2013 року	75,46	81,36	84,03	71,06	17,34%	15,75%	14,66%	13,47%
ОЗДП 2014 року	25,15	27,12	28,01		5,78%	5,25%	4,89%	
ОЗДП 2015 року	334,58	380,84	349,19	279,64	76,88%	73,74%	60,91%	53,01%
ОЗДП 2016 року		27,12	28,01	23,69	0,00%	5,25%	4,89%	4,49%
ОЗДП 2017 року			84,03	71,06			14,66%	13,47%
ОЗДП 2018 року				55,66				10,55%
ОЗДП 2019 року				26,42				5,01%
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	42,64	45,25	50,12	40,22	4,94%	4,61%	4,61%	4,32%
Міжнародний Валютний Фонд	42,64	45,25	50,12	40,22				
Разом	863,51	981,06	1087,58	931,88				

Джерело: складено авторами на основі даних джерел [15; 16]

сформованими таким чином зобов'язаннями різняться залежно від обсягу боргових зобов'язань, боргової політики країни, стану економіки тощо. Сьогодні в Україні впроваджується новий підхід до управління державними запозиченнями, а саме створення Агентства з управління державним боргом України. Відповідну постанову Уряд країни ухвалив у лютому 2020 р. [21].

Основною метою діяльності Боргового агентства є реалізація державної політики у сфері управління державним та гарантованим державою боргом, а також подання Міністру фінансів пропозицій щодо формування та вдосконалення державної бюджетної політики у сфері управління державними зобов'язаннями. Моделі управління державним боргом через спеціалізовані державні органи функціонують у країнах Європейського союзу, зокрема Австрії, Бельгії, Нідерландах, Німеччині, Швеції.

Створення боргового агентства є однією з умов реалізації Стратегії управління державним боргом у 2019–2022 рр. [22] (далі – Стратегія), відповідно до якої у середньостроковій перспективі передбачено досягнення таких ключових цілей:

– збільшення частки державного боргу у національній валюті;

– продовження середнього строку до погашення й забезпечення рівномірного графіка погашення державного боргу;

– залучення довгострокового пільгового фінансування;

– продовження розвитку міцних взаємовідносин з інвесторами та подальше вдосконалення політики управління державним боргом.

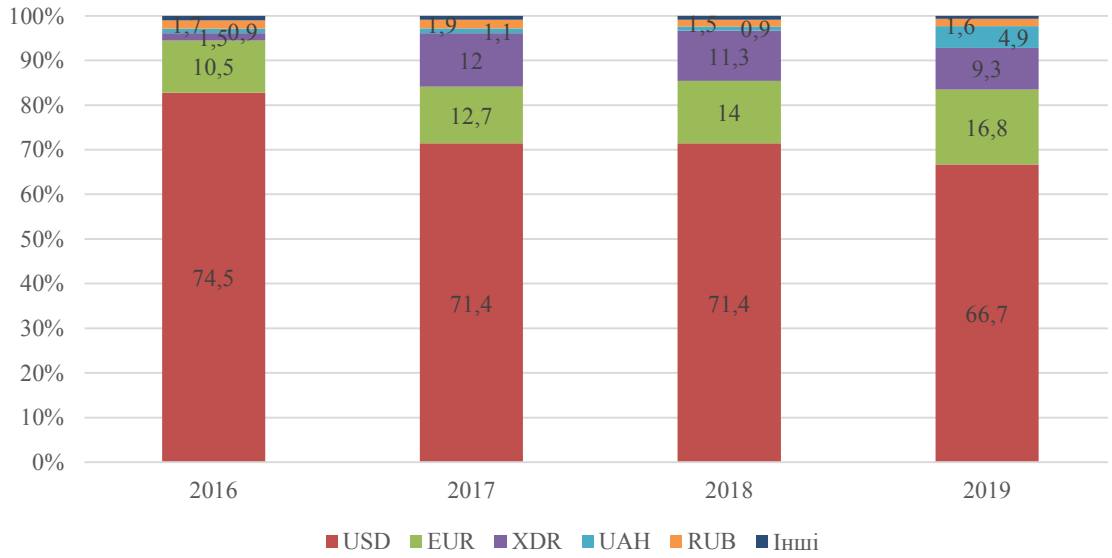


Рис. 4. Валютна структура валового зовнішнього боргу України

Також у межах Стратегії і Програми Світового банку (The World Bank) з управління державним боргом та управління ризиками (The Government Debt and Risk Management (GDRM) Program) у 2019 р. Міністерством фінансів відбувалося вжиття заходів щодо зменшення обсягів зовнішнього боргу за рахунок розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів. Також інвесторам-нерезидентам з 2018 р. надано право на купівлю цінних паперів у гривні з подальшою реалізацією їх за межами України. Такі операції здійснюються випуском іноземними банками, присутніми на внутрішньому ринку, кредитних нот (Credit-linked Note, CLN) та глобальних депозитарних нот (Global Depositary Note, GDN). Це дало можливість залучити фінансові ресурси іноземних інвесторів в умовах обмеженого внутрішнього ринку.

За даними Департаменту боргової політики Міністерства фінансів України у 2019 р. було виконано низку важливих кроків для створення правового та операційного підґрунтя із залучення міжнародних інвесторів на внутрішній ринок, зокрема налагоджено взаємодію з Clearstream, що усунуло для іноземних установ необхідність використання послуг місцевого зберігача, проведено аукціони з розміщення ОВДП на міжнародних торгівельних платформах, створення Агентства з управління державним боргом, проведено роботу із забезпечення повноцінного доступу країни на міжнародні ринки капіталу, проведено зустрічі з міжнародними інвесторами. Дії Уряду у 2019 р. допомогли утримати державний борг у межах граничного обсягу та зменшити пов'язані з державним боргом ризики.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз дає змогу зробити висновок про наявність як позитивних, так і негативних тенденцій в управлінні державною заборгованістю. Одним з головних позитивних моментів є скорочення частки зовнішньої заборгованості у структурі державного та гарантованого державою боргу. Обчислені значення субіндексу боргової безпеки країни також свідчать про покращення стану управління державною заборгованістю у 2019 р.

Негативними тенденціями поки що залишаються значний обсяг боргового навантаження порівняно з доходами державного бюджету, істотні видатки на обслуговування державного зовнішнього боргу, борг у розрахунку на одну особу. Проте дії Уряду спрямовані на ліквідацію зазначених диспропорцій та впровадження кращого зарубіжного досвіду з управління державною заборгованістю у практичну діяльність Агентства з управління державною заборгованістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баженова О., Черниш Ю. Акумулювання зовнішнього державного боргу України: сподівання на зростання економіки чи занепад (емпіричні аспекти). *Бізнес-Інформ.* 2017. № 3. С. 237–242.

2. Кучер Г. Державні фінансові ресурси : монографія. Київ, 2018. 608 с.

3. Макогон Ю., Пахомова О. Зовнішній борг України на сучасному етапі економічної кризи. *Економічний вісник НТУУ «КПІ».* 2016. № 13. С. 108–113.

4. Скрипка О. Система управління зовнішнім державним боргом. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право.* 2017. № 1. С. 105–115.

5. Полковниченко С.О. Залучення зовнішніх державних запозичень та їх вплив на розвиток економіки України. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. № 20. С. 194–199.

6. Дорошенко Г. Пріоритетні напрями удосконалення політики управління державним боргом. *Вісник Харківського національного університету*

імені В.Н. Каразіна. Серія : Економічна. 2016. № 90. С. 35–43.

7. Крайчак Є. Система управління державним зовнішнім боргом України. *Економіка та держава.* 2018. № 5. С. 38–42. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2018/11.pdf (дата звернення: 21.05.2020).

8. Сальникова Т. Державний борг України: оцінка та напрями підвищення ефективності управління. *Економічний вісник університету.* 2017. № 33 (1). С. 385–394.

9. Софієнко А. Міжнародний досвід управління зовнішнім державним боргом: уроки для України. *Вісник АПСВТ.* 2017. № 4. С. 36–46.

10. Шелест О. Державний борг України: механізм управління та обслуговування. *Економіка і суспільство.* 2017. № 8. С. 710–715.

11. Бойко Д., Коковіхіна О., Лисьонкова Н. Визначення сутності боргової безпеки держави та ідентифікація її загроз. *Приазовський економічний вісник.* 2018. Вип. 4 (09). С. 134–139. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/4_09_uk/25.pdf (дата звернення: 24.05.2020).

12. Гріненко А. Зростання державного боргу та зовнішніх запозичень – шлях до падіння рівня економічної безпеки в Україні. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління.* 2018. Т. 29 (68). № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2018_29_1_4 (дата звернення: 20.05.2020).

13. Лондар Л. Оцінка стану державного боргу та ключові напрями підвищення рівня боргової безпеки України. *Серія «Економіка».* 2016. № 69. С. 1–13.

14. Глобальний борг та новітні тренди боргових потоків капіталу: ризики і можливості для України. URL: http://optimacenter.org/userfiles/Debt_Ukr_risks_5.pdf (дата звернення: 20.05.2020).

15. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index (дата звернення: 24.05.2020).

16. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://mof.gov.ua (дата звернення: 24.05.2020).

17. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень. URL: http://www.ibser.org.ua/news/435/?lang=ua (дата звернення: 21.05.2020).

18. Офіційний сайт Європейського Союзу. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/euroindicators/peeis (дата звернення: 21.05.2020).

19. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13 (дата звернення: 21.05.2020).

20. Бюджетний кодекс України : Кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI в редакції від 18 квітня 2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print (дата звернення: 21.05.2020).

21. Положення про Агентство з управління державним боргом України. : Постанова Кабінету Міністрів України від 12 лютого 2020 р. № 127. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/127-2020-%D0%BF (дата звернення: 21.05.2020).

22. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2019–2022 роки. URL: https://www.mof.gov.ua/storage/files/MTDS_2019-2022_UKR_v11062019_Final.pdf (дата звернення: 21.05.2020).

REFERENCES:

1. Bazhenova O., Chernysh Yu. (2017) Akumulyuvannya zovnishn'ogo derzhavnogo borgu Ukrayini: spodivannya na zrostannya ekonomiki chi zanepad (empirichni aspekti) [Accumulation of Ukraine's external public debt: hopes for economic growth or decline (empirical aspects)]. Business Inform, № 3, pp. 237–242.

2. Kucher G. (2018) Derzhavni finansovi resursi [Public financial resources]. Kyiv.

3. Makogon Yu., Pakhomova O. (2016) Zovnishnij borg Ukrayini na suchasnomu etapi ekonomichnoyi krizi [Ukraine's foreign debt at the current stage of the economic crisis]. Economic Bulletin of NTUU "KPI", № 13, pp. 108–113.

4. Skrypka O. (2017) Sistema upravlinnya zovnishnim derzhavnim borgom. Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansi, pravo [External public debt management system. Foreign trade: economics, finance, law], № 1, pp. 105–115.

5. Polkovnichenko S. (2017) Zaluchennya zovnishnih derzhavnih zapozichen ta yih vpliv na rozvitok ekonomiki Ukrayini. Globalni ta nacionalni problemi ekonomiki [Attracting external government borrowings and their impact on the development of Ukraine's economy. Global and national economic problems], № 20, pp. 194–199.

6. Doroshenko G. (2016) Prioritetni napryami udoskonalennya politiki upravlinnya derzhavnim borgom [Priority areas for improving public debt management policy]. Bulletin of Kharkiv National University named after V.N. Karazina. Series: Economics, № 90, pp. 35–43.

7. Kraychak E. (2018) Sistema upravlinnya derzhavnim zovnishnim borgom Ukrayini. Ekonomika ta derzhava [Management system of public external debt of Ukraine. Economy and state], № 5, pp. 38–42. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2018/11.pdf (accessed: 21 May 2020).

8. Salnikova T. (2017) Derzhavnij borg Ukrayini: ocinka ta napryami pidvishennya efektivnosti upravlinnya [State debt of Ukraine: assessment and directions of improving management efficiency]. Economic Bulletin of the University, № 33 (1), pp. 385–394.

9. Sofienko A. (2017) Mizhnarodnij dosvid upravlinnya zovnishnim derzhavnim borgom: uroki dlya Ukrayini [International experience in external public debt management: lessons for Ukraine]. Bulletin of the APSVT, № 4, pp. 36–46.

10. Shelest O. (2017) Derzhavnij borg Ukrayini: mehanizm upravlinnya ta obslugovuvannya [Public debt of Ukraine: management and servicing mechanism]. Economy and society. № 8, pp. 710–715.

11. Boyko D., Kokovikhina O., Lysonkova N. (2018) Viznachennya sutnosti borgovoyi bezpeki derzhavi ta identifikaciya yiyi zagroz [Defining the essence of state debt security and identifying its threats]. Priazovsky Economic Bulletin, vol. 4 (09), pp. 134–139. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/4_09_uk/25.pdf (accessed: 24 May 2020).

12. Grinenko A. (2018) Zrostannya derzhavnogo borgu ta zovnishnih zapozichen – shlyah do padinnya rivnya ekonomichnoyi bezpeki v Ukrayini [The growth of public debt and external borrowing is a way to reduce the level of economic security in Ukraine]. Scientific notes of Tavriya National University named after

V.I. Vernadsky. Series: Economics and Management. T. 29 (68). № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2018_29_1_4 (accessed: 20 May 2020).

13. Londar L. (2016) Ocinka stanu derzhavnogo borgu ta klyuchovi napryami pidvishennya rivnya borgovoyi bezpeki Ukrayini [Assessment of the state of the state debt and key directions of increasing the level of debt security of Ukraine]. Economics series, № 69, pp. 1–13.

14. Global debt and the latest trends in debt capital flows: risks and opportunities for Ukraine [Global debt and the latest trends in debt capital flows: risks and opportunities for Ukraine]. URL: http://optimacenter.org/userfiles/Debt_Ukr_risks_5.pdf (accessed: 20 May 2020).

15. Official site of the National Bank of Ukraine. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index (accessed: 24 May 2020).

16. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine. URL: https://mof.gov.ua (accessed: 24 May 2020).

17. Official site of the Institute of Budget and Socio-Economic Research. URL: http://www.ibser.org.ua/news/435/?Lang=ua (accessed: 21 May 2020).

18. Official site of the European Union. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/euroindicators/peeis (accessed: 21 May 2020).

19. About the statement of Methodical recommendations concerning calculation of level of economic safety of Ukraine. Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine dated 29.10.2013 № 1277. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13 (accessed: 21 May 2020).

20. Budget Code of Ukraine. Code of Ukraine № 2456-VI dated 08.07.2010 as amended on 18.04.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print (accessed: 21 May 2020).

21. Regulations on the Public Debt Management Agency of Ukraine. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of February 12, 2020 № 127. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/127-2020-%D0%BF (accessed: 21 May 2020).

22. Medium-term public debt management strategy for 2019–2022. URL: https://www.mof.gov.ua/storage/files/MTDS_2019-2022_UKR_v11062019_Final.pdf (accessed: 21 May 2020).

ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ – ЯК ПОКАЗНИК СТУПЕНЯ УРАЖЕНОСТІ ВІД КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ

LONG-TERM LIABILITIES – AS AN INDICATOR OF THE DEGREE OF CREDIT RISKS AT ENTERPRISES OF THE FOOD INDUSTRY

УДК 33.067.22:005.334:664.013
https://doi.org/10.32843/bses.53-28

Петкова Д.Ф.
аспірант кафедри
економіки промисловості
Одеська національна академія
харчових технологій

Petkova Dina
Odessa National Academy
of Food Technologies

В даній статті розглянуто поняття «довгострокові зобов'язання». Наведено їх класифікацію Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання». Для аналізу величини довгострокових зобов'язань обрана харчова галузь. Розглянута структура зобов'язань усіх секторів економіки, та визначено відсоток, що припадає на підприємства обраної галузі. Проведено аналіз структури довгострокових зобов'язань підприємств харчової промисловості по галузям, та обрано ті галузі, які найбільш уражені від змін в кредитній системі. Це виробництво олії та тваринних жирів, виробництво м'яса та м'ясних продуктів, виробництво молочних продуктів. На основі обраних галузей визначено, які саме підприємства (великі, середні чи малі) найбільше використовують кредитних коштів у своїй діяльності та мають найбільшу величину фінансових ризиків, у тому числі кредитних. Також розглянута динаміка величини довгострокових зобов'язань за 2013-2018 роки.
Ключові слова: *довгострокові зобов'язання, кредитний ризик, позикові кошти, фінансові ресурси, кредит.*

В данной статье рассмотрено понятие «долгосрочные обязательства». Приведена их классификация согласно Положению (стандарту) бухгалтерского учета 11 «Обязательства». Для анализа величины долгосрочных обязательств выбрана пищевая отрасль. Рассмотрена структура обязательств всех секторов экономики, и определен процент, который приходится на предприятия выбранной отрасли. Проведен анализ структуры долгосрочных обязательств предприятий пищевой промышленности по отраслям, и выбран те отрасли, которые наиболее поражены от изменений в кредитной системе. Это производство масла и животных жиров, производство мяса и мясных продуктов, производство молочных продуктов. На основе выбранных отраслей определено, какие именно предприятия (крупные, средние или малые) больше всего используют кредитных средств в своей деятельности и имеют наибольшую величину финансовых рисков, в том числе кредитных. Также рассмотрена динамика величины долгосрочных обязательств за 2013-2018 года.
Ключевые слова: *долгосрочные обязательства, кредитный риск, заемные средства, финансовые ресурсы, кредит.*

Borrowed funds are an integral part of the financial resources of any enterprises. They help to ensure efficient and uninterrupted operation. The issues of financial resource management have long been quite important, and are constantly being studied in the context of economic transformation. One of the main indicators of the use of borrowed funds are long-term liabilities that affect the structure of liabilities in the balance sheet of the enterprise. Long-term liabilities are liabilities granted or received for a period of more than one year. First of all, they suggest the presence of long-term loans, which also are the cause of financial risks. The article considers the structure of long-term liabilities by sectors of the economy. Food industry enterprises account for about 4% of long-term liabilities in the entire economy. The maximum value was in 2015, when there was a sharp economic downturn. But despite this rather small significance, the issue of the impact of commitments on financial stability is still quite important. The main task is to identify those industries that all depend on borrowed funds. The latter are a source of replenishment of financial resources of the enterprise. According to static data, it is the production of butter and animal fats (31 to 43% of long-term liabilities of the entire food industry), production of meat and meat products (from 13 to 22% of long-term liabilities of the entire food industry), dairy production (from 8 to 12% of long-term obligations of the entire food industry). All industries have certain sharp structural shifts in the period of economic destabilization in 2014-2015. It was important to determine which companies use the most borrowed funds. This will identify the segment that is more vulnerable to changes in the credit system. If we talk about the oil and fat and meat industries, then most of the long-term liabilities belong to large enterprises. And in the dairy industry, these are medium-sized enterprises. The analysis of this component once again confirms that credit risks are very important for ensuring the financial stability of food industry enterprises.
Key words: *long-term liabilities, credit risk, borrowed funds, financial resources, credit.*

Постановка проблеми. Розглядаючи фінансові ризики, які виникають в процесі діяльності суб'єктів господарювання, неможливо не зупинитися на такому різновиді, як кредитний ризик. Згідно з методичними вказівками з інспектування банків «Система оцінки ризиків», кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банківською установою або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [1]. Сучасна система господарювання передбачає нерозривний зв'язок з кредитними установами. Підприємства звертаються до останніх для поповнення своїх обігових коштів та для капітальних інвестицій. У тому чи іншому випадку виникають певні зобов'язання перед цими установами. Наявність такого виду діяльності передбачає досить ефективне управління фінансовими ресурсами на підприємствах, як своїми, так і позиковими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління фінансовими ресурсами на підприємствах займалися такі вчені, як: А.І. Бланк [2], Н.Ю. Подольчак [3, с. 275–279], О.В. Таран [4].

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження сутності поняття «довгострокові зобов'язання» та визначення структури ступеня вико-

ристання останніх підприємствами харчової галузі. Це дозволить оціни наявність фінансових ризиків, та насамперед кредитних на вітчизняних виробництвах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу рівня використання кредитних коштів необхідно розглянути величину та динаміку наявних зобов'язань. Згідно з ПСБО 11 зобов'язання підприємства поділяються на: довгострокові, поточні, забезпечення, непередбачені зобов'язання [5]. Саме при довгостроковому кредитування виникає найбільш ризик неплатоспроможності. Досить важливим є своєчасна оцінка зміни політичної та економічної ситуації, а також ринкової кон'юнктури, що призводить до зміни більшості фінансових інструментів. Також, при довгостроковому кредитування, в більшості випадків в якості кредитних коштів виступає досить велика сума. Зважаючи на перераховані фактори, доцільним буде провести аналіз довгострокових зобов'язань підприємств харчової галузі.

Довгострокові зобов'язання – це надані або отримані зобов'язання строком більше ніж один рік.

До довгострокових зобов'язань відносяться:

1) довгострокові кредити банків;
2) інші довгострокові зобов'язання;
3) відстрочені податкові зобов'язання;
4) довгострокові забезпечення.

Згідно з статичними даними, які наведені на сайті Державної служби статистики, можна зробити висновок про те, що підприємства харчової галузі використовують у своїй діяльності кредитні кошти, хоча і в досить невеликій кількості, порівняно з іншими галузями (рис. 1).

На рисунку видно, що величина довгострокових зобов'язань на підприємствах складає від 3,81 до 4,29 % до загальної величини по усім галузям економіки. Також необхідно звернути увагу на те, що саме в період послаблення економічного та політичного стану країни, а саме в 2014 та 2015 роках, величина кредитних коштів зросла. Це, в першу чергу, пов'язано з різким падінням стабільності національної валюти, що призвело до недостатності обігових коштів. Не зважаючи на невеликий відсоток довгострокових зобов'язань у загальній структурі, питання щодо наявності кредитних ризиків від такої діяльності є досить важливим.

Для більш детального огляду довгострокових зобов'язань підприємств харчової галузі необхідно розглянути відсоткове співвідношення по галузям харчової промисловості. Для аналізу були обрані найбільш розвинуті напрями діяльності підприємств харчової промисловості:

– Виробництво м'яса та м'ясних продуктів;

– Перероблення та консервування фруктів і овочів;

– Виробництво олії та тваринних жирів;

– Виробництво молочних продуктів;

– Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів;

– Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів;

– Виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів.

Саме ці галузі є ключовими на ринку харчових продуктів та забезпечують його нормальне функціонування. Їх діяльність спрямована на виробництво продуктів першої необхідності. Від успішної роботи таких суб'єктів господарювання залежить добробут нашої країни та соціальний рівень життя населення, а також забезпечення внутрішнього ринку продуктами вітчизняного виробництва. Розглянемо динаміку зміни величини довгострокових зобов'язаних цих галузей відносно загального обсягу для підприємств харчової промисловості. На рис. 2 зображена тенденції зміни визначено показника за 2013-2018 рр. по окремим напрямам.

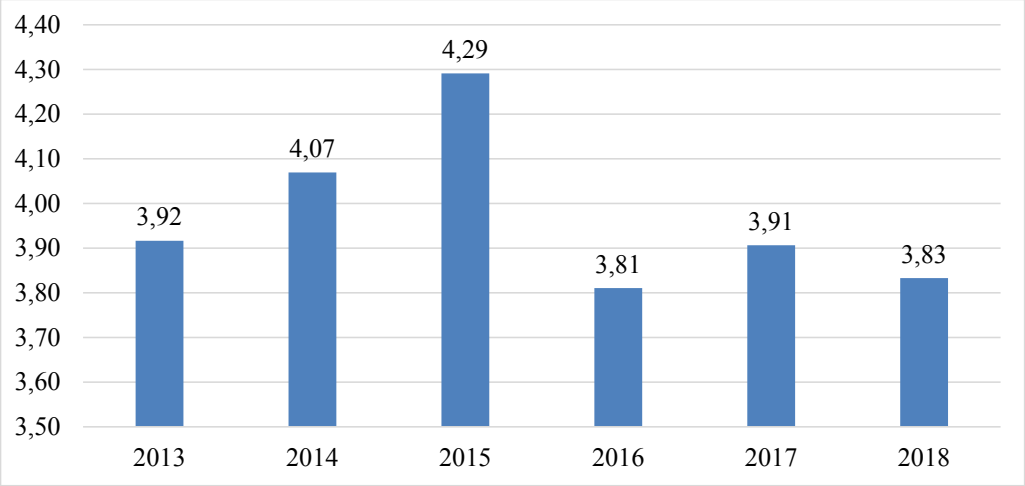
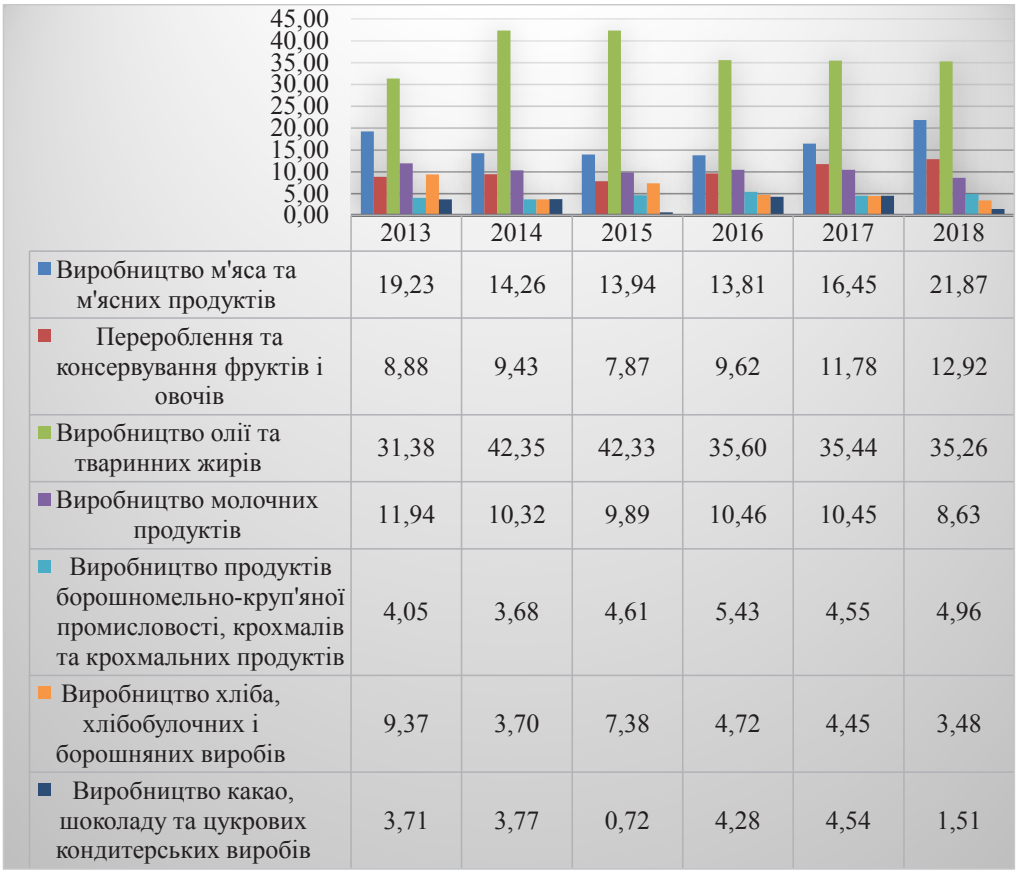


Рис. 1. Відсоток довгострокових зобов'язань підприємств харчової галузі в структурі довгострокових зобов'язань всього по економіці, %

Джерело: розроблений автором згідно статистичних даних [6]



	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	19,23	14,26	13,94	13,81	16,45	21,87
Перероблення та консервування фруктів і овочів	8,88	9,43	7,87	9,62	11,78	12,92
Виробництво олії та тваринних жирів	31,38	42,35	42,33	35,60	35,44	35,26
Виробництво молочних продуктів	11,94	10,32	9,89	10,46	10,45	8,63
Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів	4,05	3,68	4,61	5,43	4,55	4,96
Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	9,37	3,70	7,38	4,72	4,45	3,48
Виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів	3,71	3,77	0,72	4,28	4,54	1,51

Рис. 2. Структура довгострокових зобов'язань підприємств харчової промисловості по галузям, %

Джерело: розроблений автором згідно статистичних даних [6]

На рисунку досить чітко видно перевагу підприємств з виробництва олії та тваринних жирів. Саме вони використовують у свої діяльності від 31 до 43% довгострокових зобов'язань всієї харчових промисловості. Також ми бачимо ту ж динаміку, що на рис. 1, збільшення величини параметру в 2014 та 2015 роках.

На другому місті по величині довгострокових зобов'язань стоїть виробництво м'яса та м'ясних продуктів. Їх величина коливається від 13 до 22 %. Але в цьому випадку навпаки простежується динаміка зменшення з 2014 по 2016 рік.

Третє місце належить досить важливій галузі, це виробництво молочних продуктів. Показник знаходиться в межах від 8 до 12 %, і також спостерігається падіння в 2014-2015 роках. Таке падіння може бути зумовлене підвищенням кредитної ставки в ці роки, та досить невизначеною ситуацією в країні, що зумовлює наявність у підприємців певної недовіри до кредитних установ. Також скорочення довгострокових зобов'язань може бути пов'язане зі скороченням обсягів виробництва.

На ринку харчових продуктів важливе місце займає овочеконсервна продукція. Згідно з наведеними даними у 2014 році спостерігається падіння величини зобов'язань, у 2015-2016 роках підвищення. У 2017 невелике падіння і вже 2018 знову підвищення довгострокових зобов'язань.

Що стосується показника, який аналізується, для інших галузей, то він є досить незначними, порівняно з іншими. Чим менша величина цього параметру, тим нижче ймовірність наявності кредитних ризиків.

Згідно з наведеними вище даними, можна виділити чотири основних галузі харчової промисловості, які найбільш схильні до появи кредитних ризиків. До них належать:

– Виробництво м'яса та м'ясних продуктів;

– Перероблення та консервування фруктів і овочів;

– Виробництво олії та тваринних жирів;

– Виробництво молочних продуктів;

Саме в цих галузях спостерігається значне використання позикових коштів. Не менш важливим, є визначення, які саме суб'єкти господарювання в залежності від розміру найбільше користуються такими коштами. Служба статистики України наводить дані щодо величини довгострокових зобов'язань на великих, середніх та малих підприємствах. Ці данні є досить точними, адже усі підприємства зобов'язані подавати фінансові звіти, в яких цей показник наведений в пасиві у формі 2 «Звіт про фінансові результати». Най-

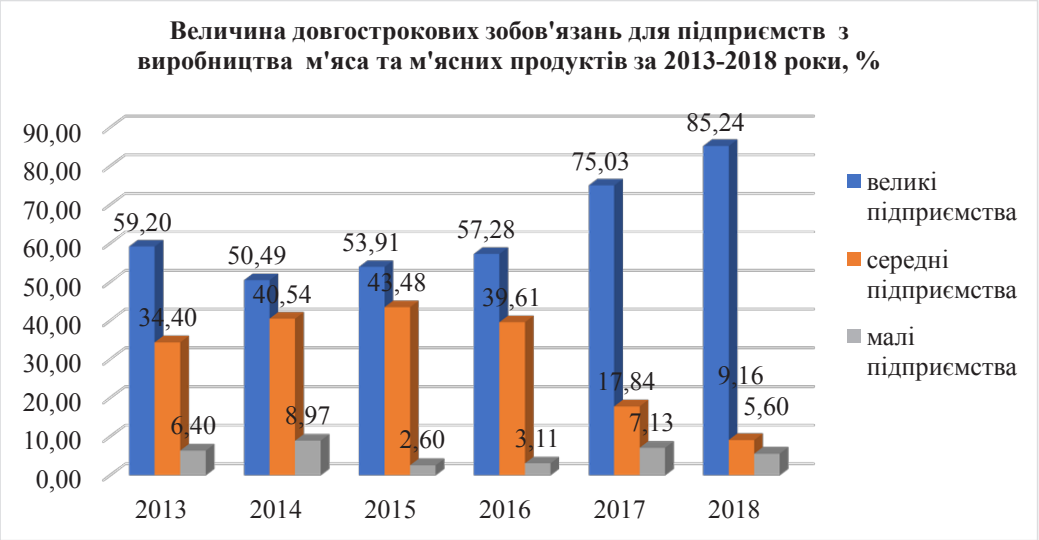


Рис. 3. Величина довгострокових зобов'язань для підприємств з виробництва м'яса та м'ясних продуктів за 2013-2018 роки, %

Джерело: розроблений автором згідно статистичних даних [6]

більш доцільним буде розглянути цей розподіл окремо по обраним галузям. На рис. 3 наведена інформація, щодо розподілу величини довгострокових зобов'язань між підприємствами різного виду для підприємств з виробництва м'яса та м'ясних продуктів.

Згідно з наведеними даними довгострокові зобов'язання переважають на великих підприємствам. Їх діяльність в певній мірі ґрунтується на використанні позикових коштів. Динаміка показує, що в 2014 році було незначне падіння, а вже з 2015 по 2018 відбувається щорічне зростання величини цього показника. На другому місці знаходяться середні підприємства, тут навпаки до 2015 відбувався ріст величини довгострокових зобов'язань, а з 2016 по 2018 роки – падіння. Малі підприємства займають досить незначну позицію.

На рис. 4 наведена структура довгострокових зобов'язань по галузям з виробництва олії та тваринних жирів. Тут можна спостерігати досить цікаву динаміку. В період з 2013 по 2016 роки переважають великі підприємства. Про чому у

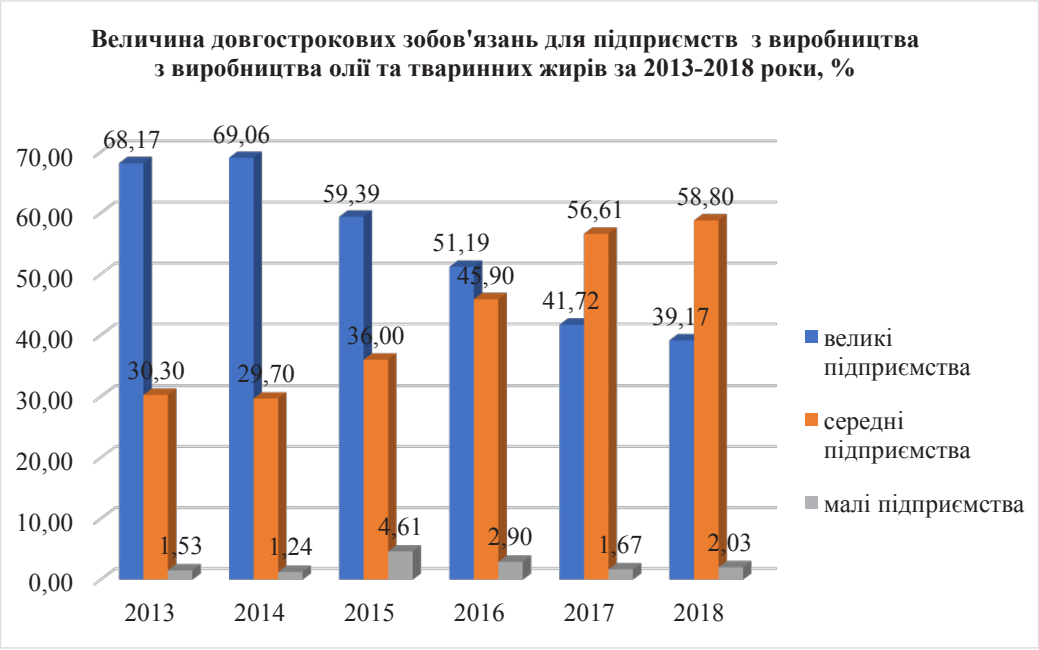


Рис. 4. Величина довгострокових зобов'язань для підприємств з виробництва олії та тваринних жирів за 2013-2018 роки, %

Джерело: розроблений автором згідно статистичних даних [6]

Рис. 5. Величина довгострокових зобов'язань для підприємств з виробництва молочних продуктів за 2013-2018 роки, %

Джерело: розроблений автором згідно статистичних даних [6]

2016 році величина довгострокових зобов'язань у великих підприємств та середніх майже на одному рівні. І вже з 2017 по 2018 роки перше місце займають саме середні підприємства. Частка малих підприємств також є незначною.

Виробництво молочних продуктів є досить важливою частиною економіки в цілому. Ця галузь виробляє велику кількість продуктів першої необхідності, у тому числі молоко, масло, кисломолочний сир, сметану та інші. Від успішного функціонування цієї галузі залежить забезпеченість населення основними продуктами харчування. Тут розподіл довгострокових зобов'язань досить відрізняється від двох попередніх галузей (рис. 5).

Саме в цій галузі на перше місце по обсягу довгострокових зобов'язань виходять середні підприємства. Лише у 2013 році переважали великі підприємства. Також згідно з статичними даними ми бачимо, що досить на високому рівні представлені і малі підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Позикові кошти є невід'ємною частиною фінансових ресурсів будь-яких підприємств. Саме вони допомагають забезпечувати ефективну та безперебійну діяльність. Питання управління фінансовими ресурсами вже давно є досить важливим, і постійно вивчається в умовах трансформації економіки. Одним з основним показників використання позикових коштів є довгострокові зобов'язання, які вливають на структуру пасиву в балансі підприємства. В першу чергу, вони передбачають наявність довгострокових кредитів, які в той час є причиною виникнення фінансових ризиків. Розглядаючи структури зобов'язань підприємств харчової галузі, то можна сказати про те, що на них припадає близько 4 % довгострокових зобов'язань усіх галузей економіки. Не дивлячись на таке досить невелике значення, питання впливу зобов'язань на фінансову стійкість все ж є досить важливим. Основною задачею було визначення тих галузей харчової промисловості, які найбільше залежать від позикових коштів. Згідно з статичними даними це виробництво олії та тваринних жирів (31 до 43% довгострокових зобов'язань всієї харчових промисловості), виробництво м'яса та м'ясних продуктів (від 13 до 22 %), виробництво молочних продуктів (від 8 до 12 %). Усі галузі мають певні різкі структурні зрушення в період дестабілізації економіки в 2014-2015 роках.

Досить важливим було визначення які саме підприємства за розміром використовують найбільше позикових коштів. Це дасть змогу визначити той сегмент, який є більш уразливим до змін в кредитній системі. Якщо говорити про олійну та м'ясну галузь, то більше всього довгострокових зобов'язань належить саме великим підприємствам. А в молочній галузі це середні підприємства. В першу чергу це через те, що їх кількість переважає.

В подальшому буде розглянуто структуру поточних зобов'язань, для визначення тих галузей, для яких кредитні ризики є досить вагомими.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методичні вказівки з інспектування банків "Система оцінки ризиків". База даних «Законодавство України». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04 (дата звернення: 15.05.2020).

2. Бланк І. А. Фінансова стратегія підприємства. Київ : Ніка-Центр, 2006. 520 с.

3. Подолчак Н. Ю. Управління фінансовими ризиками на підприємствах. Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Серія : економічні науки. 2001. № 3. С. 275–279.

4. Таран О.В. Сучасні питання проблематики ризиків фінансової сфери діяльності підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз. Харків : Константа, 2004. 108 с.

5. Наказ Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання". База даних «Законодавство України». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00 (дата звернення 20.05.2020).

6. Державна служба статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 20.05.2020).

REFERENCES:

1. Metodychni vkazivky z inspektuvannja bankiv "Systema ocinky ryzykiv" [Methodical instructions on inspection of banks "Risk assessment system"]. Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrajiny» [Database "Legislation of Ukraine"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04 (accessed 15 May 2020).

2. Blank I. A.(2006) Finansova stratehiya pidpryyemstva [Financial strategy of the enterprise]. Kiev: Nika-center. (in Ukrainian)

3. Podolchak N. Yu. Upravlinnya finansovymy ryzykamy na pidpryyemstvakh [Financial risk management in enterprises]. Scientific Bulletin of Volyn State University named after Lesya Ukrainka. Series: economic sciences. 2001. Vol. 3, pp. 275–279.

4. Taran O.V.(2004) Suchasni pytannya problematyky ryzykiv finansovoyi sfery diyal'nosti pidpryyemstv: teoretychni uzahal'nennya ta prykladnyy analiz [Modern issues of risks in the financial sphere of enterprises: theoretical generalizations and applied analysis]. Kharkiv: Konstanta. (in Ukrainian)

5. Nakaz Pro zatverdzhennya Polozhennya (standartu) bukhhalters'koho obliku 11 "Zobov"yazannya" [Order On approval of the Regulation (standard) of accounting 11 "Obligations"]. Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrayiny» [Database "Legislation of Ukraine"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00 (accessed 20 May 2020).

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny [State Statistics Service of Ukraine]. Pokaznyky balansu pidpryjemstv za vydamy ekonomichnoji dijaljnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryjemstva [Indicators of the balance of enterprises by type of economic activity with a division into large, medium, small and micro enterprises]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 20 May 2020).

НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ ЗА НОВИМИ СТАНДАРТАМИ

DIRECTIONS OF BANK LIQUIDITY REGULATION UNDER NEW STANDARDS

УДК 336.77
https://doi.org/10.32843/bses.53-29

Тищенко О.І.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
і банківської справи
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля
Тищенко В.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
і банківської справи
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля

Tyshchenko Helena
Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University
Tyshchenko Volodymyr
Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University

У статті досліджено питання регулювання ліквідності банківської системи України у зв'язку з переходом до нових стандартів відповідно до Базельської угоди. Визначено два основних підходи до трактування поняття «ліквідність», а саме міжнародний і вітчизняний, та їх основні представники. Проаналізовано ступінь виконання основних нормативів ліквідності протягом 2017–2020 рр. задля оцінювання загального стану ліквідності банківської системи. Виявлено низку питань, які мають бути вирішеними у зв'язку з переходом до нових стандартів ліквідності. Виділено чотири основні етапи впровадження змін у питання регулювання банківської ліквідності та систематизовано інформацію щодо пруденційних нормативів ліквідності з використанням табличного методу. Для визначення впливу банків різних груп на стан ліквідності банківської системи проведено аналіз ступеня виконання коефіцієнта покриття ліквідності за системно важливими банками. Виявлено значне перевищення встановлених мінімальних норм за банками третьої та другої груп. Проаналізовано структуру активів та пасивів банків з позиції ліквідності після ведення нових стандартів ліквідності та виявлено резерви оптимізації ліквідності банків.
Ключові слова: *ліквідність, нормативи ліквідності, коефіцієнт покриття ліквідності, показник чистого стабільного фінансування, аналіз, системно важливі банки, Базельська угода, стандарти ліквідності.*

В статье исследованы вопросы регулирования ликвидности банковской системы Украины в связи с переходом к новым стандартам в соответствии с Базельским соглашением. Определены два основных подхода к трактовке понятия «ликвидность», а именно международный и отечественный, и их основные представители. Проанализирована степень выполнение основных нормативов ликвидности в течение 2017–2020 гг. с целью оценивания общего состояния ликвидности банковской системы. Выявлен ряд вопросов, которые могут быть решены в связи с переходом к новым стандартам ликвидности. Выделены четыре основных этапа внедрения изменений в вопросы регулирования банковской ликвидности и систематизирована информация о пруденциальных нормативах ликвидности с использованием табличного метода. Для определения влияния банков разных групп на состояние ликвидности банковской системы проведен анализ степени выполнения коэффициента покрытия ликвидности по системно важным банкам. Выявлено значительное превышение установленных минимальных норм по банкам третьей и второй групп. Проанализирована структура активов и пассивов банков с позиции ликвидности после введения новых стандартов ликвидности и выявлены резервы оптимизации ликвидности банков.
Ключевые слова: *ликвидность, нормативы ликвидности, коэффициент покрытия ликвидности, показатель чистого стабильного финансирования, анализ, системно важные банки, Базельское соглашение, стандарты ликвидности.*

Issues of supporting the liquidity of domestic banks become relevant during periods of crisis in the banking sector. The need to bring domestic legislation into line with European standards was a response to liquidity shocks suffered by even well-capitalized and financially stable banks in 2007–2008. The liquidity deficit affects the bank's ability to meet its obligations on time and in full, and the bank's attractiveness to the client and its reputation depend on it. During the crisis, there is a need for continuous assessment and analysis of banks' liquidity and improving approaches to its management. The purpose of the article is to analyze the current state of liquidity of banks, assess the impact of the introduction of new liquidity standards on the efficiency of banks and the banking system as a whole. The paper identifies two approaches to the interpretation of the concept of "liquidity" – International and domestic. According to international banking practice, the main emphasis is on constant access to sources of liquid assets, i.e. access to cash. The domestic approach considers liquidity as the bank's ability to meet its obligations. To assess the overall liquidity of the banking system, the degree of compliance with the basic liquidity standards during 2017–2020 was analyzed. The results of the analysis indicate the presence of excess liquidity of banks, which can be regarded as irrational use of borrowed resources and can lead to deterioration of the bank's solvency and reduced credit potential of banks. The paper presents a list of problems that can be solved by moving to new liquidity standards. The process of transition to the new liquidity requirements was divided into four main stages. The paper summarizes information on new liquidity ratios in tabular form. To determine the impact of banks of different groups on the liquidity of the banking system, the degree of compliance with the new standards for systemically important banks was analyzed. Significant excess of the established minimum norms for banks of the third and second group was revealed. The structure of banks 'assets and liabilities in terms of liquidity after the introduction of new liquidity standards is analyzed and the reserves of banks' liquidity optimization are revealed.
Key words: *liquidity, liquidity ratio, liquidity coverage ratio, net stable financing ratio, analysis, banks of systematic importance, Basel agreement, liquidity standards.*

Постановка проблеми. Питання підтримки ліквідності вітчизняних банків не втрачають своєї актуальності. Особливо гостро вони постають в періоди кризи у банківській сфері. Так, необхідність приведення вітчизняного законодавства до європейських стандартів стала реакцією на шоки ліквідності, яких зазнали навіть добре капіталізовані та фінансово стабільні банки у 2007–2008 рр. Підтримка достатнього рівня ліквідності є одним з пріоритетних напрямів банківського регулювання та нагляду НБУ. Така зацікавленість з боку регулятора пов'язана з впливом ліквідності на стабільність та ефективність функціонування кожного банка та банківської системи загалом. Дефіцит ліквідності впливає на спроможність банку вчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання, а від цього залежать привабливість банку для клієнта та його репутація. Надлишок ліквідних акти-

вів свідчить про неефективне використання банківських ресурсів. Отже, необхідність ефективного управління ліквідністю потребує використання сучасного інструментарію та має засновуватись на впровадженні нових пруденційних вимог до рівня ліквідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань ліквідності банків присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних та іноземних учених, таких як А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, Л.О. Примостка, О.М. Колодізєв, О.В. Васюренко, А.М. Мороз. Наявність багатьох наукових публікацій не свідчить про достатню вивченість питань ліквідності. Особливо в період економічної та політичної нестабільності, переходу вітчизняного банківського законодавства на європейські стандарти виникає необхідність постійного оцінювання й аналізу ліквідності банків, а також удосконалення підходів до її управління.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану ліквідності банків, оцінювання впливу введення нових стандартів ліквідності на ефективність функціонування певних банків та банківської системи загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розуміння сутності ліквідності та її ролі в забезпеченні стабільності функціонування банку лежить в основі вироблення ефективних методів управління нею. За оцінкою багатьох вчених та на підставі аналізу їхніх наукових праць можна зробити висновок, що досі не вироблено єдиного розуміння терміна «ліквідність банку».

Загалом виділяють два основних підходи до трактування поняття «ліквідність», а саме міжнародний та вітчизняний (рис. 1).

Згідно з міжнародною банківською практикою основний акцент робиться не на причину виникнення потреби в грошових коштах, а на постійний доступ до джерел ліквідних активів, тобто доступ до грошових коштів. Представниками такої думки є П.С. Роуз, К. Гронер, Дж. Кейнс, Дж. Сінкі, Е. Рід. Вітчизняний підхід передбачає розгляд ліквідності як здатності банку виконувати свої зобов'язання. До його представників належать В.І. Міщенко, А.В. Сомик, І.Б. Івасів, О.І. Лаврушин, М.І. Савлук. При цьому у вітчизняному трактуванні ліквідності можна виділити декілька напрямів.

1) Низка науковців (О.В. Молчанов, А.М. Мороз) розглядає ліквідність банку як можливість використання певного активу банку як готівки або швидкого перетворення його на такий, а також як здатність активу при цьому не змінювати свою номінальну вартість.

2) Інший напрям розгляду ліквідності передбачає його трактування як здатності своєчасного здійснення платежів за поточними та строковими зобов'язаннями (О.І. Лаврушин, В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, А.В. Сомик, М.І. Савлук, З.І. Щибиволок).

3) Дещо більш розширене тлумачення ліквідності банку наведено в роботах І.Б. Івасіва, Ю.С. Ребрик, А.О. Єпіфанова, Н.Г. Маслака, І.В. Сало та інших учених. Вони вважають, що ліквідність банку проявляється у його здатності не лише розплачуватися за своїми зобов'язаннями у встановлені строки та в повному обсязі, але й одночасно розширювати свою кредитну діяльність. Таким чином, ліквідність банку слід розглядати так: це спроможність банку забезпечити виконання своїх зобов'язань перед клієнтами, кредиторами й позичальниками у встановлені строки та у повному обсязі з найменшими витратами, здатність фінансувати збільшення активів банку.

Задля оцінювання загального стану ліквідності банківської системи проаналізуємо ступінь виконання основних нормативів ліквідності протягом 2017–2020 рр. (рис. 2). Згідно з даними рис. 2 банківська система демонструє виконання встановлених вимог НБУ зі значним перевищен-

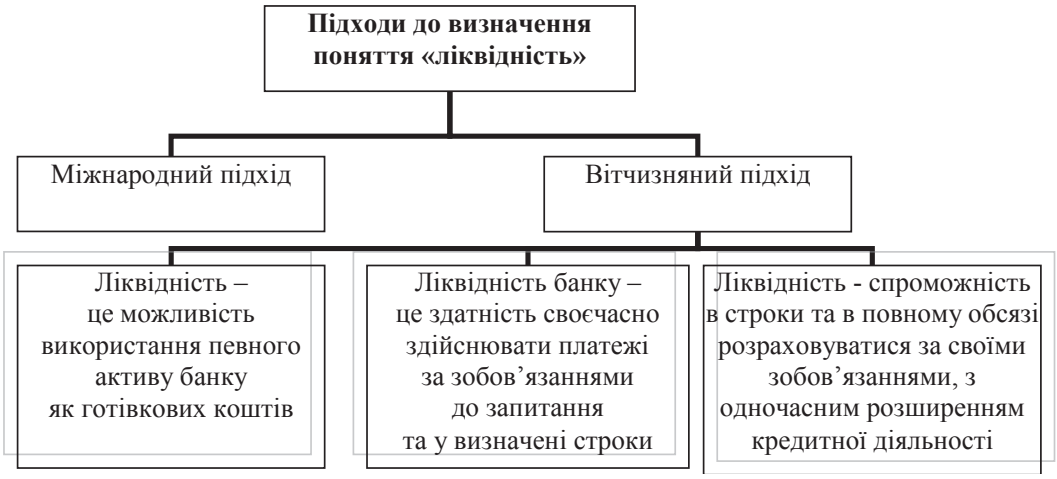


Рис. 1. Підходи до визначення поняття «ліквідність»

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [1]

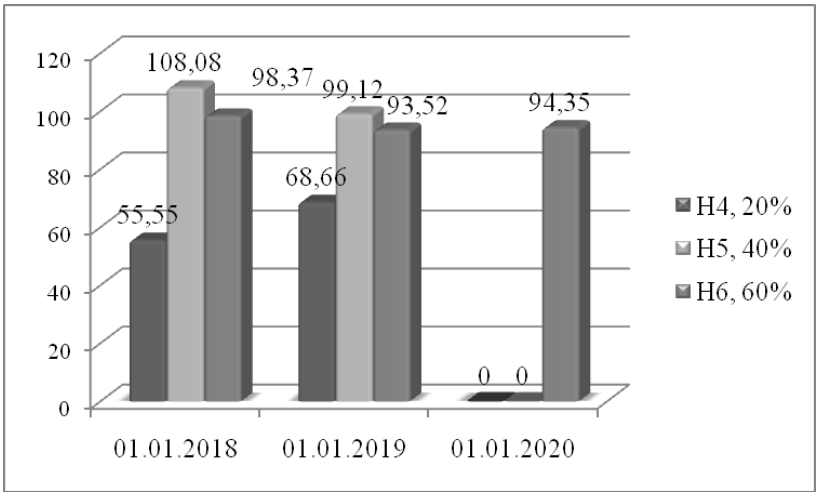


Рис. 2. Динаміка нормативів ліквідності по банківській системі України за 2018–2020 рр.*

** Н4 та Н5 з 2 вересня 2019 р. не розраховуються*

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [2]

ням мінімально допустимих меж. Так, норматив Н4 збільшився на 23,60%, складаючи 300% від норми. Норматив короткострокової ліквідності хоча й дещо знизився протягом 2018 року (на 8,29%), проте все ж таки перевищує встановлені межі в середньому на 150%, що є свідченням накопичення банками значних обсягів високоліквідних активів.

Норматив короткострокової ліквідності (Н6) з незначними коливаннями має тенденцію до зниження з 98,37% до 94,35% та перевищує нормативне значення в середньому на 55%, що говорить про те, що банки в умовах нестабільності мають достатній запас ліквідності для погашення зобов'язань протягом одного року.

Загалом значне перевищення фактичних значень нормативів ліквідності над встановленими нормами можна розцінити як нераціональне використання залучених ресурсів, що може привести до погіршення платоспроможності банку, недоотримання ним значних обсягів доходів та зменшення кредитного потенціалу банків.

Отже, визнаючи важливість підтримки достатнього рівня ліквідності в умовах економічної нестабільності, НБУ здійснює постійний моніторинг стану ліквідності банківської системи та вживає низку заходів щодо поліпшення її стану. Так, одним з важливих кроків на шляху до підвищення стандартів ліквідності та наближення їх до європейських норм стало внесення змін до Постанови НБУ «Про регулювання діяльності банків» № 368 згідно з вимогами Базельського комітету щодо ратифікації угоди Базель III. Так, одним зі стандартів передбачено введення двох показників для регулювання банківської ліквідності, таких як показник покриття ліквідності (LCR) та показник чистого стабільного фінансування (NSFR). Впровадження цих нормативів спрямоване на забезпечення фінансової стабільності як кожного окремого банку, так і банківської системи загалом.

Перехід до нових стандартів ліквідності дасть змогу вирішити низку проблем.

1) Зміна напряму розгляду ліквідності «як запасу» до оцінювання його «як потоку», що дасть змогу враховувати очікувані відтоки та надходження й правильно оцінити потребу у ліквідних коштах банків у стресових ситуаціях.

2) В періоди значного відтоку вкладників та небажання щодо пролонгації депозитної угоди банки мають накопичити достатній рівень ліквідності для повного і своєчасного виконання зобов'язань протягом 30 днів.

3) Поступове вирівнювання частки високоякісних ліквідних активів в структурі чистих активів банківської системи та приведення її до норм міжнародної практики (18–25%).

4) Зменшення частки вкладів фізичних осіб із правом дострокового розірвання угоди та віддача переваги класичним строковим депозитам. При цьому має збільшуватися термін вкладів з можливістю їхньої пролонгації.

5) Збільшення попиту на вклади населення, оскільки вони характеризуються більшою диверсифікованістю, а відтоки за ними в періоди кризи є меншими порівняно з депозитами юридичних осіб. Так, за оцінкою експертів, у кризових ситуаціях протягом місяця фізичні особи забирають найменший відсоток власних коштів з рахунків (20% коштів з поточних рахунків та 10% зі строкових депозитів) порівняно з юридичними особами (40% коштів) чи банками (100%).

6) Зміна підходів до фінансування банку щодо довгострокового фінансування, що позитивно впливатиме на стан ліквідності банку. Передбачається активізація вторинного ринку державних цінних паперів через збільшення обсягів торговельних міжбанківських операцій [3; 4].

7) Підвищення вимог до ліквідності банків здійснюється протягом останніх років і має остаточно завершитися наприкінці 2020 р.

Так, можна виділити декілька важливих етапів впровадження змін у питання регулювання банківської ліквідності (рис. 3).

Одним з перших кроків в напрямі змін в оцінці ліквідності банків стало впровадження коефіцієнта покриття ліквідності (LSR) відповідно до Постанови НБУ від 15 лютого 2018 р. № 13. При цьому з червня до листопада 2018 р. розрахунок показника банки мали здійснювати у тестовому

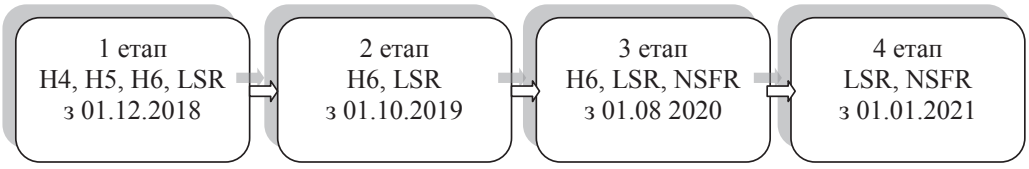


Рис. 3. Етапи впровадження нормативів ліквідності

Джерело: розроблено авторами за даними джерел [5; 6]

режимі, лише з першого грудня він набув статусу обов'язкового. У жовтні 2018 року (Постанова НБУ від 30 жовтня 2018 р. № 114) було внесено уточнення в процедуру розрахунку коефіцієнта покриття ліквідності та запропоновано поетапне збільшення його нормативного значення з 80% (на 31 грудня 2018 р.) та 90% (з 1 червня 2019 р.) до 100% (на 1 грудня 2019 р.).

Підходи до визначення нормативів ліквідності кардинальним чином змінились у серпні 2019 р. після затвердження Постанови НБУ від 1 серпня 2019 р. № 102, згідно з якою було скасовано нормативи миттєвої ліквідності (Н4) та поточної ліквідності (Н5). Банки перестали звітувати НБУ про значення цих нормативів з 2 вересня 2019 р.

Ще одним важливим кроком щодо посилення вимог до банківської ліквідності є впровадження коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR) відповідно до Постанови НБУ від 24 грудня 2019 р. № 158, розрахунок якого банки з першого серпня по перше грудня 2020 р. будуть здійснювати у тестовому режимі. Офіційною датою впровадження цього коефіцієнта задля забезпечення довгострокової ліквідності має стати перше січня 2021 р. Отже, у 2021 р. задля оцінювання рівня ліквідності банки мають розраховувати та здійснювати моніторинг лише двох нормативів, а саме коефіцієнта покриття ліквідності та коефіцієнта чистого стабільного фінансування.

Коефіцієнт покриття ліквідності (LSR) – це норматив, що встановлює мінімально необхідний рівень ліквідності задля покриття чистого очікуваного відпливу грошових коштів протягом одного місяця з урахуванням стрес-сценарію [7]. Його основне призначення полягає в накопиченні банком достатнього запасу ліквідних активів, яких би вистачило для своєчасного виконання зобов'язань у повному обсязі протягом 30 днів, коли клієнти забирають з банку свої кошти з відмовою щодо пролонгації угоди. Цей показник визначає мінімальні межі щодо рівня короткострокової ліквідності банків. Банки мають розраховувати норматив LCR щодня й звітувати перед НБУ щомісяця. З урахуванням того, що значна частина операцій проходить в іноземній валюті, зокрема у доларах США, норматив буде розраховуватись як у національній, так і в іноземних валютах (LSR ВВ – за всіма валютами, LSR ІВ – в іноземній валюті) [4].

Розрахунок нормативу здійснюється відповідно до встановленої Методики, затвердженої Постановою НБУ від 15 лютого 2018 р. № 101-рш, згідно з якою він є співвідношенням високоліквідних активів та чистого очікуваного відтоку грошових коштів протягом 30 днів.

Коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR) являє собою норматив ліквідності, який встановлюється задля забезпечення необхідного рівня стабільного фінансування банківської діяль-

Таблиця 1

Загальна характеристика пруденційних нормативів ліквідності

Назва	Номер нормативного документа	Дата введення	Дата обов'язково виконання	Нормативне значення	Формула для розрахунку
Коефіцієнт покриття ліквідності (LSR)	Постанова НБУ «Про запровадження коефіцієнта покриття ліквідності (LSR)» від 15 лютого 2018 р. № 13	1 березня 2018 р.	1 грудня 2018 р.	80% для $LSR_{вв}$ та 50% для $LSR_{ів}$ – з 31 грудня 2018 р.; 90% – з 1 червня 2019 р., 100% – з 1 грудня 2019 р.	LCR = ВЛА / (СОВ – СОН) х х 100%, де ВЛА – високоліквідні активи; СОВ – сукупний очікуваний відплив; СОН – сукупне очікуване надходження.
Коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR)	Постанова НБУ «Про запровадження коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR)» від 24 грудня 2019 р. № 158	3 лютого 2020 р.	1 червня 2021 р.	Більше 100%	NSFR = (ASF / RSF – – НКР) * 100%, де ASF – обсяг наявного фінансування; RSF – обсяг необхідного стабільного фінансування; НКР – величина непокритого кредитного ризику

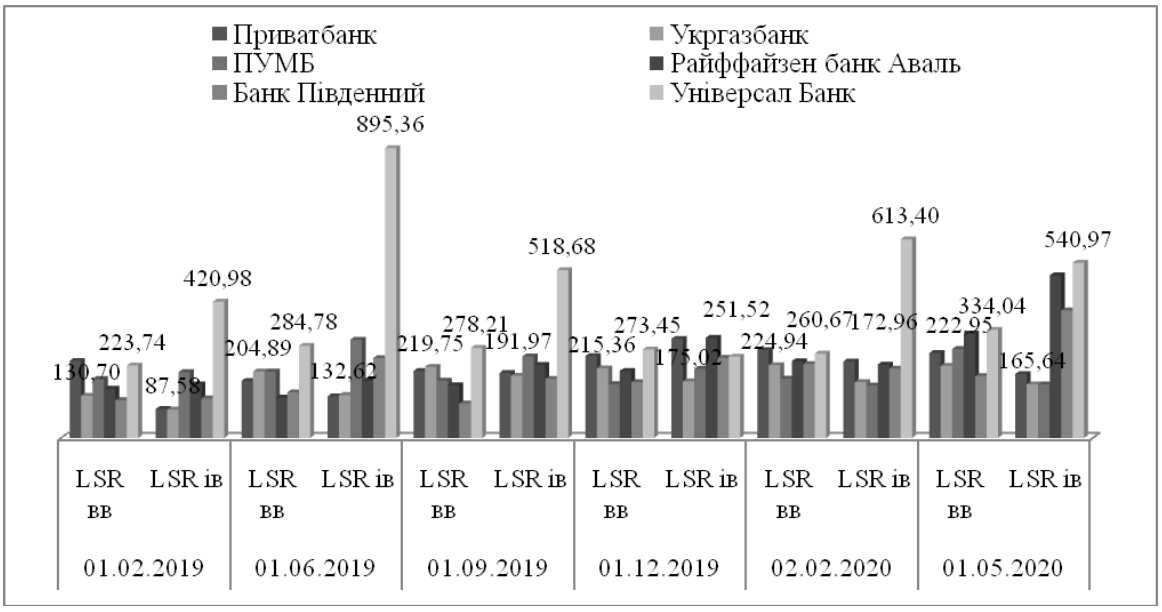


Рис. 4. Динаміка нормативу LSR в розрізі усіх валют та іноземної валюти за банками різних груп із категорії системно важливих

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [8]

ності протягом одного року. Згідно з Методикою його оцінки (Постанова НБУ від 24 грудня 2019 р. № 1001-рш) він розраховується як співвідношення наявного стабільного фінансування та необхідного стабільного фінансування. Основні характеристики нових нормативів наведені у табл. 1.

Для визначення впливу банків різних груп на стан ліквідності банківської системи проведемо аналіз ступеня виконання нових нормативів за системно важливими банками (рис. 4).

Так, серед державних банків оцінюванню підлягатиме «Приватбанк» та «Укргазбанк», серед банків іноземних банківських груп – «ПУМБ» та «Райффайзен Банк Аваль», а серед банків з приватним капіталом – «Банк Південний» та «Універсал Банк».

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що загалом банки усіх трьох груп виконують встановлені нормативи ліквідності та перевищують мінімальне значення в 2 рази, а в іноземній валюті – іноді в 7–8 разів. До того ж майже за всіма банками простежується чітка тенденція до зростання показників ліквідності. Втім, надлишкова ліквідність особливо явно

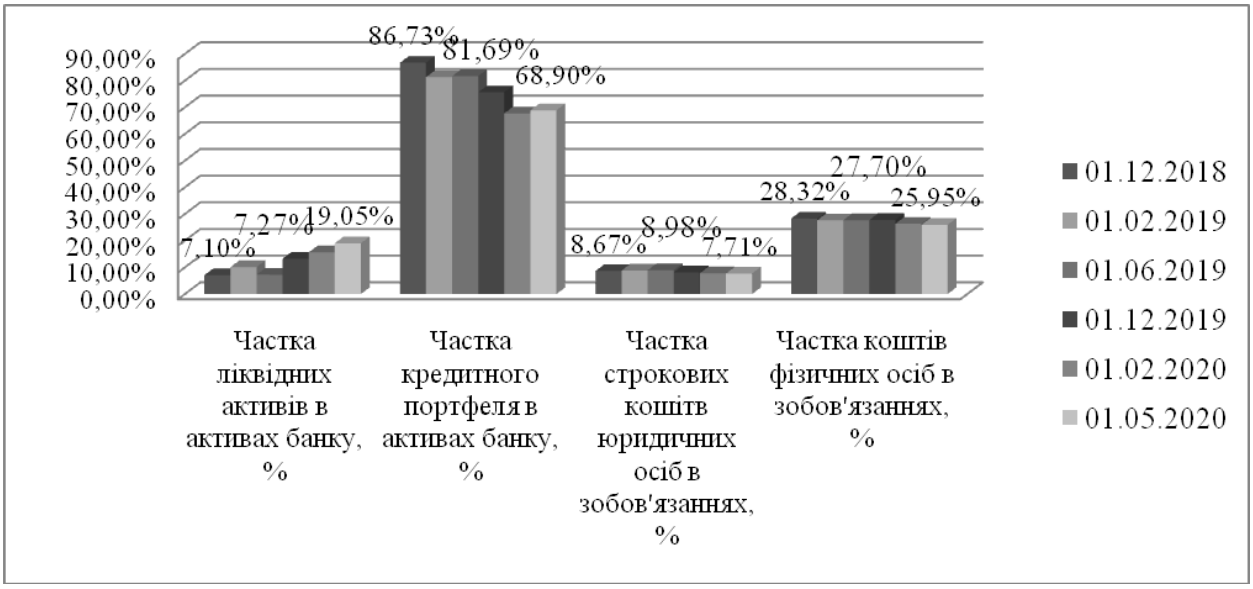


Рис. 5. Динаміка частки елементів активу та пасиву з позиції ліквідності

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [9]

відзначена за банками з приватним капіталом. Так, «Універсал Банк» на певні дати демонструє значне перевищення встановлених норм щодо ліквідності, що не можна охарактеризувати як позитивне явище. Серед банків з іноземним капіталом значне відхилення від установлених стандартів демонструє «Райффайзен банк Аваль», що також свідчить про недостатню ефективність використання залучених ресурсів. Державні банки хоча й перевищують встановлені мінімальні значення, проте не значно, що говорить про більш збалансовану політику щодо розміщення ресурсів.

Для формування більш чіткої картини щодо стану ліквідності банківської системи проаналізуємо структуру активів та пасивів банків після ведення нових стандартів ліквідності (рис. 5).

Як засвідчують дані рис. 5, частка ліквідних активів протягом аналізованих періодів збільшилась із 7,10% до 19,05%, що з позиції ліквідності є моментом позитивним. Втім, частка кредитного портфеля банків значно знизилася, а саме з 86,73% до 68,90%, що може негативно позначитися на рівні дохідності банків. З позиції ресурсної бази ситуація залишається незадовільною. Так, частка строкових коштів фізичних осіб, які є більш стійкими у стресових ситуаціях, є досить низькою (на кінець 2018 р. вона складала 28,32%). До того ж протягом наступних періодів вона знизилась до 25,95%, що негативно позначиться на стабільності ресурсної бази банків.

Втім, однозначно говорити про результати впливу нових стандартів на стан ліквідності банківської системи на цьому етапі досить складно, оскільки період для аналізу незначний.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом за результатами проведеного дослідження слід зазначити, що питання ліквідності банківської системи не втрачають актуальності, сьогодні є предметом не лише наукових дискусій. Рішучі кроки щодо підтримки достатнього рівня ліквідності банків з урахуванням впливу кризових явищ (стресових ситуацій) проявились у впровадженні нових стандартів ліквідності відповідно до Базельської угоди. Процес внесення змін у питання регулювання банківської ліквідності було розділено на чотири основні етапи.

За результатами проведеного аналізу ступеня виконання нормативів ліквідності банками різних груп із системно важливих виявлено значне перевищення встановлених норм, особливо за банками з приватним капіталом. Структурний аналіз активів та пасивів банківської системи з позиції ліквідності після впровадження нововведень дав змогу виявити певні резерви оптимізації рівня ліквідності банків. Це свідчить про необхідність подальших досліджень в напрямі підвищення рівня ліквідності банківської системи України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Криклій О.А., Рябіченко Д.О. Методичне забезпечення аналізу ліквідності банку в посткризових умовах. *Ефективна економіка*. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_7_4 (дата звернення: 23.05.2020).

2. Значення економічних нормативів в цілому по системі. *Сайт НБУ*. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2 (дата звернення: 23.05.2020).

3. Руденок О., Волкова В. Управління ліквідністю банку в умовах переходу до нових стандартів Базеля III. *Економіка і організація управління*. 2018. № 1 (29). С. 104–111.

4. Q&A про запровадження нового нормативу короткострокової ліквідності банків LCR. *Сайт НБУ*. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=64531875&cat_id=64591009 (дата звернення: 23.05.2020).

5. Про впровадження коефіцієнта покриття ліквідності : Постанова Національного банку України від 15 лютого 2018 р. № 13. *База даних «Законодавство України»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/v0013500-18 (дата звернення: 23.05.2020).

6. Про запровадження коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR) : Постанова Національного банку України від 24 грудня 2019 р. № 158. *Сайт НБУ*. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_24122019_158 (дата звернення: 23.05.2020).

7. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368. *База даних «Законодавство України»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01 (дата звернення: 23.05.2020).

8. Економічні нормативи та ліміти відкритої валютної позиції. *Сайт НБУ*. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2 (дата звернення: 23.05.2020).

9. Основні показники діяльності банків. *Сайт Міністерства фінансів України.* URL: https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat (дата звернення: 23.05.2020).

REFERENCES:

1. Kryklii O., Riabichenko D. (2012) Metodychne zabezpechennia analizu likvidnosti banku v postkryzovykh umovakh [Methodical support of the bank's liquidity analysis in post-crisis conditions]. Efficient economy. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_7_4 (accessed: 23 May 2020).

2. Znachennia ekonomichnykh normatyviv v tsilomu po systemi [The value of economic standards in the system as a whole]. *Website of the National Bank of Ukraine*. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2 (accessed: 23 May 2020).

3. Rudenok O., Volkova V. (2018) Upravlinnia likvidnistiu banku v umovakh perekhodu do novykh standartiv Bazelia III [Bank liquidity management in the transition to the new standards of Basel III]. *Economics and organization of management*, no. 1 (29), pp. 104–111.

4. Q&A pro zaprovadzhennia novoho normatyvu korotkostrokovoi likvidnosti bankiv LCR [Q&A on the introduction of a new standard for short-term liquidity of banks LCR]. *Website of the National Bank of Ukraine*.

URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=64531875&cat_id=64591009 (accessed: 23 May 2020).

5. Pro zaprovadzhennia novoho normatyvu korotkostrokovoi likvidnosti bankiv : Postanova Nacionaljnogho banku Ukrajiny vid 15.02.2018 r. no. 13 [On the introduction of the liquidity coverage ratio : Resolution of the National Bank of Ukraine dated February 15, 2018, No. 13]. *Database "Ukrainian Legislation"*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/v0013500-18 (accessed: 23 May 2020).

6. Pro zaprovadzhennia koefitsiienta chystoho stabilnoho finansuvannia (NSFR) : Postanova Nacionaljnogho banku Ukrajiny vid 24.12.2019 r. no. 158 [On the introduction of the net stable funding ratio (NSFR) : Resolution of the National Bank of Ukraine dated December 24, 2019, No. 158]. *Website of the National Bank of Ukraine*. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_24122019_158 (accessed: 23 May 2020).

7. Pro poriadok rehuliuvannia diialnosti bankiv v Ukraini : Postanova Nacionaljnogho banku Ukrajiny vid 28.08.2001 r. no. 368 [On the procedure for regulating the activities of banks in Ukraine : Resolution of the National Bank of Ukraine dated August 28, 2001, No. 368]. *Database "Ukrainian Legislation"*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01 (accessed: 23 May 2020).

8. Ekonomichni normatyvy ta limity vidkrytoi valiutnoi pozytsii [Economic standards and limits of open currency position]. *Website of the National Bank of Ukraine*. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2 (accessed: 23 May 2020).

9. Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv [The main indicators of banks]. *Website of the Ministry of Finance of Ukraine*. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat (accessed: 23 May 2020).

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ДОХОДІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ

APPROACHES TO ACCOUNTING INCOME ACCORDING TO INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS

УДК 657:334
https://doi.org/10.32843/bses.53-30

Зюкова М.М.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Вороніна В.Л.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія

Ziukova Mariia
National University
"Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic"
Voronina Victoriia
Poltava State Agrarian Academy

У статті визначено перелік підприємств в Україні, які, відповідно до чинного законодавства, зобов'язані складати фінансову звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності. Визначено перелік міжнародних та національних стандартів, що застосовуються для визнання та обліку доходів. Узагальнено термінологічний апарат обліку доходів за національними та міжнародними стандартами, здійснено його критичне осмислення. Проведено порівняння підходів до визначення моменту та процесу визнання доходу за національними та міжнародними стандартами. Узагальнено показники, що свідчать про передачу контролю над активом задля визнання доходу. З'ясовано, що в міжнародних стандартах визнання доходу розглядається як процес, що складається з певних етапів, які мають передувати один одному з урахуванням усіх умов договору, а також різних фактів та обставин, які мають на це вплив. Визначено основні переваги, що свідчать на користь застосування міжнародних стандартів для обліку доходів підприємства.
Ключові слова: *дохід, міжнародні стандарти, національні стандарти, регулювання, підприємство.*

В статье определен перечень предприятий в Украине, которые, в соответствии с действующим законодательством, обязаны составлять финансовую отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности. Определен перечень международных и национальных стандартов, применяемых для признания и учета доходов. Обобщен терминологический аппарат учета доходов по национальным и международным стандартам, осуществлено его критическое осмысление. Проведено сравнение подходов к определению момента и процесса признания дохода по национальным и международным стандартам. Обобщены показатели, свидетельствующие о передаче контроля над активом с целью признания дохода. Выяснено, что в международных стандартах признание дохода рассматривается как процесс, состоящий из определенных этапов, которые должны предшествовать друг другу с учетом всех условий договора, а также различных фактов и обстоятельств, которые имеют на это влияние. Определены основные преимущества, которые свидетельствуют в пользу применения международных стандартов для учета доходов предприятия.
Ключевые слова: *доход, международные стандарты, национальные стандарты, регулирование, предприятие.*

Each company operates for profit. To do this, the company seeks to increase revenues and reduce costs. A significant role in this process belongs to the accounting system, which is the information base for making effective management decisions. The method of accounting for income of the enterprise and the disclosure of information on income in the financial statements are determined by national and international standards of accounting and financial reporting. The purpose of the standards is to establish the principles that an enterprise should apply to provide users of financial statements with useful information about the amounts of revenue, their recognition in accounting and financial reporting. The article defines the list of enterprises in Ukraine, which are according to current legislation are required to prepare financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards. The list of international and national standards used for revenue recognition and accounting is defined. The terminological apparatus of income accounting according to national and international standards is generalized; its critical comprehension is carried out. A comparison of approaches to determining the time and process of income recognition according to national and international standards. The indicators that indicate the transfer of control over an asset for the purpose of revenue recognition are summarized. It has been found that in international standards the recognition of income is seen as a process consisting of certain stages that must precede each other, taking into account all the terms of the contract, as well as various facts and circumstances that affect it. The main advantages in favor of the application of international standards for accounting for enterprise income are identified. As a result of the research, it was determined that the application of international standards sufficiently satisfies the requirements of users to obtain useful information. All this contributes to the transparency and clarity of information, as well as increases the analytical capabilities of accounting information. One of the areas of harmonization of the accounting and reporting system with international standards is their further approximation.
Key words: *income, international standards, national standards, regulation, enterprise.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі, коли світ увійшов у нову економічну кризу, економіка країни відчуває надзвичайний негативний вплив. Тимчасові карантинні обмеження значно зменшили ділову активність підприємств. У світі відбувається зниження глобального попиту, що негативно впливає на економіки всіх держав, зокрема України. Через це діяльність суб'єктів господарювання всіх форм власності та видів діяльності перебуває у стані «фінансової турбулентності».

Нині складно сказати, наскільки значним буде негативний вплив на економіку у перспективі. Для багатьох підприємств може гостро стати питання можливості їх подальшого існування.

Незважаючи на складні економічні умови, будь-яке підприємство прагне до нарощення обсягів доходів та зменшення витрат, що забезпечує максимізацію прибутку. Значну роль у цьому процесі відіграє система бухгалтерського обліку, яка є інформаційною базою для прийняття ефективних управлінських рішень.

На сучасному етапі мінімізувати негативний вплив наслідків світової пандемії можна шляхом прискорення процесів інтеграції країни у світовий економічний простір, розширення зовнішніх бізнес-зв'язків, підвищення інвестиційної привабливості підприємств.

Значно сприятиме цьому приведення вітчизняної системи обліку у відповідність до міжнародних стандартів обліку та звітності. Особливо це стосується обліку доходів та відображення інформації про них у фінансовій звітності підприємства, адже застосування міжнародних стандартів сприяє підвищенню довіри користувачів інформації фінансової звітності, забезпечуючи її зрозумілість, прозорість, об'єктивність, порівнянність показників та аналітичність.

Крім того, фінансова звітність на основі міжнародних стандартів викликає більшу довіру з боку потенційних іноземних бізнес-партнерів та інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та організаційно-методологічних питань обліку доходів за національними та міжнародними стандартами значну увагу приділили у своїх працях вітчизняні вчені, зокрема С.Ф. Голов, Л.В. Гуцаленко, В.П. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, І.Д. Лазаришина, В.Б. Моссаковський, М.С. Пушкар, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко.

Протягом останніх років наукова дискусія відбувалась навколо окремих проблем обліку доходів підприємства, зокрема їх сутності, визнання, класифікації, відображення у фінансовій звітності. Серед них можна виділити публікації В.Г. Васильєвої [1], Є.А. Карпенко [2], Л.Ф. Маценко [3], С.В. Рогозного [4], Д.Ю. Семенюк [1] та інших науковців.

Процес гармонізації та зближення національної системи обліку та звітності щодо міжнародних стандартів триває. Нині недостатньо узгодженими є деякі аспекти, зокрема щодо понятійного апарату, порядку визнання та окремих методологічних аспектів обліку доходів, які потребують подальшого наукового й практичного осмислення та уточнення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей підходів міжнародних та національних стандартів з обліку доходів до визначення напрямів їх подальшого зближення та узгодження для забезпечення підвищення якості інформації звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні засади формування в обліку та звітності інформації про доходи підприємства визначено низкою національних та міжнародних стандартів.

Перелік підприємств, що зобов'язані складати фінансову звітність за МСФЗ, визначено ст. 12 Закону

Підприємства, що складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами	Підприємства, що мають суспільний інтерес (підприємства-емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств та малих підприємств))
	підприємства, які належать до великих підприємств, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів становить понад 20 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – понад 40 мільйонів євро; середня кількість працівників – понад 250 осіб
	публічні акціонерні товариства
	суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях підприємства, які здійснюють діяльність з геологічного вивчення, зокрема дослідно-промислові розробки, родовищ корисних копалин загальнодержавного значення та/або видобування корисних копалин загальнодержавного значення, та/або виконання робіт (здійснення діяльності), передбачених угодою про розподіл продукції щодо корисних копалин загальнодержавного значення, та/або транспортування трубопроводами (зокрема, задля транзиту) вуглеводнів та хімічних продуктів. Перелік корисних копалин наведено у Листі Мінфіну та Держстату «Щодо підприємств, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення» від 14 березня 2018 р. № 35230-06-5/6959, № 04.3-07/22-18 [6]
	підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України: надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення (розділ 64 КВЕД ДК 009:2010); недержавне пенсійне забезпечення (група 65.3 КВЕД ДК 009:2010); допоміжна діяльність у сферах фінансових послуг і страхування (розділ 66 КВЕД ДК 009:2010), за винятком допоміжної діяльності у сфері страхування та пенсійного забезпечення (група 66.2 КВЕД ДК 009:2010) [7]

Рис. 1. Підприємства, що складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та узагальнено на рис. 1.

Усі інші підприємства, що не входять до переліку, наведеного на рис. 1, можуть самостійно приймати рішення про застосування МСФЗ під час складання фінансової звітності.

Підприємства, що складають фінансову звітність за національними стандартами під час відображення в обліку та звітності інформації щодо доходів, керуються П(С)БО 15 «Дохід» [8], П(С)БО 18 «Будівельні контракти» [9] та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [10].

Підприємства, що складають звітність за МСФЗ, з 1 січня 2018 р. для визнання доходів почали застосовувати МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами» [11], введення в дію якого скасувало МСБО 18 «Дохід» та МСБО 11 «Будівельні контракти», якими керувалися до цього часу.

Необхідно зазначити, що МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» не застосовується для доходів, які отримані за договорами оренди (регламентується МСФЗ 16 «Оренда»); договорами страхування (регламентується МСФЗ 17 «Страхові контракти»); договорами за фінансовими інструментами (регламентується МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність», МСФЗ 11 «Спільна діяльність», МСБО 27 «Окрема фінансова звітність», МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані та спільні підприємства»); а також за негрошовими обмінами між суб'єктами господарювання тієї ж сфери бізнесу, які здійснюються задля спрощення продажів наявним або потенційним клієнтам.

Метою МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» є визначення принципів, які підприємство має застосовувати, щоби повідомити користувачам звітності корисну інформацію про сутність, розмір, час виникнення та невизначеність доходів від звичайної діяльності й грошових потоків, що виникають внаслідок реалізації договору з клієнтом [11].

Дослідження особливостей обліку доходів, на нашу думку, варто розпочати з тлумачення категорії «дохід» та пов'язаних з ним понять за національними та міжнародними стандартами, що наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Термінологічний апарат обліку доходів за національними та міжнародними стандартами

Назва стандарту	Зміст поняття
НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [10]	Доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке приводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).
ПСБО 15 «Дохід» [8]	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).
	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.
ПСБО 18 «Будівельні контракти» [9]	Дохід за будівельним контрактом включає передбачену будівельним контрактом ціну, а також суму відхилень, претензій та заохочувальних виплат за будівельним контрактом.
Концептуальна основа фінансової звітності [12]	Дохід – це збільшення активів або зменшення зобов'язань, наслідком якого є зростання власного капіталу, крім унаслідок здійснення внесків держателями вимог до власного капіталу. Визначення доходу включає дохід від звичайної діяльності й прибуток від інших операцій. Власне доходи виникають під час звичайної діяльності суб'єкта господарювання і мають різну назву, зокрема продаж, гонорари, відсотки, дивіденди, роялті та орендна плата.
Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств [13]	Дохід – це збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у вигляді надходження чи збільшення корисності активів або у вигляді зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу, за винятком збільшення, пов'язаного з внесками власників.
Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [11]	Дохід ("income") – це збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі надходжень або покращення активів чи зменшення зобов'язань, що веде до збільшення власного капіталу, окрім збільшення власного капіталу, пов'язаного з отриманням внесків від учасників власного капіталу.
	Дохід від звичайної діяльності ("revenue") – це дохід, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання.
	Ціна операції – це сума компенсації, право на отримання якої суб'єкт господарювання очікує отримати в обмін на передачу клієнтові обіцяних товарів або послуг, за винятком сум, зібраних від імені третіх осіб (наприклад, деяких податків на продаж).
	Окремо взята ціна продажу (товару або послуги) ("stand-alon eselling price (of a good or service")) – це ціна, за якою суб'єкт господарювання продав би обіцяний товар або послуги клієнтові окремо.
	Ціна операції (для договору з клієнтом) ("transaction price (for a contract witha customer") – це сума компенсації, право на яку суб'єкт господарювання очікує мати в обмін на передачу клієнтові товарів або послуг, за винятком сум, зібраних від імені третіх сторін.

Тлумачення поняття «дохід» у міжнародних та національних стандартах за своєю економічною сутністю є досить схожим. МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» визначає дві категорії доходу, а саме дохід ("income") та дохід від звичайної діяльності ("revenue") як один з різновидів "income", який відповідає дефініції цієї категорії у Концептуальній основі фінансової звітності.

Питання визнання доходів є одним з ключових в обліку. Загалом визнання трактується Міжнародним стандартом фінансової звітності для малих та середніх підприємств як процес включення до фінансової звітності статті, яка відповідає визначенню активу, зобов'язання, доходів чи витрат. Також він має відповідати певним критеріям. Першим критерієм є ймовірність надходження або вибуття будь-якої майбутньої економічної вигоди з підприємства, що пов'язана з цією статтею. Другий критерій полягає в тому, що стаття має собівартість або вартість, яку можна достовірно оцінити [13].

Визнання доходу, відповідно до Концептуальної основи фінансової звітності, відбувається одночасно з одним з таких двох моментів: первісне визнання активу чи збільшення балансової вартості активу або припинення визнання зобов'язання чи зменшення балансової вартості зобов'язання.

З огляду на п. 5 П(С)БО 15 «Дохід», дохід має визнаватися під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. В обліку дохід відображається в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню (п. 21 П(С)БО 15 «Дохід») [8].

Визначення моменту визнання доходу МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» базується на принципі визнання доходу на підставі обліку активів або зобов'язань, що виникають з контракту з клієнтом, а також, стандартом вводиться поняття дати переходу контролю над активом.

Дата передачі контролю над активом є дуже важливою для визнання доходів від реалізації в обліку та звітності.

Керуючись п. 31 МСФЗ 15, суб'єкт господарювання визнає дохід від звичайної діяльності тоді, коли за ступенем того, як суб'єкт господарювання задовольняє зобов'язання щодо виконання, передаючи товар або послугу (актив), що передбачені за договором, клієнтові. Актив передається, коли (або за ступенем того, як) клієнт отримує контроль над таким активом [11].

Задля правильного визначення дати, коли клієнт отримує контроль над активом, а суб'єкт гос-

Таблиця 2

Показники передачі контролю над активом МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» задля визнання доходу

Показники передачі контролю над активом	Зміст показника
Суб'єкт господарювання має поточне право на оплату за актив	Якщо клієнт нині зобов'язаний заплатити за актив, це може означати, що клієнт отримав можливість спрямовувати використання й отримав практично всі інші вигоди від активу, отриманого в обмін на оплату.
Клієнт має право власності на актив	Право власності може вказувати на те, яка сторона договору спроможна спрямовувати використання активу та отримати практично всі інші вигоди від нього або обмежити доступ інших суб'єктів господарювання до цих вигід, тому передача права власності на актив може вказувати на те, що клієнт отримав контроль над активом. Якщо суб'єкт господарювання залишає за собою право власності виключно як засіб захисту від відмови клієнта платити, то такі права власності суб'єкта господарювання не перешкоджають клієнтові отримати контроль над активом.
Суб'єкт господарювання передав фізичне володіння активом	Те, що клієнт фізично володіє активом, може вказувати на те, що клієнт має можливість спрямовувати використання активу та отримувати практично всі інші вигоди від активу або обмежувати доступ інших суб'єктів господарювання до цих вигід. Проте фізичне володіння може не збігатися з контролем активу. Так, у деяких угодах про продаж з подальшим викупом, а також у деяких угодах про поставку товару клієнт чи покупець може фізично володіти активом, контроль над яким здійснює суб'єкт господарювання. З іншого боку, за деякими угодами про зберігання та продаж суб'єкт господарювання може фізично володіти активом, контроль над яким здійснює клієнт.
Клієнт має істотні ризики та винагороди, пов'язані з володінням активом	Передача значних ризиків і винагород, пов'язаних з володінням активом, клієнтові може означати, що клієнт отримав спроможність спрямовувати використання активу та отримувати практично всі інші вигоди від активу. Однак, оцінюючи ризики та винагороди від володіння обіцяним активом, суб'єкт господарювання має виключити всі ризики, які спричиняють появу окремого зобов'язання щодо виконання додатково до зобов'язання стосовно виконання про передачу активу. Наприклад, суб'єкт господарювання передав клієнтові контроль над активом, але ще не задовольнив додаткового зобов'язання щодо виконання про надання послуг технічного обслуговування, пов'язаних з переданим активом.
Клієнт прийняв актив	Прийняття активу клієнтом може вказувати на те, що він отримав спроможність спрямовувати використання активу та отримувати практично всі інші вигоди від активу.

подарювання задовольняє зобов'язання щодо виконання, мають бути враховані вимоги щодо контролю, які визначені п. п. 31–34 МСФЗ 15 [11], а також суб'єкт господарювання має розглянути показники передачі контролю (табл. 2).

Аналіз основних показників, що характеризують процес передачі контролю над активом за МСФЗ та дають право підприємству на визнання доходу, свідчить про те, що контроль над активом означає здатність керувати його використанням та отримувати решту вигід від нього. Водночас контроль включає здатність не давати іншим суб'єктам господарювання керувати використанням активу та отримувати вигоди від нього.

В тлумаченні міжнародних стандартів вигоди від активу розглядаються як надходження чи вибуття грошових потоків, отримання яких може відбуватися різними способами, такими як використання для виробництва продукції або надання послуг; для підвищення вартості інших активів; для погашення зобов'язання або зменшення витрат; реалізації або обміну активами; надання активу як застави; утримання активу [11].

МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» розглядає визнання доходу як процес або процедуру, що складається з послідовності певних етапів, таких як ідентифікація договору, виявлення зобов'язань щодо виконання, визначення ціни операції, розподіл ціни операції на зобов'язання щодо виконання, визнання доходу (виручки) (рис. 2).

На нашу думку, зазначені етапи визнання доходу можна розглядати як алгоритм дій бухгал-

Етап 1. Ідентифікація договору
Суб'єкт господарювання обліковує договір з клієнтом тільки тоді, коли виконуються всі такі критерії:
– сторони договору схвалили договір (письмово, усно чи згідно з іншою звичною практикою ведення бізнесу) і готові виконувати свої зобов'язання;
– суб'єкт господарювання може визначити права кожної сторони відносно товарів або послуг, які будуть передаватися;
– суб'єкт господарювання може визначити умови оплати за товари або послуги, які будуть передаватися;
– договір має комерційну сутність (тобто очікується, що ризик, час або сума майбутніх грошових потоків суб'єкта господарства зміниться внаслідок договору);
– цілком імовірно, що суб'єкт господарювання отримає компенсацію, на яку він матиме право в обмін на товари або послуги, які будуть передані клієнту.
Договір є повністю невиконаним, якщо виконуються обидва такі критерії:
– суб'єкт господарювання ще не передав клієнтові жодних обіцяних товарів або послуг;
– суб'єкт господарювання ще не отримав ніякої компенсації в обмін на обіцяні товари або послуги [11].

Етап 2. Виявлення зобов'язань щодо виконання
На момент укладення договору суб'єкт господарювання оцінює товари або послуги, обіцяні в договорі з клієнтом, та визначає як зобов'язання щодо виконання кожну обіцянку передати клієнтові:
– товар чи послугу (або сукупність товарів чи послуг), які є відокремленими;
– серію відокремлених товарів або послуг, які фактично є однаковими та передаються клієнтові за однією і тією самою схемою.
Суб'єкт господарювання визнає дохід від звичайної діяльності, коли (або за ступенем того, як) суб'єкт господарювання задовольняє зобов'язання щодо виконання, передаючи обіцяний товар або послугу (тобто актив) клієнтові. Актив передається, коли (або за ступенем того, як) клієнт отримує контроль над таким активом. Коли (або як тільки) зобов'язання щодо виконання задоволене, суб'єкт господарювання визнає як дохід від звичайної діяльності суму ціни операції, яка віднесена на це зобов'язання щодо виконання [11].

Етап 3. Визначення ціни операції
Щоб визначити ціну операції, суб'єкт господарювання має розглянути умови договору та свою звичну практику бізнесу. Ціна операції – це сума компенсації, право на яку суб'єкт господарювання очікує отримати в обмін на передачу клієнтові обіцяних товарів або послуг за винятком сум, зібраних від імені третіх осіб (наприклад, деяких податків на продаж). Компенсація, обіцяна в договорі з клієнтом, може включати фіксовані суми, змінні суми або і ті, й ті суми [11].

Етап 4. Розподіл ціни операції на зобов'язання щодо виконання
Розподіл ціни операції на зобов'язання щодо виконання здійснюється для того, щоби суб'єкт господарювання розподілив ціну операції на кожне зобов'язання щодо виконання (або відокремлений товар або послугу) у сумі, яка відображає суму компенсації, право на яку суб'єкт господарювання сподівається отримати в обмін на передачу обіцяних товарів або послуг клієнтові [11].

Етап 5. Визнання доходу (виручки)
Виручка може бути визнана в конкретний період часу або протягом проміжку часу. Виручка визнається в момент, коли кожне зобов'язання за договором виконано [11].

Рис. 2. Етапи визнання доходу відповідно до МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами»

тера в процесі визнання доходу. Використання подібного алгоритму забезпечує уніфікацію процедури, що сприяє підвищенню довіри користувачів до інформації про доходи підприємства, яка відображається у звітності.

Кожен з етапів вимагає від керівництва підприємства винесення судження про визнання доходу, особливо це стосується визначення моменту передачі контролю.

Висновки з проведеного дослідження. Визнання доходу від реалізації за міжнародними стандартами фінансової звітності передбачає значне збільшення обсягу вимог до розкриття інформації із застосуванням професійного судження. Концепція визнання доходу містить докладні інструкції з окремих питань, які стосуються моменту визнання доходу, виділення окремих зобов'язань до виконання, розподілу ціни операції між окремими зобов'язаннями до виконання, поняття змінної суми відшкодування для визначення суми визнаного доходу тоді, коли сума доходу може змінюватися тощо.

Одним з напрямів гармонізації національної системи обліку та звітності з міжнародними стандартами є їх подальше зближення. Це дасть змогу підвищити прозорість, порівнянність, стандартизованість звітності, забезпечивши доступність її розуміння для партнерів, інвесторів, кредиторів та інших користувачів, а також підвищує аналітичні можливості звітності, даючи змогу здійснювати аналіз різних фінансових показників підприємств, що розташовані в різних країнах, даючи змогу приймати ефективні стратегічні й тактичні управлінські рішення користувачами інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильєва В.Г., Семенюк Д.Ю. Облік доходів і витрат: напрями гармонізації міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. *Економічний простір*. 2019. № 147. С. 128–139. URL: http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/141 (дата звернення: 4.06.2020).

2. Карпенко Є.А., Шийка Г.І. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2018. Вип. 17. С. 441–446. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/73.pdf (дата звернення: 04.06.2020).

3. Маценко Л.Ф. Концептуальні відмінності обліку доходів після введення МСФЗ 15 «Виручка за контрактами із замовниками». *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 701–705. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/117.pdf (дата звернення: 04.06.2020).

4. Рогозний С.В. 5 кроків обліку виручки або як визначати дохід за новим МСФЗ 15 *ТОВ HLB Ukraine*. URL: https://www.hlb.com.ua/wp-content/uploads/2019/09/5-кроків-обліку-виручки-або-як-визначати-дохід-за-новим-МСФЗ-15.pdf (дата звернення: 04.06.2020).

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 04.06.2020).

6. Щодо підприємств, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення або заготівлю деревини : Лист Міністерства фінансів України від 14 березня 2018 р. № 35230-06-5/6959 / Міністерство фінансів України. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/mf18024?an=1 (дата звернення: 04.06.2020).

7. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності : *Постанова Кабінету Міністрів України* від 28 лютого 2000 р. № 419 / *Кабінет Міністрів України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF (дата звернення: 04.06.2020).

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 627 / Міністерство фінансів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99 (дата звернення: 04.06.2020).

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти» : Наказ Міністерства фінансів України від 28 квітня 2012 р. № 205 / Міністерство фінансів України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01 (дата звернення: 04.06.2020).

10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 / Міністерство фінансів України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (дата звернення: 04.06.2020).

11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів із клієнтами». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (дата звернення: 04.06.2020).

12. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: https://ips.ligazakon.net/document/MU17081.pdf (дата звернення: 04.06.2020).

13. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП). URL: https://ips.ligazakon.net/document/MU13010 (дата звернення: 04.06.2020).

REFERENCES:

1. Vasyljjeva V.Gh. Semenjuk D.Ju. (2019). Oblik dokhodiv i vytrat: naprjamy gharmonizaciji mizhnarodnykh ta nacionaljnykh standartiv bukhghaltersjkogho obliku ta finansovoji zvitnosti [Accounting for income and expenses: areas of harmonization of international and national standards of accounting and financial reporting]. *Ekonomichnyj prostir* (electronic journal), no. 147, pp. 128–139. Available at: http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/141 (accessed: 04 June 2020).

2. Karpenko Je.A., Shyjka Gh.I. (2018). Oblik dokhodiv vid realizaciji za mizhnarodnymy ta nacionaljnymy standartamy [Accounting for sales revenue according to international and national standards]. *Bukhghaltersjkyj oblik, analiz*

ta audit (electronic journal), vol. 17, pp. 441–446. Available at: http://market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/73.pdf (accessed: 04 June 2020).

3. Macenko L.F. (2017). Konceptualjni vidminnosti obliku dokhodiv pislja vvedennja MSFZ 15 "Vyruchka za kontraktamy iz zamovnykamy" [Conceptual differences in revenue accounting after the introduction of IFRS 15 "Revenue from contracts with customers"]. *Ekonomika i suspiljstvo* (electronic journal), no. 12. pp. 701–705. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/117.pdf (accessed: 04 June 2020).

4. Roghoznyj S.V. (2019). 5 krokiv obliku vyruchky abo jak vyznachaty dokhid za novym MSFZ 15 [5 steps of accounting for revenue or how to determine income under the new IFRS 15]. TOV HLB Ukraine : veb-sajt. Available at: https://www.hlb.com.ua/wp-content/uploads/2019/09/5-кроків-обліку-виручки-або-як-визначати-дохід-за-новим-МСФЗ-15.pdf (accessed: 04 June 2020).

5. Pro bukhhalterskyy oblik ta finansovu zvitnist v Ukrayini [Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine"] : Zakon Ukrayiny vid 16.07.1999 r. № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (accessed: 04 June 2020).

6. Shhodo pidpryjemstv, jaki zdijsnjujutj dijaljnistj z vydobutku korysnykh kopalyn zaghaljnoderzhavnogho znachennja abo zaghotivlju derevyny [Concerning the enterprises which are engaged in activity on extraction of minerals of national value or timber harvesting] : Lyst Ministerstva finansiv Ukrajiny vid 14.03.2018 r. № 35230-06-5/6959. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/mf18024?an=1 (accessed: 04 June 2020).

7. Pro zatverdzhennja Porjadku podannja finansovoji zvitnosti [On approval of the Procedure for submission of financial statements] : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrajiny vid 28.02.2000 r. № 419. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF (accessed: 04 June 2020).

8. Polozhennya (standart) bukhhalterskoho obliku 15 "Dokhid" [Standard of Accounting 15 "Revenue"] : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 29.11.1999 r. № 290. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99 (accessed: 04 June 2020).

9. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 18 "Budiveljni kontrakty" [Standard of Accounting 18 "Construction contracts"] : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 28.04.20012 r. № 205. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01 (accessed: 04 June 2020).

10. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 1 "Zaghaljni vymoghy do finansovoji zvitnosti" [Standard of Accounting 1 "General requirements for financial reporting"] : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrajiny vid 07.02.2013 r. № 73. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (accessed: 04 June 2020).

11. Mizhnarodnyy standart finansovoyi zvitnosti 15 "Dokhid vid dohovoriv z kliyentamy" [International Financial Reporting Standard 15 "Revenue from Contracts with Customers"]. Available at: https://www.mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti (accessed: 04 June 2020).

12. Konceptualjna osnova finansovoji zvitnosti [Conceptual basis of financial reporting]. Available at: https://ips.ligazakon.net/document/MU17081.pdf (accessed: 04 June 2020).

13. Mizhnarodnyj standart finansovoji zvitnosti dlja malykh ta serednikh pidpryjemstv (MSFZ dlja MSP) [International Financial Reporting Standard for Small and Medium Enterprises (IFRS for SME)]. Available at: https://ips.ligazakon.net/document/MU13010 (accessed: 04 June 2020).

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF RISK-ORIENTED ACCOUNTING IN ENSURING BUSINESS CONTINUITY

УДК 657.1:330.131.7
https://doi.org/10.32843/bses.53-31

Костирко Р.О.
д.е.н., професор кафедри обліку
і оподаткування
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Юрченко О.С.
аспірант кафедри обліку
і оподаткування
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Kostyrko Ruslan
Banking University
Yurchenko Olena
Banking University

У статті розкрито передумови застосування принципу безперервності у бухгалтерському обліку і звітності та підходи до його реалізації. Обґрунтовано пріоритетні напрями вдосконалення бухгалтерського обліку безперервності діяльності підприємства на підставі ризик-орієнтованого підходу. Методологічним базисом ризик-орієнтованого обліку визначено концепції безперервності та цінності; міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ 1, МСФЗ 7, МСФЗ 10); міжнародний стандарт аудиту (МСА 570). Розроблено концептуальну модель ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку на новій парадигмі, яка передбачає використання спеціального інструментарію. Об'єктами ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку визначено ресурси (активи), господарські процеси, зобов'язання, власний капітал, доходи, витрати, втрати прибутковості (економічних вигід), пов'язані з ризиком, резерви. Надано рекомендації щодо відображення у бухгалтерському обліку резервів на покриття втрат економічних вигід, впровадження яких дасть змогу оцінити активи й зобов'язання за реальною вартістю. Запропоновано методичний інструментарій, який об'єднує спеціальні методи обліку, аналізу, ризик-менеджменту і системи моделей вартісно-орієнтованого управління.

Ключові слова: *безперервність діяльності, ризик-орієнтований бухгалтерський облік, ризики, резерви, фінансова звітність, інструментарій, реальна вартість активів і зобов'язань.*

В статье раскрыты предпосылки применения принципа непрерывности в бухгалтерском учете и отчетности и подходы к его реализации. Обоснованы приоритетные направления совершенствования бухгалтерского учета непрерывности деятельности предприятия на основе риск-ориентированного подхода. Методологическим базисом риск-ориентированного учета определены концепции непрерывности и ценности; международные стандарты финансовой отчетности (МСФО 1, МСФО 7, МСФО 10); международный стандарт аудита (МСА 570). Разработана концептуальная модель риск-ориентированного бухгалтерского учета на новой парадигме, которая предусматривает использование специального инструментария. Объектами риск-ориентированного бухгалтерского учета определены ресурсы (активы), хозяйственные процессы, обязательства, собственный капитал, доходы, расходы, потери доходности (экономических выгод), связанные с риском, резервы. Предоставлены рекомендации по отражению в бухгалтерском учете резервов на покрытие потерь экономических выгод, внедрение которых позволит оценить активы и обязательства по реальной стоимости. Предложен методический инструментарий, который объединяет специальные методы учета, анализа, риск-менеджмента и системы моделей стоимостно-ориентированного управления.

Ключевые слова: *непрерывность деятельности, риск-ориентированный бухгалтерский учет, риски, резервы, финансовая отчетность, инструментарий, реальная стоимость активов и обязательств.*

The article reveals the prerequisites for the application of the principle of continuity in accounting and reporting and approaches to its implementation: standard, based on a temporary reporting format; an approach based on the concept of economic cyclicality (life cycle of the enterprise); an approach based on the concept of financial stability; risk-oriented. The priority directions of improvement of accounting of continuity of activity of the enterprise on the basis of the risk-oriented approach are substantiated. The methodological basis of risk-oriented accounting is defined as: the concept of continuity and value; international financial reporting standards (IFRS 1, IFRS 7, and IFRS 10); International Standard on Auditing (ISA 570). A conceptual model of risk-oriented accounting on a new paradigm has been developed, which provides for the use of special tools in the following areas: accounting policy of business continuity; accounting and analysis of the impact of risks on business continuity; risk-based analysis and measurement of assets and liabilities; accounting for reserves to cover losses from business risks; modification of accounting and analytical information for decision making and reporting. Within the framework of accounting and auditing, groups of risks are identified: due to the regulation of accounting and auditing; related to unforeseen circumstances in the activities of the enterprise; accounting policy risks; risks of business continuity audit. Objects of risk-oriented accounting are defined: resources (assets), business processes, liabilities, equity, income, expenses, loss of profitability (economic benefits) associated with risk, reserves. In order to comply with the principle of prudence in the formation of information for management and reporting, recommendations are provided for the reflection in the accounting of provisions for economic losses, the introduction of which will measure assets and liabilities at fair value. A methodological toolkit is proposed, which combines special methods of accounting, analysis, risk management and a system of cost-oriented management models, which provides an opportunity to assess the market value of the enterprise in the future, taking into account the risk of economic loss.

Key words: *business continuity, risk-oriented accounting, risks, reserves, financial statements, tools, real value of assets and liabilities.*

Постановка проблеми. В умовах посилення глобалізаційних процесів та невизначеності ринкового середовища велике значення має інформація про ризики та перспективи безперервної діяльності підприємств. Інструментом забезпечення інформаційних потреб управління та стейкхолдерів про поточний фінансовий стан підприємства, перспективи розвитку, очікувані наслідки від прийнятих рішень та можливості його подальшого функціонування є система бухгалтерського обліку. Необхідність формування інформації про ризики безперервної діяльності підприємств у системі бухгалтерського обліку підтверджується положеннями вітчизняних та міжнародних стандартів фінансової

звітності та аудиту. Наявна система вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку та звітності відстає від вимог МСФЗ, що не дає змогу підприємствам відображати достовірно інформацію в бухгалтерській звітності про результати діяльності та фінансовий стан з урахуванням ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні положення принципу безперервності діяльності підприємств в бухгалтерському обліку та аудиті висвітлені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених, таких як Е. Хендриксен, М. Ван Бреда [19], Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл [14], С. Козменкова, В. Краснов [11], Я. Соколов [17], Я. Гринчишин [6], Е. Іонін [8], А. Озеран [15].

Дослідженню проблем, пов'язаних з відображенням ризиків бізнесу в бухгалтерському обліку й під час здійснення аудиту, присвячені наукові праці вітчизняних учених, таких як О. Атамас, Г. Крамаренко, І. Вигівська, В. Макарович, Р. Воронко, К. Проскуріна.

У статті П. Атамас, О. Атамас, Г. Крамаренко доводиться об'єктивна неминучість підприємницьких ризиків у ринкових умовах господарювання, наводяться способи запобігання негативним наслідкам ризикових операцій та порядок відображення у бухгалтерському обліку витрат і результатів ризикових операцій.

Р. Воронко, Н. Вовчик обґрунтували необхідність створення системи ризик-орієнтованого внутрішнього контролю та запропонували модель класифікації бізнес-ризиків задля контролю та управління.

Л. Гнилицька доводить необхідність становлення в обліковій системі нової концепції звітності, орієнтованої на оцінювання ризику, яка б адекватно відображала реальний стан капіталу підприємства, на основі чого визначає пріоритети удосконалення облікових технологій управління ризиками. Це сприятиме підвищенню достовірності фінансової звітності підприємств та зробить її більш привабливою для різних груп користувачів.

В монографії І. Вигівської, В. Макарович, яку присвячено питанням удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками факторингового бізнесу, теоретично обґрунтовано комплексне методичне забезпечення бухгалтерського обліку діяльності факторингової компанії в умовах ризику, особливості облікового відображення методів управління ризиками та розкриття відповідної інформації у бухгалтерській звітності.

М. Якименко виділяє основні етапи бухгалтерського обліку ризиків та пропонує класифікацію ризиків-фактів господарського життя й систем індикаторів-показників для оцінювання рівня типовості ризику, що дає можливість оцінити втрати економічних вигід.

Подальшого дослідження потребують такі питання, як розроблення методологічних положень розвитку на підставі ризик-орієнтованого підходу бухгалтерського обліку, моделі організації обліково-аналітичного забезпечення безперервності діяльності підприємства, вдосконалення методичного інструментарію для обліку й аналізу втрат економічних вигід від ризикових операцій.

Постановка завдання. Метою статті є визначення передумов застосування принципу безперервності у бухгалтерському обліку і корпоративній звітності підприємств та розкриття методологічних положень ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку з позиції концепцій безперервності та цінності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безперервність діяльності є одним з принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, який у Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) визначається як припущення [13]. Це означає, що звітність має складатися з огляду на припущення безперервності діяльності, такий прогноз на майбутнє повинен розкриватися в поясненнях до звітності. Вимоги до аудиту фінансової звітності за принципом безперервності діяльності на майбутнє містить міжнародний стандарт аудиту МСА 570 «Безперервність діяльності» (ISA 570 Going Concern) [12], тому припущення про безперервність не тільки є постулатом того, що підприємство орієнтоване на продовження й розвиток своєї діяльності у майбутньому, але й визначає модель організації бухгалтерського обліку й фінансової звітності.

У вітчизняній практиці принцип безперервності закріплено у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та ПСБО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Принцип безперервності діяльності господарюючого суб'єкта визначає облікову концепцію діяльності підприємства.

Результати дослідження свідчать про наявність таких різних теоретичних підходів до дотримання принципу безперервності у фінансовій звітності [8–11]:

– стандартний підхід, заснований на тимчасовому форматі звітності;

– підхід, що ґрунтується на концепції економічної циклічності (життєвого циклу функціонування підприємства);

– підхід, заснований на концепції фінансової стійкості;

– ризик-орієнтований підхід.

Стандартний підхід ґрунтується на Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку (МСБО) 1 «Подання фінансової звітності», МСФЗ (IAS) 1, де зазначено, що економічний суб'єкт буде продовжувати свою діяльність у найближчому майбутньому (не менше 12 місяців за звітним періодом), в нього відсутні наміри чи необхідність ліквідації, істотного скорочення діяльності, його активи й зобов'язання обліковуються відповідним чином. В умовах кризи

господарювання призводить до зростання неможливості здійснення подій після звітної дати, порядок обліку яких у міжнародній системі обліку регулюється МСФЗ (IAS) 10 «Події після закінчення звітного періоду» [12]. Згідно з МСФЗ (IAS) 10 події після звітної дати (коригуючі події) відображаються у звітності до дати підписання річної звітності; події після звітної дати (не коригуючі події) розкриваються тільки в примітці (поясненнях) до фінансової звітності. Припинення істотної частини основної діяльності підприємства, якщо цього не можна було передбачити за станом на звітну дату, підлягає розкриттю лише в примітках до фінансової звітності без її переоцінки, тоді як, відповідно до п. 16 МСФЗ (IAS) 10, припущення безперервності діяльності недоречно, тому необхідно відповідним чином змінювати фундаментальні методи бухгалтерського обліку.

Підхід, заснований на концепції економічної циклічності, полягає в оцінюванні безперервності життєвого циклу підприємства задля виявлення еволюційної неплатоспроможності, яка сигналізує про банкрутство та розроблення прогнозів щодо покращення фінансового стану шляхом аналізу бухгалтерської звітності. При цьому, на думку Я. Соколова, звітний рік пов'язаний тільки з особливостями господарського циклу й не пов'язаний з календарним роком, оскільки в кожній галузі національної економіки є свій цикл [17]. Господарський цикл не завжди співпадає зі звітним періодом і відповідає календарному року, що не суперечить МСФЗ. Цей підхід корелює з реалізацією концепції збереження капіталу [8]. З позиції концепції платоспроможності безперервність діяльності суб'єкта господарювання означає, що з моменту реєстрації підприємство має можливість і наміри здійснювати діяльність до виконання всіх своїх зобов'язань і реалізації всіх активів. Збереження фінансового капіталу є необхідною умовою визнання отриманого прибутку у звітному періоді, що безпосередньо пов'язано зі збільшенням вартості чистих активів після вилучення будь-яких виплат власникам або внесків власниками протягом цього періоду [8]. Забезпечення безперервності в майбутньому досягається збалансованістю чистого прибутку й чистого грошового потоку. Результати діяльності вважаються досягнутими, коли процес інкасування приносить потік грошових коштів на підприємство, на основі яких міг би розпочатися новий цикл, який, як очікується, з часом принесе прибуток [2, с. 332].

Підхід, що базується на концепції фінансової стійкості, передбачає функціонування економічного суб'єкта (системи) в майбутньому за умови самофінансування й своєчасного виконання своїх зобов'язань. Реалізація концепції фінансової стійкості проявляється на етапі класифікації активів за ступенем ліквідності [10, с. 170–171] та зобов'язань за чергою погашення задля здійснення аналізу фінансової стійкості. Погоджуючись із В. Красновим [11, с. 1151], маємо підкреслити важливість оцінювання активів і зобов'язань по «реальній вартості». Під реальною вартістю розуміється величина грошових коштів, яку можна отримати від продажу активів на момент погашення зобов'язань. Вартість активів і погашення зобов'язань змінюється, їх співвідношення має бути приблизно рівним, інакше різниця має бути покрита за рахунок прибутку підприємства [11, с. 1147–1162].

Поглиблений аналіз вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку й звітності засвідчив необхідність обліку та перевірки інформації щодо впливу ризиків на фінансові результати діяльності підприємств, тому ризик-орієнтований підхід є найбільш доцільним для розвитку методології бухгалтерського обліку за принципом безперервності, спрямованого на захист бізнесу та прав власника шляхом надання повної та прозорої інформації щодо потенціалу зростання вартості підприємств з урахуванням ризиків діяльності для задоволення потреб різних зацікавлених осіб. Насамперед ризики обумовлені характером представлення в бухгалтерській звітності інформації про господарські ризики, які супроводжують фінансово-господарську діяльність підприємства. Згідно з міжнародною практикою у звітності розкривається інформація про ринковий ризик, кредитний ризик і ризик (умовні факти) господарської діяльності. В Україні подання такої інформації регламентується П(с)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» П(с)БО 13 «Фінансові інструменти». На цьому етапі джерелом інформації про ризики фінансово-господарської діяльності підприємств є бухгалтерська звітність, а саме Баланс (звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід). Проте звітність не надає повної інформації про господарські ризики, пов'язані з непередбаченими подіями, тому зовнішні користувачі вимушені самостійно ідентифікувати та оцінювати ризики втрат прибутку підприємства для прийняття управлінських рішень. Це обумовлює необхідність розвитку методології та методичного забезпечення ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку діяльності підприємств на основі ризик-орієнтованого підходу.

Виходячи з головної мети забезпечення безперервності діяльності підприємства та стабільного відтворення його вартості, розроблена концептуальна модель ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку на новій парадигмі визначає елементи та пріоритетні напрями його організаційно-методичного забезпечення (рис. 1).

Кожний елемент системи бухгалтерського обліку містить ризик-складову частину, яка формується під впливом ризик-факторів.

В основу формування методології бухгалтерського обліку безперервності діяльності підприємств покладено міжнародні стандарти, а саме МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність», МСА 570 «Безперервність діяльності». Базовими концепціями бухгалтерського обліку є концепції безперервності діяльності та цінності. Концепція безперервності діяльності передбачає, що підприємство створюється задля діяльності у майбутньому й не має намірів добровільно припинити свою діяльність, тому кредитори можуть розраховувати на своєчасне виконання їх вимог.

Реалізація функції бухгалтерського обліку в забезпеченні безперервності діяльності підприємств обумовлює необхідність розроблення облікової політики та комплексу робіт, пов'язаних з обліком та оцінюванням ризиків. МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» і МСА 570 орієнтують на розкриття інформації в корпоративній звітності щодо ризиків, оскільки «невизначеність» пов'язана з ризиком планування прийняття рішень здійснення дій на всіх рівнях економічної системи. Згідно з п. 33 МСФЗ 7, за кожним типом ризиків, що виникають внаслідок фінансових інструментів, суб'єкт господарювання розкриває ризики і те, як вони виникають; мету, політику й процеси з управління ризиками, а також методи, які використані підприємством для оцінювання ризику; будь-які зміни порівняно з попереднім періодом, тому необхідні ідентифікація та оцінка зовнішніх і внутрішніх ризиків бізнесу, зокрема ризиків зниження фінансової стійкості, неплатоспроможності або банкрутства.

Рис. 1. Концептуальна модель ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку в забезпеченні безперервності діяльності підприємств

З огляду на невизначеність поведінки зовнішнього та внутрішнього середовища господарювання в межах обліку та аудиту виникають такі групи ризиків.

1) Ризики, обумовлені регулюванням бухгалтерського обліку. Наявні стандарти обмежують свободу підприємств у розкритті інформації про досягнення цілей та конкурентні переваги, що сприяють зростанню їх вартості, зокрема творчий потенціал, рівень кваліфікації працівників, ділова репутація. Як наслідок, за рівних умов підприємства з різним якісним складом людського капіталу мають однакову вартість.

2) Ризики, пов'язані з формуванням облікової політики та організації бухгалтерського обліку. На практиці такі ризики обумовлені самостійним вибором способів та методів відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності.

3) Ризики, пов'язані з непередбачуваними обставинами в діяльності підприємства, зокрема виникнення гарантійних зобов'язань, знецінення фінансових вкладень, неплатоспроможність, непогашення дебіторської заборгованості. У зв'язку з необхідністю відображення втрат економічних вигід від ризиків необхідними є розроблення класифікації за об'єктами, видами, причинами й факторами та використання спеціального облікового інструментарію [9].

4) Ризик застосування професійного судження в процесі аудиту безперервності діяльності, оскільки існує вірогідність, що підприємство не зможе дотриматися у найближчому майбутньому принципу безперервності діяльності. Відповідно до МСА 570 «Безперервність» аудит безперервності діяльності підприємств здійснюється задля забезпечення впевненості користувачів в тому, що прийняті ними управлінські рішення мають під собою обґрунтовану та об'єктивну основу, яка залежить від попередження аудитором про ризики, що загрожують неупередженості аудитора, тому аудит безперервності діяльності є одним з обов'язкових елементів аудиту фінансової звітності.

Виходячи з аналізу дослідження попередніх теоретичних надбань у бухгалтерському обліку та ризик-менеджменті, ми визначили ключові складові частини та завдання, такі як облікова політика безперервності діяльності, ідентифікація та оцінювання ризиків господарської діяльності для задоволення потреб зацікавлених осіб; аналіз та оцінювання активів і зобов'язань з урахуванням ризиків; розроблення моделі організації обліково-аналітичного забезпечення безперервності діяльності підприємства; вдосконалення обліку резервів на покриття втрат від ризиків; модифікація та узагальнення обліково-аналітичної інформації для складання інтегрованої корпоративної звітності.

Предметом ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку є інформація про стан та зміни активів і зобов'язань з урахуванням ризиків, а також дійсний потенціал збереження капіталу та стабільного відтворення вартості підприємства в майбутньому.

Ґрунтуючись на концепціях цінності та безперервності, ключовими об'єктами ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку ми визначили ресурси (активи), господарські процеси, зобов'язання, власний капітал, доходи, витрати, втрати прибутковості (економічних вигід), пов'язані з ризиком, резерви. Під час формування інформації для задоволення потреб менеджменту й звітності про реальну вартість активів і зобов'язань необхідно дотримуватись принципу обачності. Це означає, що вартість активів, зобов'язань і доходів змінюється у часі, інформацію у звітності слід відображати за справедливою та номінальною вартістю, що дасть змогу врахувати ризики, які впливають на діяльність підприємства. У зв'язку з цим пропонується формувати та відображати в бухгалтерському обліку резерви за такими трьома напрямами, як резерви майбутніх витрат і платежів, оціночні резерви та резерви за рахунок чистого прибутку. Резерви розглядаються як компенсація втрат від ризиків, зокрема на товарно-матеріальні цінності, які морально застаріли або ринкова вартість яких частково знизилась; знецінення фінансових вкладень; покриття збитків діяльності підприємства та втрат від непогашеної дебіторської заборгованості. Такий підхід відповідає головній меті реалізації принципу безперервності, оскільки відображення резервів на покриття втрат від ризиків у бухгалтерському обліку дає змогу реально оцінити та скорегувати вартість активів у фінансовій звітності.

Методичний інструментарій формують спеціальні методи обліку, аналізу, ризик-менеджменту та системи моделей вартісно-орієнтованого управління (VBM), через які реалізується єдина система обліку та аналізу забезпечення безперервності діяльності підприємства. Такий інструментарій дає можливість оцінити ринкову вартість підприємства на майбутнє з урахуванням ризику втрат економічних вигід.

Висновки з проведеного дослідження. У зв'язку з необхідністю розкриття достовірної та прозорої інформації у звітності для різних користувачів вирішено завдання розвитку методології бухгалтерського обліку щодо безперервності діяльності на підставі ризик-орієнтованого підходу. Реалізація запропонованої концептуальної моделі бухгалтерського обліку припускає виконання комплексу таких дій, як формування облікової політики безперервності діяльності підприємства, облік та аналіз впливу ризиків на безперервність діяльності, аналіз та оцінювання активів і зобов'язань з урахуванням ризиків, вдосконалення організаційно-методичного забезпечення.

Облік ризику, який є складовою частиною бухгалтерського обліку безперервності діяльності підприємства передбачає ідентифікацію, класифікацію за видами виникнення ризиків, формування та оцінювання резервів на покриття економічних вигід від ризиків, узагальнення облікової інформації для потреб менеджменту та різних користувачів. Створення системи обліку ризиків діяльності підприємства забезпечує формування інформаційної бази для обґрунтованого вибору методів контролю дії окремих факторів, що впливають на ризики бізнесу, та дає змогу визначити резерви на покриття втрат економічних вигід. Використання спеціального облікового інструментарію сприятиме підвищенню якості та достовірності корпоративної фінансової звітності через відображення активів і зобов'язань за реальною вартістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П., Крамаренко Г. Роль бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємства. *Академічний огляд*. 2016. № 31. С. 60–69.

2. Бернстайн Л. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. Москва : Финансы и статистика, 1996. 624 с.

3. Вигівська І., Макарович В. Обліково-аналітичне забезпечення управління ризиками факторингового бізнесу : монографія. Житомир : Житомирська політехніка, 2019. 140 с.

4. Воронко Р., Вовчик Н. Управління ризиками і концепція ризик-орієнтованого внутрішнього контролю. *Міжнародний науковий журнал*. 2018. № 3–4. С. 49–58.

5. Гнилицька Л. Облікові технології управління ризиками при забезпеченні економічної безпеки підприємства. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. Вип. 19. С. 253–265. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2012_19_32 (дата звернення: 25.05.2020).

6. Гринчишин Я. Принцип безперервності в Україні: порівняння з міжнародними стандартами. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. № 11. С. 3–8.

7. Дмитренко І. Аудит: діагностика безперервності діяльності підприємств : монографія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. 320 с.

8. Іонін Є. Діагностика відповідності платоспроможності базовим концепціям бухгалтерського обліку. *Фінанси, облік, банки*. 2019. № 1 (24). С. 129–137.

9. Костирко Р. Організація контрольно-аналітичної системи, орієнтованої на формування протиризикового механізму управління економічним потенціалом підприємства. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського*. 2011. № 3 (51). С. 109–114.

10. Костирко Л. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія. 2-ге вид., перероб. і доп. Харків : Фактор, 2008. 336 с.

11. Краснов В., Козменкова С. Принцип непрерывности деятельности: сущность и экономическая обусловленность. *Международный бухгалтерский учет*. 2017. Т. 20. № 19. С. 1147–1162.

12. МСА 570 «Безперервність діяльності» (ISA 570 Going Concern) Міжнародний стандарт аудиту 570 «Безперервність». URL: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf (дата звернення: 23.05.2020).

13. Міжнародні стандарти фінансової звітності станом на 2020 рік. URL: https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti (дата звернення: 23.05.2020).

14. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / пер. с англ. Москва, 2004. 496 с.

15. Озеран А. Принцип безперервності діяльності – індикатор оцінки вартості підприємства. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 2 (23). С. 234–242.

16. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Київ : Алерта, 2020. 316 с.

17. Соколов Я. Основы теории бухгалтерского учета : монография. Москва, 2003. 496 с.

18. Стафиевская М. Бухгалтерский учет рисков в коммерческих организациях. *Международный бухгалтерский учет*. 2014. № 35 (329). С. 16–29.

19. Хендриксен Э., Ван Бреда М. Теория бухгалтерского учета. Москва, 2000. 567 с.

REFERENCES:

1. Atamas P., Kramarenko H. (2016) Rol bukhhalterskoho obliku v upravlinni ryzykamy pidpryyemstva [The role of accounting in enterprise risk management]. Akademichnyy ohlyad, № 31, pp. 60–69.

2. Bernstain L. (1996) Analiz finansovoi otchietnosti: tieoriia, praktika i intierprietatsiia [Analysis of financial statements: theory, practice and interpretation]. Moskva: Finansy i statistika. (in Russian)

3. Vyhivska I., Makarovych V. (2019) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia ryzykamy faktorynhovoho biznesu [Accounting and analytical support of risk management of factoring business]. Zhytomyr: Zhytomyr Polytechnic. (in Ukrainian)

4. Voronko R., Vovchyk N. (2018) Upravlinnia ryzykamy i kontseptsiia ryzyk-oriientovanoho vnutrishnoho kontroliu [Risk management and the concept of risk-oriented internal control]. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal [International scientific journal], № 3–4, pp. 49–58.

5. Hnylytska L. (2012) Oblikovi tekhnolohii upravlinnia ryzykamy pry zabezpechenni ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Accounting technologies for risk management in ensuring the economic security of the enterprise]. Finansy, oblik i audyt [Finance, accounting, audit], vol. 19, pp. 253–265. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2012_19_32 (accessed: 25 May 2020).

6. Hrynchyshyn Ya. (2013) Pryntsyp bezperervnosti v Ukraini: porivniannia z mizhnarodnymy standartamy [The principle of continuity in Ukraine: comparison with international standards]. Bukhhalterskyi oblik i audyt [Accounting and auditing], № 11, pp. 3–8.

7. Dmytrenko I. (2010) Audyt: diahnostyka bezperervnosti diialnosti pidpryiemstv [Audit: diagnostics of business continuity]. Donetsk: DonNUET. (in Ukrainian)

8. Ionin Ye. (2019) Diahnostyka vidpovidnosti platospromozhnosti bazovym kontseptsiiam bukhhalterskoho obliku [Diagnosis of solvency compliance with basic accounting concepts]. Finansy, oblik, banky [Finance, accounting, banks], № 1(24), pp. 129–137.

9. Kostyrko R. (2011) Orhanizatsiia kontrolno-analitychnoi systemy, oriientovanoi na formuvannia protyryzykovoho mekhanizmu upravlinnia ekonomichnym potentsialom pidpryiemstva [Organization of control and analytical system focused on the formation of anti-risk mechanism for managing the economic potential of the enterprise]. Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhan-Baranovskoho [Bulletin of Donetsk National University of Economics and Trade. M. Tugan-Baranovsky], № 3 (51), pp. 109–114.

10. Kostyrko L. (2008) Diahnostyka potentsialu finansovo-ekonomichnoi stiikosti pidpryiemstva [Diagnosis of the potential of financial and economic stability of the enterprise]. Kharkiv: Faktor. (in Ukrainian)

11. Krasnov V., Kozmienkova S. (2017) Printsip nieprieryvnosti dieiatielnosti: sushchnost i ekonomichieskaia obuslovliennost [The principle of continuity of activity: the essence and economic conditionality]. Mezhdunarodnyi bukhhaltierskii uchiet [International accounting], vol. 20, № 19, pp. 1147–1162.

12. MSA 570 “Bezperervnist diialnosti” (ISA 570 Going Concern) Mizhnarodnyi standart audytu 570 “Bezperervnist” [International Standard on Auditing 570 “Continuity”]. Available at: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf (accessed: 23 May 2020).

13. Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti, stanom na 2020 rik [International Financial Reporting Standards, as of 2020]. Available at: https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti (accessed: 23 May 2020).

14. Nidlz B., Andierson Kh., Kolduell D. (2004) Printsipy bukhhaltierskoho uchieta [Principles of accounting]. Moskva: Finansy i statistika. (in Russian)

15. Ozeran A. (2012) Pryntsyp bezperervnosti diialnosti – indykator otsinky vartosti pidpryiemstva [The principle of continuity of activity is an indicator of enterprise value assessment]. Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu [Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis], № 2 (23), pp. 234–242.

16. Polozhennia (standarty) bukhhalterskoho obliku. (2020) [Accounting regulations (standards)]. Kyiv: Alerta. (in Ukrainian)

17. Sokolov Ya. (2003) Osnovy tieorii bukhhaltierskoho uchieta [Fundamentals of accounting theory]. Moskva: Finansy i statistika. (in Russian)

18. Stafiievskaia M. (2014) Bukhhaltierskii uchiet riskov v kommierchieskikh orhanizatsiiakh [Risk accounting in commercial organizations]. Miezhdunarodnyi bukhhaltierskii uchiet [International accounting], № 35 (329), pp. 16–29.

19. Khiendriksien E., Van Breda M. (2000) Tieoriia bukhhaltierskoho uchieta [Accounting theory]. Moskva: Finansy i statistika. (in Russian)

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З КОНТРАГЕНТАМИ

ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT OF SETTLEMENT MANAGEMENT WITH CONTRACTORS

УДК 657.631.8
https://doi.org/10.32843/bses.53-32

Костякова А.А.
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

Kostyakova Anna
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University

У статті з наукової точки зору розглянуто одну з ключових проблем фінансової безпеки підприємства в процесі господарської діяльності, обліку зобов'язань, аналізу та звітності, щодо впливу ризиків на систему організації та ведення обліку поточної заборгованості по розрахунках з контрагентами. На підставі детального наукового аналізу обліку й звітності розрахунків з постачальниками та підрядниками, а також власних досліджень автор розглядає обліково-інформаційне забезпечення процесу управління розрахунками з контрагентами. Надані науково обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення обліково-інформаційного забезпечення процесу управління розрахунками з контрагентами дадуть змогу усунути недоліки в документальному оформленні розрахунків, забезпечать узгодження між сторонами, первинними та зведеними документами й налагодять систематизацію наведеної в них інформації. Одночасно робиться висновок, що за наявності достатньої кількості якісної облікової інформації дотримується виконання договірних зобов'язань суб'єктами господарювання, підвищується відповідальність за дотримання платіжної дисципліни, прискорюється оборотність обігових коштів.

Ключові слова: *облік, розрахунки, контрагенти, інформаційне забезпечення.*

В статье с научной точки зрения рассмотрена одна из ключевых проблем финансовой безопасности предприятия в процессе хозяйственной деятельности, учета обязательств, анализа и отчетности, касательно влияния рисков на систему организации и ведения учета текущей задолженности по расчетам с контрагентами. На основе детального научного анализа учета и отчетности расчетов с поставщиками и подрядчиками, а также собственных исследований автор рассматривает учетно-информационное обеспечение процесса управления расчетами с контрагентами. Предоставленные научно обоснованные предложения по совершенствованию учетно-информационного обеспечения процесса управления расчетами с контрагентами позволят устранить недостатки в документальном оформлении расчетов, обеспечат согласования между сторонами, первичными и сводными документами и наладят систематизацию приведенной в них информации. Одновременно делается вывод, что при наличии достаточного количества качественной учетной информации соблюдается выполнение договорных обязательств субъектами хозяйствования, повышается ответственность за соблюдение платежной дисциплины, ускоряется оборачиваемость оборотных средств.

Ключевые слова: *учет, расчеты, контрагенты, информационное обеспечение.*

The article from the scientific point of view is considered one of the key problems of financial security of enterprise in the process of economic activities, accounting of commitments, analysis and reporting, from the point of view of the impact of risks on the organization and accounting of your outstanding payments to contractors. Based on a detailed scientific analysis of accounting for payments to suppliers and contractors and his own research, the author examines the formation and role of accounting information in modern conditions, including external and internal financial reporting, accounting and information support of the process of managing payments to contractors. This scientifically based proposals and recommendations on designated issues, in particular concerning the rational use of document management for accounts payable and the use of a program. This proposal will strengthen the information security of the enterprises will improve the accounting work of the enterprise relative to expediting the processing and movement of documents to accounts payable. On the basis of these studies, with the aim of reducing the amount payable, the Statute granted which has expired, it is proposed to use an analytical document – "the Sheet control accounts payable with counterparties". For effective operational information for management and control of financial-settlement operations, the terms and conditions of repayment of debt, and simplifying the verification of information on the objects of delivery, the proposed disaggregation of the information by applying analytical sub-accounts to the account 63 "Settlements with suppliers and contractors": "Liabilities to domestic suppliers whose payment deadline has not yet come" and "Obligations whose statute of limitations has expired". To enhance the in formativeness of reporting and quality assessment of future economic relations, this work suggests that the overdue accounts payable reflect the way of detail in the article "Current payables for goods, works, services" in form № 1 "Balance sheet (statement of financial state)" by adding additional articles, "including the limitation period of which has expired".

Key words: *accounting, calculations, contractors, information support.*

Постановка проблеми. У процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання постійно виникає потреба проведення розрахунків із контрагентами, що містять значні економічні ризики. Невиконання договірних зобов'язань, несвоєчасне погашення заборгованості, здійснення неефективної політики комерційного кредитування – це далеко не всі проблеми, з якими зіштовхуються підприємства в повсякденній діяльності. При цьому настання навіть однієї ризикової події здатне призвести до значних фінансових втрат. Такі обставини обумовлюють необхідність постійної та пильної уваги до сфери розрахунків з боку управлінців, а також необхідність належного обліково-інформаційного забезпечення як основного підґрунтя прийняття ефективних управлінських рішень, тому розрахунки потребують чітких управлінських рішень, що залежать від облікової інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації та методології забезпечення обліковою та аналітичною інформацією потреб управління розрахунками з контрагентами досліджували І.І. Бродська [1], Я.М. Демченко [2], Д.В. Долбнєва [3], О.Г. Сокіл [11], Л.М. Янчева [12] та інші вчені.

Проте концепція та методологія системи обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками з контрагентами в промисловості залишається на стадії дослідження, формування та вдосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення обліково-інформаційного забезпечення в системі управління розрахунками з контрагентами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль бухгалтерської інформації у сучасних умовах значно зростає, зокрема, перш за все це стосується зовнішньої та внутрішньої фінансової звітності. Від її достовірності та своєчасності залежить ефективність управлінських рішень, що визначають безпечні умови функціонування суб'єктів господарювання у коротко- та довгостроковій перспективі. У зв'язку з цим особливого значення набувають проблеми управління ризиками, що пов'язані з бухгалтерською інформацією [4, с. 187], зокрема в умовах нестабільної ринкової економіки ризик несплати або несвоєчасної оплати рахунків збільшується, що призводить до появи кредиторської заборгованості. Частина цієї заборгованості в процесі фінансово-господарської діяльності неминуча й повинна перебувати в рамках припустимих значень [3].

Кредиторська заборгованість – це зобов'язання підприємства перед іншими юридичними та фізичними особами. Згідно з п. 3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій та погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [6]. Зокрема, зобов'язання за часом класифікуються на довгострокові та поточні. Наша увага буде приділена поточній заборгованості, а саме кредиторській.

Спираючись на досвід бюджетної сфери, зазначаємо, що, згідно з Порядком № 372, у складі кредиторської заборгованості виокремлюють два види, а саме прострочену кредиторську заборгованість та кредиторську заборгованість, строк позовної давності якої минув [9]. Розмежування на види здебільшого залежить від підприємства, оскільки саме воно вирішує питання щодо обсягу, строків та форми платежів постачальникам.

Наявність кредиторської заборгованості негативно впливає на забезпечення оборотними коштами, але водночас повільність розрахунків щодо її погашення надає підприємствам додаткову можливість короткострокового фінансування [8].

Значна кредиторська заборгованість утворюється у тих підприємствах, де відсутня система контролю за сплатою боргів, відсутні сучасні підходи до документування обліку розрахунків з контрагентами.

Раціональне документування обліку розрахунків з постачальниками є невід'ємною складовою частиною інформаційної безпеки підприємства під час роботи з контрагентами. Якщо на підприємстві неналагоджений документообіг розрахунків з постачальниками, це свідчить про відсутність ефективного управління взагалі, оскільки зростає ймовірність штрафних санкцій через несвоєчасність сплати постачальникам або оприбуткування матеріалів, не контролюються дії матеріально відповідальних осіб, що загрожує інформаційній безпеці та знижує прибуток підприємства.

На практиці нерівномірність потоків первинних документів від постачальників, що супроводжують отримані матеріали, надходять до бухгалтерії та виписуються бухгалтером для сплати, ускладнює роботу бухгалтерської служби. Такі обставини наголошують на доцільності та дієвості розроблення облікової політики підприємства з раціонально сформованим документообігом щодо розрахунків з контрагентами (рис. 1) та чітким дотриманням застосування операграм (табл. 1, 2, 3).

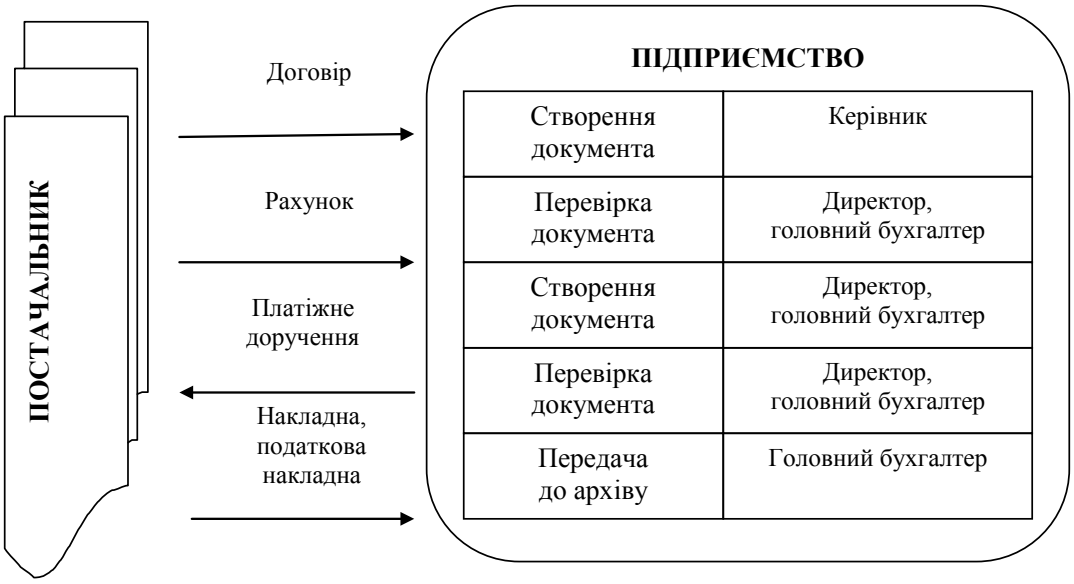


Рис. 1. Запропонована схема документообігу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Використання цих документів та дотримання їх документообігу дадуть можливість зміцнити інформаційну безпеку підприємств; забезпечать стабільність роботи бухгалтерії, зокрема чіткість та оперативність оброблення й руху документів по розрахунках з постачальниками; дадуть змогу налагодити й упорядкувати робочий процес; сприятимуть поліпшенню всієї облікової роботи на підприємстві.

За перевищення допустимих строків кредиторської заборгованості відбуваються збільшення термінів розрахунків між споживачами продукції і їх виробниками, зниження платоспроможності останніх і, як наслідок, порушення фінансової та розрахункової дисципліни.

Проведення контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками на дослідних промислових підприємствах Запорізької області, зокрема ПАТ «ЗАЗ» ВП «МеМЗ» та ПАТ «Гідросила МЗТГ», довело доцільність приділення більшої уваги процесу інвентаризації кредиторської заборгованості. Задля цього на підприємствах користуються Положенням «Про інвентаризацію активів та зобов'язань» № 879 [7]. Дані інвентаризації доцільно звіряти із сумами, відображеними у Головній книзі та балансі за рахунком 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками». Звірянню підлягають залишки кредиторської заборгованості на початок звітного періоду, відображені в регістрах бухгалтерського обліку, із залишками

Таблиця 1

Операграма накладної

Подія	Бухгалтер	Керівник	Завідувач складом	Експедитор
Складання накладної та затвердження її правильності				
Затвердження правильності накладної				
Відвантаження матеріальних цінностей				
Отримання матеріальних цінностей				

Таблиця 2

Операграма платіжного доручення

Зміст операції	Керівник	Головний бухгалтер	Касир (бухгалтер-касир)	Касир банку	Постачальник
Складання документа					
Перший підпис документа					
Другий підпис документа					
Відправлення документа					
Отримання документа для передач					
Кінцеве отримання					

Таблиця 3

Операграма товарно-транспортної накладної

Подія	Бухгалтер	Керівник	Завідувач складом постачальника	Водій-вантажник	Експедитор	Завідувач складом покупця
Складання ТТН						
Затвердження правильності даних товарно-транспортної накладної						
Завантаження матеріалів						
Отримання матеріалів						
Доставка матеріалів						
Відвантаження матеріалів						

в попередньому звітному періоді, а також уточняється реальність кредиторської заборгованості.

Кредиторську заборгованість необхідно перевіряти щодо дотримання строку позовної давності, обґрунтованості сум, які обліковуються на рахунках обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками, а все це слід відображати в акті інвентаризації.

Задля перевірки достовірності первинних документів, що підтверджують факт здійснення розрахункових операцій, пропонуємо проводити зустрічні звірки різних документів та робити письмовий запит у відповідні підприємства про стан розрахунків. Особливу увагу радимо звернути на рахунки, за якими проводилися сторнувальні записи, записи щодо перерахування сум з одного рахунка на інший, а також ті, де складались бухгалтерські проведення на підставі довідок.

Пропонується:

– додати до акта звіряння лист, у якому буде фраза «У разі неотримання підписаного акта звіряння протягом 10 днів вважаємо вказану в акті заборгованість погодженою»;

– акт звіряння надіслати рекомендованим листом (з повідомленням про вручення).

Надані рекомендації допоможуть суб'єктам господарювання здійснювати розрахунки з постачальниками та підрядниками правильно, ефективно та точно на основі достовірної обліково-аналітичної інформації; проводити контроль за дотриманням умов договору щодо погашення заборгованості або встановлення терміну для розрахунку строку давності.

Ще однією вагомою причиною зростання заборгованості є недостатня відповідальність керівників підприємств за результати фінансово-господарської діяльності, що призводить до скорочення обсягів виробництва, зменшення його рентабельності, виникнення збитковості, поширення бартерних схем реалізації продукції.

Порушення платіжної дисципліни стало буденним явищем в умовах, коли до значної частини підприємств, які хронічно не виконують своїх платіжних зобов'язань, не застосовуються процедури банкрутства, а їхні керівники не притягуються до відповідальності. Підприємства-неплатники дестабілізують роботу інших підприємств, затримуючи взаємні розрахунки.

В організації бухгалтерського обліку на підприємствах мають місце істотні недоліки. За даними інвентаризації майже 15% простроченої кредиторської заборгованості не підтверджено актами звіряння, прострочена заборгованість між підприємствами, які належать до сфери управління одних

і тих же центральних органів виконавчої влади, становить 12% кредиторської заборгованості [10].

Своєчасному здійсненню розрахунків не сприяють встановлений законом надто тривалий загальний строк позовної давності та відсутність інформації про реальну картину діяльності підприємства, зокрема інформативність обліку, що не дає змогу належним чином врегульовувати платіжні відносини з урахуванням їх фактичного стану.

Вміння планомірно та раціонально керувати кредиторською заборгованістю в періоди погіршення кон'юнктури ринку підвищує шанси у суб'єктів господарювання на виживання. Основні причини збитковості криються в неефективному управлінні оборотним капіталом, послабленні контролю за дотриманням розрахунково-платіжної дисципліни, що призводить до значного зростання кредиторської заборгованості та появи її прострочення. Саме прострочена кредиторська заборгованість є головним недоліком платіжної системи кожного підприємства, що негативно відображається на його фінансовому становищі, а також може зіпсувати репутацію надійного партнера.

У господарській діяльності ПАТ «ЗАЗ» ВП «МеМЗ» та ПАТ «Гідросила МЗТГ» виникають обставини, які впливають на несвоєчасне виконання зобов'язань або взагалі припинення їх здійснення. Такими обставинами є тимчасова або стійка фінансова неплатоспроможність, надзвичайні події. Це означає, що під час здійснення розрахунків із постачальниками та підрядниками у бухгалтерському обліку може виникати як дебіторська заборгованість (у разі здійснення передоплати), так і кредиторська заборгованість (за умови здійснення такої оплати після поставки товару чи надання послуги). Отже, виконання своєчасної перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками, попередження прострочення кредиторської заборгованості мають бути основою в організації обліку та формуванні інформаційного забезпечення розрахунків з контрагентами.

Щоб уникнути прострочення заборгованості, слід чітко прописати строки виконання зобов'язань в умовах договору. При цьому необхідно ретельно контролювати дотримання цих строків, а також своєчасно вживати заходів щодо погашення (стягнення) заборгованості. В цьому контексті особливого значення набувають відстеження строків виникнення заборгованості та обчислення строків позовної давності.

Задля цього пропонується до використання аналітична відомість з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, а саме «Відомість контролю кредиторської заборгованості з контрагентами» (табл. 4), що дасть можливість за згрупованими даними аналізувати в кінці кожного звітного періоду інформацію про заборгованість перед кожним контрагентом за договорами, термінами погашення, зокрема як за строками договору, так і фактично. Це забезпечить дієвість контролю за термінами погашення заборгованості та своєчасність розрахунків.

Аналітична відомість заповнюється на базі первинних документів, таких як договір купівлі-продажу; платіжне доручення; накладна чи рахунок-фактура; акт приймання-передачі.

На практиці найчастіше стикаються зі списанням кредиторської заборгованості перед постачальниками й підрядниками за відвантаженими товарами, наданими послугами, виконаними роботами чи отриманою попередньою (авансовою) оплатою (рахунки 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» та 68 «Розрахунки за іншими операціями»). Для отримання дієвої оперативної інформації для управління фінансово-розрахунковими операціями, термінами та умовами погашення заборгованості, контролю за ними, а також спрощення звірки відомостей за об'єктами постачання доцільно деталізувати інформацію шляхом застосування аналітичних субрахунків до рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» (табл. 5).

Інформативність обліку обумовлює органічна єдність показників фінансової звітності. Значення звітності полягає в тому, що вона є джерелом інформації про результати господарсько-фінансової діяльності суб'єктів господарювання.

З огляду на вищенаведене виникає необхідність узагальнити все у заключному процесі ведення обліку суб'єктами господарювання, а саме скла-

Таблиця 4

Запропонована відомість контролю кредиторської заборгованості з контрагентами

Підприємство	Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги								
	всього, тис. грн.	зокрема, за термінами погашення			з неї прострочена			Сума простроченої заборгованості	Примітки
					термін прострочення				
		до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 12 місяців	до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 12 місяців		
ПАТ «ЗАЗ» ВП «МеМЗ»	2 181	986	870	325	240	129	–	369	–

Таблиця 5

Запропонована деталізація рахунків з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками

Рахунок обліку	Субрахунок першого порядку	Субрахунок другого порядку
63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»	631.1 «Зобов'язання перед вітчизняними постачальниками, термін сплати яких ще не настав»
		631.2 «Зобов'язання, строк позивної давності яких минув»
	632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»	632.1 «Зобов'язання перед іноземними постачальниками, термін сплати яких ще не настав»
		632.2 «Зобов'язання, строк позивної давності яких минув»

Таблиця 6

Запропонований фрагмент Балансу (Звіту про фінансовий стан) ПАТ «ЗАЗ» ВП «МеМЗ», тис. грн.

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	–	–
Капітал у дооцінках	1405	–	–
Додатковий капітал	1410	166158	157947
Резервний капітал	1415	–	–
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	–	8020
Неоплачений капітал	1425	–	–
Вилучений капітал	1430	–	–
Усього за розділом I	1495	166158	165967
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	–	–
Довгострокові кредити банків	1510	–	–
Інші довгострокові зобов'язання	1515	–	–
Довгострокові забезпечення	1520	–	–
Цільове фінансування	1525	–	–
Усього за розділом II	1595	–	–
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	–	–
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	–	–
із внутрішніх розрахунків	1611	33651	24958
товари, роботи, послуги	1615	949	2181
зокрема строк позивної давності якої минув	1616	121	369
розрахунками з бюджетом	1620	336	353
зокрема з податку на прибуток	1621	–	–
розрахунками зі страхування	1625	765	903
розрахунками з оплати праці	1630	1575	1751
за одержаними авансами	1635	189	25
Поточні забезпечення	1660	–	–
Доходи майбутніх періодів	1665	–	–
Інші поточні зобов'язання	1690	703	608
Усього за розділом III	1695	38168	30779
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	–	–
Баланс	1900	204326	196746

данні фінансової звітності, з урахуванням умов існування кредиторської заборгованості на підприємстві, зокрема, строки давності якої минули.

Так, пропонується у Балансі (Звіті про фінансовий стан) деталізувати статтю «Поточна кредиторська заборгованість за товарами, ротами, послугами» шляхом додавання вписуваного рядка 1616 за додатковою статтею «у тому числі строк позивної давності якої минув» (табл. 6) [5].

Таке доповнення до Звіту про фінансовий стан значною мірою посилить інформативність звітності підприємств і допоможе краще постачальникам розуміти якість майбутніх економічних відносин.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом запропоновані шляхи з удосконалення обліково-інформаційного забезпечення процесу управління розрахунків з контрагентами сприятимуть зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, виконанню зобов'язань по поставках продукції в заданому асортименті і якості, підвищенню відповідальності за дотримання платіжної дисципліни, скороченню кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності обігових коштів, отже, поліпшенню фінансового стану підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бродська І.І. Ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства: обліково-аналітичний аспект. *Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент*. 2012. Вип. 9 (2). С. 75–81.

2. Демченко Я.М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. 2014. Вип. 1. С. 96–108.

3. Долбнєва Д.В. Шляхи удосконалення обліку розрахунків з контрагентам. *Економіка, управління, фінанси: теорія і практика*. 2015. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/12oct2015/23.pdf (дата звернення: 16.05.2020).

4. Костякова А.А. Теоретичні аспекти управління ризиками та невизначеністю діяльності в обліку. *Облік, аналіз і контроль в стратегії розвитку економіки України* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Луцьк, 27 квітня 2019 року). Луцьк, 2019. С. 187–189.

5. Костякова А.А. Удосконалення бухгалтерської звітності з обліку кредиторської заборгованості. *Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації* : збірник тез III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Хмельницький, 22–23 вересня 2017 року). Хмельницький : Хмельницький університет управління та права, 2017. С. 293–294.

6. Про національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Мінфіну, прийнятий 7 лютого 2013 року № 73. URL: http://zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 20.05.2020).

7. Про положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : Наказ Мінфіну за станом на 2 вересня 2014 року № 879. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14 (дата звернення: 20.05.2020).

8. Потій В.Г., Куліш Г.В. Кредиторська заборгованість та її роль у формуванні капіталу підприємства. *Ринок цінних паперів України*. 2010. № 3–4. URL: http://securities.usmdi.org/?p=22&n=48&s=458 (дата звернення: 16.05.2020).

9. Про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ та внесення змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ : Наказ Мінфіну станом на 2 квітня 2014 року № 372. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE25203.html (дата звернення: 20.05.2020).

10. Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення : Постанова Кабінету Міністрів України станом на 29 квітня 1999 року № 750. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/750-99-%D0%BF (дата звернення: 20.05.2020).

11. Сокіл О.Г. Основні чинники формування обліково-інформаційного забезпечення аграрного виробництва. *Науковий вісник НУБІП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес»*. 2012. С. 190–193.

12. Янчева Л.М. Оцінка дебіторської та кредиторської заборгованостей як інструмент підвищення достовірності облікових даних. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. С. 3–11.

REFERENCES:

1. Brodskaya, I.I. (2012). Efektyvnist' upravlinnya debitors'koyu ta kredytors'koyu zaborhovanostyamy pidpryyemstva: oblikovo-analitychnyy aspekt [Efficiency of management of receivables and payables of the enterprise: accounting and analytical aspect]. Economic sciences. Ser.: Economics and Management, (9(2)), 75–81.

2. Demchenko, Ya.M. (2014). Shlyakhy vdoskonalennya obliku rozrakhunkiv z postachal'nykamy ta pidryadnykamy [Ways to improve the accounting of payments to suppliers and contractors]. Accounting, control and analysis, (1), 96–108.

3. Dolbneva, D.V. (2015). Shlyakhy udoskonalennya obliku rozrakhunkiv z kontrahentam [Ways to improve the accounting of calculations with contractors] Economics, Management, Finance: Theory and Practice. Retrieved from: http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/12oct2015/23.pdf (accessed: 16 May 2020).

4. Kostyakova, A.A. (April 27, 2019). Teoretychni aspekty upravlinnya ryzykamy ta nevyznachenistyu diyal'nosti v obliku [Theoretical aspects of risk management and uncertainty in accounting]. In Accounting, analysis and control in the strategy of economic development of Ukraine, pp. 187–189. Lutsk.

5. Kostyakova, A.A. (September 22-23, 2017). Udoskonalennya bukhhalters'koyi zvitnosti z obliku kredytors'koyi zaborhovanosti [Improving accounting for accounts payable]. In Strategic directions of socio-economic development of the state in the context of

globalization, pp. 293–294. Khmelnytsky: Khmelnytsky University of Management and Law.

6. Ministry of Finance of Ukraine (April 2, 2014). Natsional'ne polozhennya (standart) bukhhalters'koho obstezhennya 1 "Zahal'ni vymohy do dilovoyi zvitnosti" [National Accounting Regulation (Standard) 1 "General Financial Reporting Requirements"]. Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua (accessed: 20 May 2020).

7. Ministry of Finance of Ukraine (September 2, 2014). Polozhennya pro inventaryzatsiyu aktyviv ta vazhlyvykh faktoriv [Regulations on inventory of assets and liabilities]. Retrieved from: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14 (accessed: 20 May 2020).

8. Potiy, V.G., Kulish, G.V. (2010). Kredytors'ka zaborhovanist' ta yiyi rol' u formuvanni kapitalu pidpryyemstva [Accounts payable and its role in the formation of enterprise capital] Securities Market of Ukraine, 3–4. Retrieved from: http://securities.usmdi.org/?p=22&n=48&s=458 (accessed: 16 May 2020).

9. Ministry of Finance of Ukraine (April 2, 2014). Poryadok bukhhalters'koho obliku okremykh aktyviv ta zobov'yazan' byudzhetnykh ustanov ta vnesennya zmin do deyakykh normatyvno-pravovykh aktiv z bukhhalters'koho obliku byudzhetnykh ustanov [Procedure for accounting of individual assets and liabilities of budgetary institutions and amendments to certain regulations on accounting of budgetary institutions]. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE25203.html (accessed: 20 May 2020).

10. Cabinet of Ministers of Ukraine (April 29, 1999). Proanalizuyte suttyevu inventaryzatsiyu debitors'koyi ta kredytors'koyi zaborhovanosti v khodi yiyi skorochennya [On the results of a continuous inventory of receivables and payables and measures to reduce it]. Retrieved from: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/750-99-%D0% BF (accessed: 20 May 2020).

11. Sokil, O.G. (2012). Osnovni chynnyky formuvannya oblikovo-informatsiynoho zabezpechennya ahrarnoho vyrobnytstva [The main factors of formation of accounting and information support of agricultural production]. Scientific Bulletin of NULES of Ukraine. Series "Economics, agricultural management, business", 190–193.

12. Yancheva, L.M., Akimova, N.S., Naumova, T.A. (2011). Otsinka debitors'koyi ta kredytors'koyi zaborhovanostey yak instrument pidvyshchennya dostovirnosti oblikovykh danykh [Estimation of receivables and payables as a tool to increase the reliability of accounting data] Economic strategy and prospects for the development of trade and services, 3–11.

ОБЛІК СОЦІАЛЬНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА
ACCOUNTING FOR SOCIAL LIABILITIES OF ENTERPRISE

УДК 657.005
https://doi.org/10.32843/bses.53-33

Прозоров Д.В.
аспірант кафедри обліку
і оподаткування
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Prozorov Denys
Banking University

На основі дослідження розкрито напрями розвитку теоретичних та методичних засад обліку соціальних зобов'язань з позиції забезпечення соціальної відповідальності підприємства. Визначено предметну сферу та об'єкти обліку соціальних зобов'язань, якими є господарські операції за напрямами обліку, що приведуть до виникнення або зміни соціальних зобов'язань; господарські операції, що приводять до появи соціального ефекту. За результатами порівняльного аналізу П(С)БО 26 і МСБО 19 виокремлено розбіжності в оцінюванні і визнанні соціальних зобов'язань та особливостях їх обліку. Доведено необхідність класифікації соціальних зобов'язань з позиції створення потенційних економічних вигід, отриманих у результаті синергетичного ефекту розвитку економічної діяльності та збільшення соціальних витрат підприємства. Наведено рекомендації щодо організації аналітичного обліку та методичного забезпечення обліку соціальних зобов'язань.

Ключові слова: *соціальні зобов'язання, облік соціальних зобов'язань, соціальна відповідальність, оцінка і визнання соціальних зобов'язань, класифікація, соціально-економічні вигоди, аналітичний облік, методичне забезпечення.*

На основе исследования раскрыты направления развития теоретических и методических основ учета социальных обязательств с позиции обеспечения социальной ответственности предприятия. Определены предметная сфера и объекты учета социальных обязательств, которыми являются хозяйственные операции по направлениям учета, которые приведут к возникновению или изменению социальных обязательств; хозяйственные операции, приводящие к появлению социального эффекта. По результатам сравнительного анализа П(С)БУ 26 и МСБУ 19 выделены различия в оценивании и признании социальных обязательств и особенностях их учета. Доказана необходимость классификации социальных обязательств с позиции создания потенциальных экономических выгод, полученных в результате синергетического эффекта развития экономической деятельности и увеличения социальных расходов предприятия. Приведены рекомендации по организации аналитического учета и методического обеспечения учета социальных обязательств.

Ключевые слова: *социальные обязательства, учет социальных обязательств, социальная ответственность, оценка и признание социальных обязательств, классификация, социально-экономические выгоды, аналитический учет, методическое обеспечение.*

The directions of development of theoretical and methodical basis of accounting for social liabilities from the point of view of ensuring social responsibility of enterprise are disclosed based on the research. Identifying social liabilities as a independent object of accounting for aims of the formation of social reporting is proposed. It is distinguished the criterions of recognition of social liabilities: current liabilities of enterprise that created as a result of past events: voluntary and (or) forced recognition of agreed level of social responsibility; liabilities that result to the redistribution of economic resources controlled by legal person that are directed to fulfilling social responsibility. The subject domain and objects of accounting for social liabilities are defined: business operations along the lines of accounting that result to creation or change of social liabilities; business operations that result to creation of social effect. The comparative analysis of Ukrainian accounting standard 26 and International accounting standard 19 identified divergences in assessment and recognition of social liabilities among them: liabilities on programs of profit-sharing; social security contributions; on reimbursement of guarantee amounts; on programs of participation in the capital. The necessity of social liabilities classification from the point of view of creation of potential economic benefits to be gained through synergistic effect of economic activity development and increasing social expenses of enterprise is proved. It is justified the classification of social liabilities about employee benefit by types for aims of recognition and reflection of social liabilities in accounting: short-term employee benefits; post-employment benefits; other long-term benefits; termination benefits. Based on the analysis of theoretical foundations, domestic and international accounting standards it is made recommendation about organizational basis of accounting for social liabilities that include certain methods, tools, organization process and analytical accounting of social liabilities.

Key words: *social liabilities, accounting for social liabilities, social responsibility, assessment and recognition of social liabilities, social and economic benefits, analytical accounting, methodical support.*

Постановка проблеми. Необхідність підвищення соціальної відповідальності компаній висуває нові вимоги до формування якісної та достовірної інформації для різних користувачів. Відповідно до вимог формування фінансової звітності важливою інформацією, що характеризує фінансовий стан підприємств, є зобов'язання, які виникають у процесі господарської діяльності. У розвинених країнах формування соціальної звітності, яка розкриває інформацію про стан соціальних зобов'язань підприємства, набуло поширення останніми роками. В Україні станом на 2018 рік лише 13% компаній формували звіти з корпоративної соціальної відповідальності [1].

Слід зазначити, що у вітчизняних стандартах не передбачена категорія «соціальні зобов'язання», немає єдиного підходу до їх класифікації. Також існують проблеми в методиці обліку соціальних зобов'язань та правилах їх визнання, оцінювання й відображення у соціальній звітності. Це підтверджує необхідність подальших досліджень і розробок у сфері обліку соціальних зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти соціального обліку висвітлені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених, проте залишаються недостатньо дослідженими питання обліку соціальних зобов'язань. В науковій літературі немає єдиного підходу до визначення поняття «соціальні зобов'язання». Більшість учених соціальні зобов'язання розглядає опосередковано, як елемент бухгалтерського обліку, не розкрива-

ючи сутності. С. Король [2] розглядає соціальні зобов'язання як об'єкт обліку й звітності. У статті М. Краснової [3] виділяються економічні, екологічні та соціальні аспекти діяльності підприємства, що пов'язані з його зобов'язаннями. Г. Яриш [4] наголошує на виокремленні обліку соціальних зобов'язань та розкриває сутнісні характеристики, класифікацію та організаційно-методичне забезпечення обліку соціальних зобов'язань. Н. Голубєва та В. Карагод [5] визначають структуру еколого-соціальних зобов'язань без розкриття їх сутності. К. Харитонова [6] робить акцент на визнанні соціальних витрат у складі ділової репутації підприємства. Т. Соловей [7] пропонує додати до бухгалтерського балансу елемент «оціночне зобов'язання соціальної спрямованості». Водночас потребує подальшого дослідження низка питань у цій сфері, зокрема класифікація зобов'язань у контексті соціально-економічних вигід, визнання та оцінювання соціальних зобов'язань, удосконалення методики аналітичного обліку соціальних зобов'язань, узагальнення та модифікація облікової інформації для складання соціальної звітності.

Постановка завдання. Метою статті є порівняльний аналіз визнання та оцінювання соціальних зобов'язань у бухгалтерському обліку, обґрунтування напрямів розвитку методологічних та методичних засад обліку соціальних зобов'язань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базовими елементами, які характеризують фінансовий стан підприємства, є активи, зобов'язання й капітал. Згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку у фінансовій звітності зобов'язання виділяються окремою складовою частиною. МСБО 1 «Зобов'язання» [9] регламентують правила щодо визнання й розкриття інформації про зобов'язання у бухгалтерському балансі, де вони поділяються на поточні та непоточні. У вітчизняному балансі зобов'язання відображаються у розділах «Довгострокові зобов'язання і забезпечення», «Поточні зобов'язання і забезпечення», «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття».

Згідно з Концептуальною основою фінансової звітності зобов'язанням вважається теперішня заборгованість суб'єкта господарювання, яка виникає внаслідок минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття із суб'єкта господарювання ресурсів, котрі втілюють у собі майбутні економічні вигоди.

МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [9] регламентує визнання, оцінювання й розкриття забезпечень, а також відображення умовних зобов'язань та умовних активів. Згідно з цим стандартом зобов'язання – це наявний обов'язок організації, який виникає з минулих подій, врегулювання якого, як очікується, приведе до вибуття з організації ресурсів, використання яких приведе до збільшення економічних вигід.

З огляду на вимоги міжнародних стандартів фінансової звітності, інтегрованої звітності, серії стандартів соціальної звітності AA1000 соціальні зобов'язання слід розглядати за такими напрямами:

– зобов'язання з дотримання громадянських прав;

– зобов'язання в галузі праці та найму персоналу;

– зобов'язання із соціальних інвестицій у співтовариство;

– зобов'язання з дотримання відповідальної ділової практики й прав споживачів.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [8], зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій та погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

В Україні питання визнання та оцінювання зобов'язань підприємств регулюються такими Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [10], як П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; П(С)БО 9 «Запаси»; П(С)БО 11 «Зобов'язання»; П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»; П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»; П(С) БО 14 «Оренда»; П(С)БО 16 «Витрати»; П(С)БО 17 «Податок на прибуток»; П(С)БО 18 «Будівельні контракти»; П(С)БО 21 «Вплив зміни валютних курсів»; П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єктів малого підприємництва»; П(С)БО 26 «Виплати працівникам»; П(С)БО 34 «Платіж на основі акцій».

Результати дослідження дали змогу виділити такі критерії визнання соціальних зобов'язань:

– поточні зобов'язання підприємства, що виникли в результаті минулих подій, а саме добровільне і (або) примусове визнання узгодженого обсягу соціальної відповідальності;

– зобов'язання, які приводить до перерозподілу економічних ресурсів, контрольованих юридичною особою, що спрямовані на реалізацію соціальної відповідальності.

Серед завдань обліку соціальних зобов'язань велике значення має облік зобов'язань за виплатами працівникам. Облік зобов'язань у галузі праці та найму персоналу регулюється МСБО 19 «Виплати працівникам» і МСБО 26 «Облік і звітність щодо програм пенсійного забезпечення» [9], а також П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [10].

МСБО 19 «Виплати працівникам» визначає порядок визнання й розкриття інформації про виплати працівникам, вимагає від підприємства визнання зобов'язань, якщо працівник надав послугу в обмін на виплати, що підлягають сплаті в майбутньому; витрат, якщо підприємство отримує економічну вигоду внаслідок послуги, яку надає працівник. Стандартом регламентовані всі форми компенсації, що надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками, та визна-

чені категорії виплат працівникам (короткострокові, довгострокові, виплати під час звільнення, виплати після закінчення трудової діяльності).

Порівняльна характеристика П(С)БО 26 і М(С)БО 19 вказує на такі розбіжності:

– у П(С)БО 26 відсутнє чітке визначення поняття «виплати працівникам, на відміну від міжнародного стандарту; у МСБО 19 зазначено, що виплати працівникам – це всі форми компенсації, що надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками;

– у П(С)БО 26 інформація щодо ключових аспектів подається більш стисло та обмежено порівняно з МСБО 19; насамперед це зумовлено розгалуженою регламентованою системою обліку й нарахування заробітної плати, яка полягає в існуванні, окрім П(С)БО 26, багатьох нормативно-правових актів, що регулюють це питання з різних аспектів;

– у МСБО 19 ґрунтовніше розглянуті аспекти обліку розрахунків за виплатами працівникам; на відміну від П(С)БО 26, який включає тільки заробітну плату, премії та виплати за невідпрацьований час, МСБО 19 також включає у цей аспект компенсації за відсутність працівників, виплати, пов'язані з участю працівників у прибутку підприємства, та негрошові пільги у формі надання житла, автомобілів, безоплатних та субсидованих товарів, медичного обслуговування;

– П(С)БО 26 фактично використовується підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ) для обліку всіх виплат працівникам, натомість МСБО 19 виключає виплати працівників, до яких застосовується МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій» [11].

Зобов'язання, які включає категорія «Інші довгострокові виплати», оцінюються шляхом дисконтування, оскільки вони мають спільні риси з категорією «Короткострокові виплати працівникам», але будуть погашені у подальших звітних періодах.

Особливості обліку виплат працівникам за П(С)БО 26 і МСБО 19 у табл. 1 підтверджують певні відмінності, адже оцінка зобов'язань за програмами участі у прибутку не передбачена вітчизняними стандартами; внески на соціальне забезпечення в Україні обліковуються як відрахування на соціальні заходи, а за вимогами міжнародного стандарту мають бути включені до короткострокових винагород працівникам; МСБО 19 визнає відшкодування гарантійних сум окремим активом, у П(С)БО 26 воно не передбачається; зобов'язання за програмами участі в капіталі за П(С)БО 26 визнаються як розподіл прибутку, а у МСБО 19 – як витрати підприємства.

Організація обліку соціальних зобов'язань базується на використанні міжнародних стандартів корпоративної соціальної звітності, а саме AA 1000 і GRI [12], а також інструментів бухгалтерського та управлінського обліку.

Базові положення щодо розвитку методологічних та методичних засад обліку соціальних зобов'язань з урахуванням міжнародного та вітчизняного досвіду зводяться до такого.

1) Уточнення предметної сфери та об'єктів обліку соціальних зобов'язань. У зв'язку з необхідністю формування інформації про стан соціальних зобов'язань та оцінки їх впливу на соціально-економічний ефект у дослідженні виділені як об'єкти обліку соціальних зобов'язань господарські операції за напрямами обліку, що приведуть до виникнення або зміни соціальних зобов'язань; господарські операції, що приводять до появи соціального ефекту, отриманого в результаті соціальної діяльності.

2) Групування соціальних зобов'язань у контексті соціально-економічних вигід. Згідно з вимогами вітчизняних та міжнародних стандартів соціальні зобов'язання слід розглядати в кон-

Таблиця 1

Особливості обліку виплат працівникам за П(С)БО 26 і МСБО 19

Критерій порівняння	П(С)БО 26	МСБО 19
Визначення поняття «виплати працівникам»	Відсутнє чітке визначення.	Зазначено, що виплати працівникам – це всі форми компенсації, що надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками.
Облік внесків на соціальне забезпечення	Обліковуються як відрахування на соціальні заходи.	Включаються у короткострокові винагороди працівникам.
Оцінка зобов'язань за програмами участі у прибутку	Не передбачена.	Встановлює такі вимоги: повинна бути визначена формула розрахунку суми виплати; суми мають бути визначені до затвердження фінансової звітності.
Зобов'язання за програмами участі в капіталі	Визнаються як розподіл прибутку.	Визнаються як витрати підприємства.
Відшкодування гарантійних сум	Не передбачається.	Визнається окремим активом.
Опис обліку виплат після закінчення трудової діяльності	Зміст пенсійних планів та програм таких виплат практично відсутній.	Наведено детальний опис обліку виплат після закінчення трудової діяльності.

Джерело: сформовано автором на основі джерел [9; 10]

тексті соціально економічних вигід. Зменшення економічних вигід суб'єкта господарювання внаслідок визнання витрат з погашення соціальних зобов'язань призводить до погіршення показників прибутковості, оскільки, з одного боку, вигоди від соціальних вкладень складно оцінити, а з іншого боку, вони «розтягнуті» у часі та неспівставні з поточними соціальними зобов'язаннями, тому соціальні зобов'язання доцільно розглядати як відокремлений об'єкт бухгалтерського обліку та звітності. Ґрунтуючись на припущенні, що сталий розвиток у довгостроковій перспективі залежить від використання економічних ресурсів і розвиненого соціально-економічного середовища суб'єкта господарювання, пропонуємо групувати соціальні зобов'язання з позиції створення потенційних економічних вигід, отриманих у результаті синергетичного ефекту розвитку діяльності. Так, виконання зобов'язань із соціального захисту працівників приводить до зростання вартості господарюючого суб'єкта. Реалізація освітніх та культурних проєктів, соціальних проєктів із захисту довкілля, підтримки місцевої громади сприяє покращенню соціального іміджу та ділової репутації, підвищенню конкурентоспроможності, збільшенню довіри з боку стейкхолдерів.

3) Визнання та оцінювання соціальних зобов'язань. Оцінка соціальних зобов'язань визначається обліковою політикою підприємства. Об'єкти бухгалтерського обліку оцінюються під час визнання та відображення в балансі. Зобов'язання традиційно оцінюються сумою коштів, необхідною для погашення заборгованості, або вартістю товарів і послуг, які слід представити. Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання» [9], у балансі зобов'язання оцінюються за теперішньою собівартістю та сумою погашення. За результатами дослідження зроблено висновок, що для відображення соціальних зобов'язань в обліку та звітності необхідно класифікувати їх у розрізі об'єктів та видів. Так, згідно з МСБО 19 [10], соціальні зобов'язання щодо виплат працівникам в обліку та звітності доцільно класифікувати за чотирма групами.

Перша група об'єднує короткострокові зобов'язання з оплати праці, оплачувані відпустки, премії та винагороди, погашення яких відбудеться протягом одного року після виконання робіт або надання послуг. Короткострокові виплати в обліку визнаються як зобов'язання або витрати та не підлягають дисконтуванню. Слід підкреслити, що короткострокові зобов'язання визнаються витратами, якщо вони не входять у собівартість, а також не підлягають дисконтуванню. Згідно з МСБО 2 «Запаси» [10], витрати на оплату праці, пов'язані зі створенням запасів, включаються безпосередньо до складу запасів.

Друга група – це виплати по закінченні трудової діяльності, що включають зобов'язання з пенсійного забезпечення, страхування життя та медичне обслуговування після виходу на пенсію. Пенсійні зобов'язання оцінюються за дисконтованою вартістю, а пенсійні активи – за справедливою вартістю. Крім того, виникає необхідність розрахунку актуарних прибутків та збитків, які мають бути визнані. Так, у пенсійному аспекті ці зобов'язання відображаються як вартість минулих послуг, а за їх погашення – у вигляді сумарного актуарного прибутку або збитку.

Третя група – це інші довгострокові зобов'язання, які складаються з виплат за довгостроковими оплачуваними відпустками, винагород за вислугу років, довгострокових виплат з непрацездатності. Згідно з МСБО 19 [9] зобов'язання оцінюються методом дисконтування, за винятком активів пенсійного плану на кінець звітного періоду, які призначені для погашення цього зобов'язання. Основна відмінність оцінки зобов'язань третьої групи від другої полягає у такому:

– актуарні прибутки та збитки за зобов'язаннями другої групи визнаються, якщо накопичені актуарні прибутки та збитки перевищують їх більше значення (10% дисконтованої вартості зобов'язань зі встановленими виплатами на певну дату і 10% справедливої вартості будь-яких активів на певну дату);

– актуарні прибутки та збитки за зобов'язаннями третьої групи визнаються негайно, а вищезазначені межі не застосовуються;

– зобов'язання другої групи визнаються протягом певного періоду часу, а третьої – негайно.

Таким чином, для відображення інших довгострокових виплат застосовується більш спрощена процедура обліку, ніж для виплат по закінченні трудової діяльності. Зобов'язання другої групи містять конкретні вимоги до розкриття інформації у звітності. Інформація щодо зобов'язань третьої групи розкривається за вимоги будь-якого міжнародного стандарту.

До четвертої групи належать зобов'язання з виплат під час звільнення працівникам. Оцінювання таких зобов'язань здійснюється за дисконтованою вартістю на основі ринкової дохідності корпоративних облігацій.

4) Організація синтетичного та аналітичного обліку соціальних зобов'язань. Формування якісної інформації щодо соціальних зобов'язань для складання соціальної звітності обумовлює розширення аналітичних рахунків у межах 6 Класу наявного Плану рахунків бухгалтерського обліку. У цьому напрямі уточнено перелік аналітичних рахунків, використання яких сприятиме підвищенню інформативності обліково-аналітичної системи (табл. 2).

Виокремлення об'єктів соціально відповідального обліку на відповідних аналітичних рахунках є необхідною передумовою формування інформаційної бази для складання соціальної звітності.

Таблиця 2

Рекомендації щодо уточнення аналітичних рахунків обліку соціальних зобов'язань

Субрахунок	Аналітичні рахунки
661 «Розрахунки за заробітною платою»	661.1 «Розрахунки за основною заробітною платою»
	661.2 «Розрахунки з додаткової заробітної плати»
	661.3 «Премії»
	661.4 «Компенсації»
662 «Розрахунки за депонентами»	662.1 «Депонована заробітна плата працівників основного виробництва»
	662.2 «Депонована заробітна плата працівників соціальної сфери»
663 «Розрахунки за іншими виплатами»	663.1 «Виплата допомоги з безробіття»
	663.2 «Виплата допомоги з тимчасової непрацездатності»
	663.3 «Виплата матеріальної допомоги після отримання виробничих травм»
631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»	631.1 «Розрахунки з постачальниками (доставки сировини, матеріалів)»
	631.2 «Розрахунки з постачальниками (доставка товарів соціального призначення та благодійної допомоги)»
654 «Розрахунки за індивідуальним страхуванням»	654.1 «Розрахунки зі страхування життя»
	654.2 «Розрахунки зі страхування від нещасних випадків на виробництві»
	654.3 «Розрахунки з медичного страхування працівників»
685 «Розрахунки з іншими кредиторами»	685.1 «Розрахунки за недержавним пенсійним забезпеченням»

Джерело: сформовано автором

Організаційно-методичне забезпечення складають традиційні та спеціальні методи, зокрема документування та інвентаризація, аналітичні рахунки, система показників, метод АВС-калькулювання, аналітичні методи, статистичні методи, методи експертної оцінки.

Узагальнена інформація обліку соціальних зобов'язань є основою для складання нефінансової та інтегрованої корпоративної звітності. Сформована інформація щодо соціальних зобов'язань у межах бухгалтерського обліку є основою для складання соціальної звітності, зокрема соціального балансу. Соціальний баланс є інструментом взаємодії підприємства й зацікавлених сторін, який показує, в якому обсязі підприємство здійснює свою діяльність для економічного, соціального й екологічного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Обґрунтовано роль соціального обліку зобов'язань у забезпеченні соціальної відповідальності підприємства та визначено основні напрями його розвитку, якими є уточнення предметної сфери та об'єктів обліку соціальних зобов'язань; ідентифікація, визнання та оцінювання соціальних зобов'язань; удосконалення аналітичного обліку соціальних зобов'язань. Об'єктами обліку соціальних зобов'язань є господарські операції за напрямами обліку, що приведуть до виникнення або зміни соціальних зобов'язань; господарські операції, що приводять до появи соціального ефекту, отриманого в результаті соціальної діяльності. Ґрунтуючись на концепціях цінності та сталого розвитку, упорядкували класифікацію соціальних зобов'язань у контексті створення потенційних економічних вигід, отриманих у результаті синергетичного ефекту розвитку економічної діяльності та збільшення соціальних витрат підприємства. Запропонований підхід до визнання та оцінювання соціальних зобов'язань щодо виплат працівникам враховує вимоги П(С)БО 26 і МСБО 19 та специфіку окремих видів зобов'язань, забезпечує узгодженість питань визнання та методики оцінювання соціальних зобов'язань, створення умов для раціонального відображення господарських операцій у системі бухгалтерського обліку та соціальної звітності. Задля формування облікової інформації про соціальні зобов'язання для складання соціальної звітності уточнено порядок відображення соціальних зобов'язань на аналітичних рахунках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зачем бизнесу отчеты по устойчивому развитию. *Экономическая правда*. 31 октября 2019 г. URL: https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2019/10/31/653160 (дата звернення: 22.05.2020).

2. Король С. Особливості фінансової звітності соціально відповідального підприємства. *Економіка України*. 2017. № 4 (665). С. 87–88.

3. Краснова М. Бухгалтерское обеспечение подготовки социальной отчетности. *Международный бухгалтерский учет*. 2012. № 9 (207). С. 39–44.

4. Ярыш А. Учет и отражение в отчетности информации о социальных обязательствах на основе применения забалансового учета. *Экономические науки*. 2018. № 4 (161). С. 76–81.

5. Голубєва Н., Карагод В. Теоретические и практические аспекты социального учета и отчетности : монография. Москва : РУДН, 2009. 247 с.

6. Харитонова Е. Показатели социально ответственной деятельности промышленных предприятий. *Управленческие науки*. 2012. № 2. С. 48–55.

7. Соловей Т. Отражение социальной активности сельскохозяйственного предприятия в финансовой отчетности. *Бухучет в сельском хозяйстве*. 2014. № 1. С. 76–83.

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV (із змінами та доповненнями). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 25.05.2020).

9. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. URL: https://buhgalter911.com/uk/normativnaya-baza/instr-plan-rah/msfo/msbo-1-podannya-1021217.html (дата звернення: 25.05.2020).

10. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: http://vobu.ua/ukr/documents/accounting/item/natsionalni-polozhennya-standarti-bukhgalterskogo-obliku (дата звернення: 25.05.2020).

11. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti (дата звернення: 27.05.2020).

12. EU Directive on disclosure of non-financial and diversity information. From Website of Accountancy Europe. URL: https://www.accountancyeurope.eu/wpcontent/uploads/FEE_position_paper_EU_NFI_Directive_final.pdf (дата звернення: 31.05.2020).

REFERENCES:

1. Zachem biznesu otchety po ustoichivomu razvitiyu [Why business needs sustainability reports]. Economic truth: online edition. October 31, 2019. URL: https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2019/10/31/653160 (accessed: 22 May 2020).

2. Korol S. (2017) Osoblyvosti finansovoyi zvitnosti sotsialno vidpovidalnogo pidpryyemstva [The features of financial statement of socially responsible enterprise]. The economy of Ukraine, № 4 (665), pp. 87–88.

3. Krasnova M. (2012) Bukhalterskoye obespecheniye podgotovki sotsialnoy otchetnosti [The accounting support for preparation of social reporting]. International accounting, № 9 (207), pp. 39–44.

4. Yarysh A. (2018) Uchet i otrazheniye informatsii o sotsialnykh obyazatelstvakh na osnove primeneniya zabalansovogo ucheta [Accounting and reflection of information about social liabilities based on off-balance sheet accounting]. Economic sciences, № 4 (161), pp. 76–81.

5. Holubieva N., Karahod V. (2009) Teoreticheskiye i prakticheskiye aspekty sotsialnogo ucheta i otchetnosti [Theoretical and practical aspects of social accounting and reporting]. M.: RUDN. (in Russian)

6. Kharitonova Ye. (2012) Pokazateli sotsialno otvetstvennoy deyatelnosti promyshlennykh predpriyatiy [The indicators of socially responsible activity of industrial enterprises]. Management sciences, № 2, pp. 48–55.

7. Solovey T. (2014) Otrazheniye sotsialnoy aktivnosti selskokhozyaystvennogo predpriyatiya [Reflection of social activity of agricultural enterprise in financial statement]. Accounting in agriculture, pp. 76–83.

8. Zakon Ukrayiny “Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukrayini” [The law of Ukraine “Accounting and financial statement in Ukraine”] of 16.07.1999 № 996-XIV (as amended). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (accessed: 25 May 2020).

9. Mizhnarodni standarty bukhhalterskoho obliku [International accounting standards]. URL: https://buhgalter911.com/uk/normativnaya-baza/instr-plan-rah/msfo/msbo-1-podannya-1021217.html (accessed: 25 May 2020).

10. Natsionalni polozhennia (standarty) bukhhalterskoho obliku [Ukrainian accounting standards]. URL: http://vobu.ua/ukr/documents/accounting/item/natsionalni-polozhennya-standarti-bukhgalterskogo-obliku (accessed: 25 May 2020).

11. Mizhnarodni standarty finansovoyi zvitnosti [International Financial Reporting Standards]. URL: https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti (accessed: 27 May 2020).

12. EU Directive on disclosure of non-financial and diversity information. From Website of Accountancy Europe. URL: https://www.accountancyeurope.eu/wpcontent/uploads/FEE_position_paper_EU_NFI_Directive_final.pdf (accessed: 31 May 2020).

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ

DIGITAL ECONOMY: GOVERNMENT REGULATION AND DEVELOPMENT STRATEGY

УДК 330.47:338.24
https://doi.org/10.32843/bses.53-34

Білоскурський Р.Р.
д.е.н., доцент,
декан економічного факультету
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Biloskurskyy Ruslan
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

У статті обґрунтовано стратегію розвитку цифрової економіки в Україні з виділенням механізмів її державного регулювання. Розглянуто базовий та прискорений сценарії розвитку цифрової економіки в Україні. Запропоновано підхід до розроблення комплексної стратегії цифрового розвитку України, яка конкретизується у часовому розрізі досягнення мети. Короткострокова мета полягає у вирішенні актуальних проблем подолання цифрової нерівності, забезпеченні швидкісного доступу до мережі Інтернет та цифрової грамотності для всіх. Середньостроковою метою є забезпечення відповідного економічного зростання на основі цифрових технологій, прискорений розвиток промисловості на основі концепції Індустрія 4.0, формування комплексної цифрової інфраструктури. Довгостроковою метою є формування розвиненої соціально орієнтованої та безпечної цифрової екосистеми суспільства зі збалансованим інституціональним середовищем. Досліджено нормативно-правові, адміністративні, фінансові, економічні та інформаційні механізми державного регулювання цифрової економіки.
Ключові слова: *цифрова економіка, стратегія розвитку, механізми державного регулювання, Індустрія 4.0, цифровізація.*

В статье обоснована стратегия развития цифровой экономики в Украине с выделением механизмов ее государственного регулирования. Рассмотрены базовый и ускоренный сценарии развития цифровой экономики в Украине. Предложен подход к разработке комплексной стратегии цифрового развития Украины, которая конкретизируется во временном разрезе достижения цели. Краткосрочная цель заключается в решении актуальных проблем преодоления цифрового неравенства, обеспечении скоростного доступа к сети Интернет и цифровой грамотности для всех. Среднесрочной целью является обеспечение соответствующего экономического роста на основе цифровых технологий, ускоренное развитие промышленности на основе концепции Индустрия 4.0, формирование комплексной цифровой инфраструктуры. Долгосрочной целью является формирование развитой социально ориентированной и безопасной цифровой экосистемы общества со сбалансированной институциональной средой. Исследованы нормативно-правовые, административные, финансовые, экономические и информационные механизмы государственного регулирования цифровой экономики.
Ключевые слова: *цифровая экономика, стратегия развития, механизмы государственного регулирования, Индустрия 4.0, цифровизация.*

The strategy of digital economy development in Ukraine with the allocation of mechanisms of its state regulation is considered in the article. The basic and accelerated scenarios of digital economy development in Ukraine are considered. An approach to the development of a comprehensive strategy for digital development of Ukraine is proposed, which is specified in the time frame of achieving the goal. The primary goals are the urgent problems of overcoming digital inequality between cities and villages. To do this, it is necessary to create access to broadband high-speed Internet for residents of villages and remote areas, to ensure full coverage of the fourth generation 4G mobile radio standard by all mobile operators, to introduce the concept of digital workplaces, to continuously upgrade computer equipment in educational institutions. Create institutions for teaching digital literacy to the elderly. Secondary goals of digital economy development in Ukraine: ensuring sustainable economic development of 5–7% of GDP annually on the basis of innovative sectors of digital economy, modernization and implementation of technologies of the Industry 4.0 concept in industrial enterprises, development of agriculture based on precision agriculture, transition to decentralized registers using blockchain technologies, expanding access to public data, digitalization of the entire life support infrastructure: medicine, transport, education, environmental monitoring, tourism, implementation of e-government elements. The higher goals of the comprehensive strategy of the digital economy in Ukraine are to form a new ecosystem of society that operates in an innovative knowledge economy, artificial intelligence, continuous computer data processing, which are constantly measured by electronic sensors and sensors and processed in real time by machine algorithms optimal solutions in global systems. Social justice, protection of the right to privacy, cyber security and environmental sustainability are important components of the long-term goal. The normative-legal, administrative, financial, and economic and information mechanisms of state regulation of the digital economy are studied.
Key words: *digital economy, development strategy, mechanisms of state regulation, Industry 4.0, digitalization.*

Постановка проблеми. Цифровізація разом із глобалізацією є найбільш значущим трендом сучасного етапу розвитку людства. На перший погляд, вона полягає у збільшенні різноманітних електронно-цифрових пристроїв, поширенні комп'ютерно-інформаційних технологій, автоматизації виробничих процесів. Проте такий погляд є занадто лінійним, спрощеним і не відображає глибини трансформацій, що зумовлені цифровими технологіями. Інформатизація та цифровізація задають новий порядок взаємодії держави, економіки та суспільства, що базується на глобальному проникненню «цифри» в усі сфери життєдіяльності людини, зумовлюючи необхідність наукового дослідження феномена цифрової економіки.

Такі нові цифрові технології, як блокчейн, розподілені реєстри та криптовалюти; штучний інтелект, машинне навчання та нейронні мережі; Інтернет речей; віртуальна та доповнена реальність; робототехніка; адитивне виробництво та багатомірний друк; хмарні технології зберігання та оброблення великих даних, крім абсолютно нових можливостей, породжують низку нових ризиків, а саме звільнення та безробіття великої кількості працівників традиційних сфер економіки, соціальне розшарування; фінансування тероризму та відмивання коштів; загрози втручання кібернетичних систем в особисте життя; шахрайські дії з криптовалютами та безготівковими рахунками, накопичення електронного сміття, негативний вплив випромінювання електронно-цифрових пристроїв на здоров'я людини. Можливості та ризики цифрової економіки зумовлюють необхідність регулювання та стратегії розвитку на рівні держави, що підкреслює актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однією з перших та найбільш цитованих наукових публікацій з проблем цифрової економіки українською мовою є стаття С.В. Коляденко [1], у якій вивчаються основні етапи цифрової економіки як нової категорії в економічній науці. Автор визначає цифрову економіку як економіку, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях, яку також іноді називають інтернет-економікою, новою економікою або веб-економікою. Сучасний стан, тренди та перспективи, ризики та загрози цифрової економіки в Україні детально досліджували такі вітчизняні науковці, як Н.М. Краус, О.П. Голобородько, К.М. Краус [2], М.В. Руденко [3], В.В. Апалькова [4], П.Р. Пуцентейло, О.О. Гуменюк [5], Л.О. Матвейчук [6], К.Й. Пугачевська, К.С. Пугачевська [7], О.І. Піжук [8].

Постановка завдання. Метою дослідження є наукове обґрунтування стратегії розвитку цифрової економіки в Україні з виділенням механізмів її державного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує два сценарії розвитку цифрової економіки в Україні, а саме базовий (інерційний) та прискорений. Базовий сценарій розвитку передбачає, що процеси цифровізації в країні будуть відбуватися й надалі без активного сприяння та регулювання держави, переважно за рахунок приватних інвестицій та ініціатив бізнесу з подальшою повільною та несистемною цифровою трансформацією державного та комунального секторів. Такий варіант посилить цифровий розрив між мешканцями великих міст та сіл, провокуватиме виїзд за кордон кращих спеціалістів, збільшить соціальну несправедливість.

Прискорений сценарій цифрового розвитку, згідно з Концепцією розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки, передбачає [9]:

– усунення законодавчих, інституційних, фіскальних та інших перешкод, які заважають розвитку цифрової економіки;

– впровадження стимулів та мотивацій для заохочення бізнесу та індустрій економіки загалом до цифровізації;

– створення попиту та формування потреб серед громадян до цифровізації, насамперед, через впровадження державою масштабних проєктів цифрових трансформацій, зокрема на базі сучасних моделей державно-приватного партнерства;

– створення та розвиток цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки загалом;

– розвиток та поглиблення цифрових компетенцій громадян для забезпечення їх готовності до використання цифрових можливостей, а також подолання супутніх ризиків;

– розвиток цифрового підприємництва, створення відповідних (зокрема, аналогових) інфраструктур для підтримки та розвитку інноваційної діяльності, впровадження механізмів фондування, стимулювання та підтримки.

Загалом важко не погодитися з В.В. Апальковою в тому, що «Україна має непогані шанси на скорочення «електронних перешкод», якщо тільки держава почне будувати регуляторну політику відповідно до загальносвітових практик і не створюватиме штучних перешкод для розвитку бізнесу» [4, с. 17]. Н.М. Краус, О.П. Голобородько, К.М. Краус також підкреслюють роль держави й вказують на те, що «активне розгортання високошвидкісних мереж залежить від стимулювання з боку держави: зосередивши увагу на формуванні оптимальних ринкових умов, ми маємо створити стимули для могутньої експансії на даному ринку приватного капіталу» [2]. «Для успішного розвитку цифрової економіки в Україні потрібна ефективна державна політика її стимулювання», – робить висновок у праці [8, с. 82] О.І. Піжук. Авторський колектив аналітичного центру «Український інститут майбутнього» визначає, що для розвитку інноваційної економіки, цифрової модернізації та трансформації держава повинна взяти на себе відразу декілька ролей, а саме лідера та експериментатора, регулятора й захисника, популяризатора [10].

Законодавчі засади цифрової економіки, цифровізації та цифрового суспільства в Україні ініціюються та напрацьовуються за активної участі Комітету з питань цифрової трансформації Верховної Ради України. Так, Комітет підготував Проєкти Законів України, прийняття яких сприятиме прискореному сценарію цифрового розвитку, а саме Проєкт Закону про внесення змін до деяких законів України щодо доступу до інфраструктури об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики, Проєкт Закону про внесення змін до Закону України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» (щодо підтвердження відповідності інформаційної системи вимогам із захисту

інформації), Проєкт Закону про публічні електронні реєстри, Проєкт Закону про хмарні послуги, Проєкт Закону про електронні комунікації [11].

Надзвичайно важливим рішенням для становлення та розбудови інституціонального середовища цифрової економіки в Україні стало створення у вересні 2019 року окремого Міністерства цифрової трансформації України, яке покликане забезпечити формування та реалізацію державної політики у цифровій економіці та супутніх сферах. На сайті Міністерства та Комітету цифрової трансформації України встановлено такі цілі Міністерства до 2024 року [12]:

– 100% публічних послуг доступні громадянам та бізнесу онлайн;

– 95% транспортної інфраструктури, населених пунктів та їхні соціальні об'єкти мають доступ до високошвидкісного Інтернету;

– 6 млн. українців залучені до програми розвитку цифрових навичок;

– 10% становить частка IT у ВВП країни.

При цьому Комітет з питань цифрової трансформації Верховної Ради України декларує своїми цілями законодавчо забезпечити цілі Міністерства, що засвідчує узгодження планів двох важливих державних інституцій, а саме законодавчої та виконавчої.

М.В. Руденко справедливо виділяє позитивні ефекти від цифровізації економіки на трьох рівнях [3, с. 64]:

– цифрова трансформація економіки державного управління відбувається переважно з використанням електронних каналів взаємодії для зниження трансакційних витрат, оскільки звичайні відносини замінюються електронним аналогом; ці зміни повинні супроводжуватися трансформацією класичних інститутів для підвищення рівня довіри до електронної сфери;

– цифровізація реального сектору економіки зміцнить конкурентні позиції вітчизняних підприємств за рахунок підвищення продуктивності праці, ефективності управління, прискореної автоматизації виробничих процесів, безпечності виробництва та зробить галузі вітчизняної економіки більш привабливими для інвестицій;

– переваги від цифровізації для суспільства очевидні, оскільки користувачем цифрових продуктів та послуг є саме населення, яке має змогу отримувати швидкісний доступ до Інтернету, інформації та бази знань, що робить наше життя більш комфортним та зручним, тобто таким, що відповідає реаліям сьогодення.

На рис. 1 відображено авторський підхід до розроблення комплексної стратегії цифрового розвитку України, яка конкретизується у часовому розрізі досягнення мети. Первинними цілями є нагальні проблеми подолання цифрової нерівності між містами та селами. Для цього необхідно створити доступ до широкосмугового швидкісного Інтернету для мешканців сіл та віддалених територій, забезпечити повне покриття території України стандартом четвертого покоління мобільного радіозв'язку 4G усіма мобільними операторами, впроваджувати концепцію цифрових робочих місць, здійснювати неперервну модернізацію комп'ютерного обладнання в освітніх закладах, створювати інституції для навчання цифровій грамотності людей похилого віку.

Вторинними цілями розвитку цифрової економіки в Україні є забезпечення стійкого економічного розвитку в розмірі 5–7% ВВП щорічно на основі

Рис. 1. Комплексна стратегія цифрового розвитку України в розрізі різнострокової перспективи досягнення мети

Джерело: авторська розробка

інноваційних секторів цифрової економіки, модернізація та впровадження технологій концепції Індустрія 4.0 в діяльність промислових підприємств, розвиток сільського господарства на базі точного землеробства, перехід на децентралізовані реєстри, що використовують технології блокчейн, розширення доступу до публічних даних, цифровізація усієї інфраструктури життєзабезпечення, а саме таких сфер, як медицина, транспорт, освіта, природоохоронний моніторинг, туризм, впровадження елементів електронного врядування.

Вищі цілі комплексної стратегії цифрової економіки в Україні полягають у формуванні нової екосистеми суспільства, що функціонує в умовах інноваційної економіки знань, штучного інтелекту, неперервної комп'ютерної обробки даних, які постійно вимірюються електронними сенсорами й датчиками та в режимі реального часу опрацьовуються машинними алгоритмами для прийняття оптимальних рішень в умовах глобальних систем. Важливими складовими частинами довгострокової мети є соціальна справедливість, захист прав на невтручання в особисте життя громадян, кібернетична безпека та екологічна сталість.

К.Й. Пугачевська та К.С. Пугачевська визначають передумови розвитку цифрової економіки в Україні, виділяючи кілька аспектів: «система освіти має високий потенціал для підготовки фахівців цифрової економіки; є оригінальні організаційно-технологічні рішення зі створення ефективної інфраструктури цифрової економіки; інтеграція і розвиток конкретних кейсів на базі сучасних принципів цифрової економіки створять синергетичний ефект, що приведе до загального зростання економіки» [7, с. 44].

Реалізація комплексної стратегії цифрового розвитку України є можливою через призму раціонального застосування механізмів державного регулювання, які можна типізувати такими класами.

1) Нормативно-правові механізми – це система юридичних засобів, способів і методів впливу на суспільні відносини, яка дає змогу втілювати в життя встановлені правила та норми поведінки. Важливо, щоби вітчизняне законодавство було гармонізоване з міжнародним, зокрема законодавством ЄС.

2) Адміністративні механізми – це встановлення норм, регламентів, дозвільної системи під час впровадження телекомунікаційних та радіоелектронних пристроїв та апаратури; визначення та встановлення системи штрафів та покарань за втручання та пошкодження як фізичних пристроїв, так і систем оброблення інформації.

3) Фінансові механізми – це визначення обсягів бюджетного фінансування цифрових трансформацій, субсидування кредитів та надання грантів, залучення приватних інвестицій на основі взаємовигідного приватно-державного партнерства, формування справедливої системи оподаткування.

4) Економічні механізми – це формування структурних змін в економіці країни в контексті забезпечення цифровізації, зростання ВВП та сталий соціально-економічний розвиток країни, регіонів, населених пунктів, сприяння міжнародному співробітництву, розвиток цифрових кластерів, підтримка стартапів, забезпечення еколого-економічної збалансованості.

5) Інформаційні механізми – це сприяння формуванню нової цифрової культури населення, організація просвітницької роботи серед людей старшого віку, прогнозування потреби в спеціалістах цифрової економіки, створення нових освітніх та освітньо-наукових програм у закладах вищої освіти для задоволення потреб цифрової економіки, формування кваліфікаційних вимог до їх вмінь та компетенцій, надання консультаційних інформаційних послуг.

Системний аналіз механізмів державного регулювання та практики їх застосування детально розглядався нами у дослідженні [13].

Висновки з проведеного дослідження. Цифрова економіка та її динаміка, технології, принципи, характеристики докорінно змінюють глобальну та національну економічну систему. Держава у цьому процесі повинна бути гарантом розроблення візії та впровадження стратегії розвитку цифрової економіки в Україні, довгостроковою метою якої є формування розвиненої соціально орієнтованої та безпечної цифрової екосистеми суспільства зі збалансованим інституціальним середовищем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 6. С. 105–112.

2. Краус Н.М., Голобородько О.П., Краус К.М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6047 (дата звернення: 04.06.2020).

3. Руденко М.В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. Економіка та держава. 2018. № 11. С. 61-65.

4. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Менеджмент інновацій*. 2015. № 4. С. 9–18.

5. Пуцентейло П.Р., Гуменюк О.О. Цифрова економіка як новітній вектор реконструкції традиційної економіки. *Інноваційна економіка*. 2018. № 5–6. С. 131–143.

6. Матвейчук Л.О. Цифрова економіка: теоретичні аспекти. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 4 (40). С. 116–127.

7. Пугачевська К.Й., Пугачевська К.С. Цифровізація економіки як фактор підвищення конкурентоспроможності країни. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 25. С. 39–45.

8. Піжук О.І. Цифрова трансформація економіки як основа формування її конкурентоспроможності. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 6 (17). С. 79–83.

9. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 року від № 67-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80 (дата звернення: 04.06.2020).

10. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-6 (дата звернення: 04.06.2020).

11. Офіційний веб-портал Верховної Ради України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc6_current_main?id=&pid069=248 (дата звернення: 04.06.2020).

12. Сайт Міністерства та Комітету цифрової трансформації України. URL: https://thedigital.gov.ua/ministry (дата звернення: 04.06.2020).

13. Білоскурський Р.Р. Механізми державного регулювання в системі еколого-економічного розвитку України. *Український журнал прикладної економіки*. 2017. Т. 2. Вип. 1. С. 14–27.

REFERENCES:

1. Koliadenko S.V. (2016) Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennia v Ukraini [Digital economy: preconditions and stages of formation in Ukraine]. Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky, no. 6, pp. 105–112.

2. Kraus N.M., Holoborodko O.P., Kraus K.M. (2018) Tsyfrova ekonomika: trendy ta perspektyvy avanhardnoho kharakteru rozvytku [Digital economy: trends and prospects of avant-garde development]. Efektyvna ekonomika, no. 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6047 (accessed: 4 June 2020).

3. Rudenko M.V. (2018) Tsyfrovizatsiia ekonomiky: novi mozhlyvosti ta perspektyvy [Digitization of the economy: new opportunities and prospects]. Ekonomika ta derzhava, no. 11, pp. 61–65.

4. Apalkova V.V. (2015) Kontseptsiia rozvytku tsyfrovoi ekonomiky v Yevrosoiuzi ta perspektyvy Ukrainy [The concept of digital economy development in the European Union and prospects of Ukraine]. Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriia: Menedzhment innovatsii, no. 4, pp. 9–18.

5. Putsenteilo P.R., Humeniuk O.O. (2018) Tsyfrova ekonomika yak novitnii vektor rekonstruktsii tradytsiinoi ekonomiky [Digital economy as the newest vector of reconstruction of traditional economy]. Innovatsiina ekonomika, no. 5–6, pp. 131–143.

6. Matveichuk L.O. (2018) Tsyfrova ekonomika: teoretychni aspekty [Digital economy: theoretical aspects]. Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky, no. 4 (40), pp. 116–127.

7. Puhachevska K.I., Puhachevska K.S. (2018) Tsyfrovizatsiia ekonomiky yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti krainy [Digitalization of the economy as a factor in increasing the country's competitiveness]. Infrastruktura rynku, no. 25, pp. 39–45.

8. Pizhuk O.I. (2018) Tsyfrova transformatsiia ekonomiky yak osnova formuvannia yii konkurentospromozhnosti [Digital transformation of the economy as a basis for the formation of its competitiveness]. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia, no. 6 (17), pp. 79–83.

9. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoi ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018–2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 sichnia 2018 roku № 67-r. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80 (accessed: 4 June 2020).

10. Ukraina 2030E – kraina z rozvynutoiu tsyfrovoiu ekonomikoiu [Ukraine 2030E is a country with a developed digital economy]. URL: https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-6 (accessed: 4 June 2020).

11. Official web portal of the Verkhovna Rada of Ukraine. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc6_current_main?id=&pid069=248 (accessed: 4 June 2020).

12. Website of the Ministry and the Committee for Digital Transformation of Ukraine. URL: https://thedigital.gov.ua/ministry (accessed: 4 June 2020).

13. Biloskurskyy R.R. (2017) Mekhanizmy derzhavnoho rehuliuvannia v systemi ekoloho-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Mechanisms of state regulation in the system of ecological and economic development of Ukraine]. Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky, no. 2.1, pp. 14–27.

ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ ПРОЦЕСІВ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ
TRANSPORT PROCESSES OPTIMIZATION OF LOGISTICS SYSTEM

УДК 330.45:164
https://doi.org/10.32843/bses.53-35

Дмитришин Л.І.
д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»
Баран Р.Я.
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету
Романів Н.С.
магістр
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

Dmytryshyn Lesia
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University
Baran Rostyslav
Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management Ternopil National Economic University
Romaniv Nataliia
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

Метою статті є представлення транспортних процесів логістичної системи у вигляді оптимізаційної моделі. Для оптимізації транспортного процесу використано такі сукупності вхідних даних, як множина завдань транспортного процесу, які будуть оптимізуватися; множина пристроїв (кожному завданню присвоюється тип пристрою); множина видів робіт, виконаних працівником; множина трудових ресурсів. Змінні моделі визначено як бінарні величини, безпосередньо пов'язані з параметрами часу, застосування пристроїв та (або) трудових ресурсів і видів виконуваних завдань у циклічних транспортних процесах у вигляді граничних умов. Важливим під час побудови оптимізаційної моделі є можливість вибору однієї або декількох цільових функцій, які в комплексі дають змогу підвищити ефективність функціонування логістичної системи. Завдання оптимізації транспортного процесу може бути вирішене стосовно будь-якої цільової функції.

Ключові слова: *транспортний процес, логістична система, оптимізація, модель, цільова функція, граничні умови.*

Целью статьи является представление транспортных процессов логистической системы в виде оптимизационной модели. Для оптимизации транспортного процесса использованы такие совокупности входящих данных, как множество заданий транспортного процесса, которые будут оптимизироваться; множество устройств (каждому заданию присваивается тип устройства); множество видов работ, выполненных работником; множество трудовых ресурсов. Переменные модели определены как бинарные величины, непосредственно связанные с параметрами времени, применения устройств и (или) трудовых ресурсов и видов выполняемых заданий в циклических транспортных процессах в виде граничных условий. Важным при построении оптимизационной модели является возможность выбора одной или нескольких целевых функций, которые в комплексе позволят повысить эффективность функционирования логистической системы. Задание оптимизации транспортного процесса может быть решено касательно любой целевой функции.

Ключевые слова: *транспортный процесс, логистическая система, оптимизация, модель, целевая функция, граничные условия.*

The aim of the article is the presentation the transport processes of the logistics system in the form of an optimization model. This approach will allow forming options for optimizing the logistics system. The use of labor resources and technological potential is chosen as the criteria of optimality. The formed boundary conditions create preconditions for the use of available equipment and human labor in the transport processes of the logistics system. The transport process is defined as a complex set of individual procedures. These procedures involve not only the physical movement of the product, but also other logistics operations. The process of product delivery requires the use of a set of resources – labor, material, financial. The efficiency of these resources distribution at different stages of the transport process is ensured by optimizing the time to perform its individual tasks. To optimize the transport process, the following sets of input data are used: the set of tasks of the transport process that will be optimized; set of devices – each task is assigned a device type; many types of work performed by the employee; labor resources. Variable models are binary quantities directly related to the input variables of time, the use of devices and (or) labor resources and types of tasks performed in cyclic transport processes in the form of boundary conditions. Important in building an optimization model is the ability to choose one or more target functions, which in combination will increase the efficiency of the logistics system. The most important criteria for assessing the optimization of the transport process are: the use of labor, the degree of installed devices use (organizational indicator), uniform load of workers and equipment during the day, operating costs of the facility, the number of devices and workers. The problem of optimizing the transport process can be solved in relation to any objective function. The target function is selected according to the specific purpose. If you cannot select one target function to evaluate, you can apply multi-criteria evaluation based on all functions. In this case, each of these functions should be assigned the appropriate weight and apply the method of multi-criteria evaluation.

Key words: *transport process, logistics system, optimization, model, target function, boundary conditions.*

Постановка проблеми. З кожним днем в Україні зростає інтерес до вже напрацьованого в розвинених країнах інструментарію логістичного управління переміщенням продукції від виробника до кінцевого споживача. Важливою є системність під час розгляду всіх елементів логістичного ланцюга, часто різноякісних та різнорідних, як взаємопов'язаних, так і взаємовиключних у досягненні єдиної цілі управління. Особливість системного підходу полягає в оптимізації функціонування не окремих елементів, а логістичної системи загалом. Отже, постає питання не тільки доцільності створеної логістичної системи, але й оптимізації її діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження логістичних систем присвячено праці таких учених, як Є.В. Крикавський [1], М. Кристофер [2], Ю.В. Пономарьова [4], Л.В. Фролова [5]. Втім, окрім оцінювання потужностей логістичної системи, оцінювати її функціонування можна на основі оптимальності оцінок транспортних процесів.

Постановка завдання. Метою статті є представлення транспортних процесів логістичної системи у вигляді оптимізаційної моделі. Такий підхід дасть змогу сформувати варіанти оптимізації діяльності логістичної системи. Як критерії оптимальності вибираються використання трудових ресурсів або технологічного потенціалу. Сформовані граничні умови створюють передумови використання наявних потужностей обладнання та людської праці в транспортних процесах логістичної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транспортний процес логістичної системи є складною сукупністю окремих процедур. Ці процедури пов'язані не тільки з фізичним переміщенням (транспортуванням) продукту, але й з іншими логістичними операціями. Процес доставки продуктів охоплює, окрім транспортної, інші галузі логістики, зокрема закупівельну, складську, розподільчу, й вимагає застосування набору ресурсів, а саме трудових, матеріальних, фінансових. Ефективність розподілу цих ресурсів за окремими етапами транспортного процесу (ТП) забезпечується оптимізацією часу на виконання окремих завдань ТП. Застосування графічних рішень під час вирішення завдань оптимального розподілу часу для ТП дає змогу вирішувати завдання різного рівня складності та просторової розмірності. У разі, наприклад, внутрішнього транспортного процесу простір планування може мати декілька вимірів, пов'язаних із наведеними нижче даними. Проблему оптимізації можна формалізувати декількома різними способами залежно від методу оптимізації, який вибрано.

Вхідні дані. Для оптимізації транспортного процесу необхідні такі сукупності вхідних даних.

1) Множина I завдань транспортного процесу $i \in I; I = \{1,2,\ldots,i,\ldots k,\ldots,I\}$, які будуть оптимізуватися. Елементами множини є транспортні цикли, виділені у транспортному процесі та записані у вигляді карти технологічного потоку.

2) Множина пристроїв $U = \{0,1,2,\ldots,u,\ldots,U\}$. Кожному завданню присвоюється тип пристрою $u \in U$. Присвоєння пристрою значення $u = 0$ до завдання означає, що для цього завдання не використовується жоден пристрій.

3) Множина видів робіт $C = \{0,1,2,\ldots,c,\ldots,C\}$, виконаних працівником. Кожне завдання може бути віднесено до категорії людської праці $c \in C$, яка реалізовуватиме їх прямо чи опосередковано, керуючи відповідним пристроєм. Присвоєння категорії роботи значення $c = 0$ до завдання означає, що це завдання виконується пристроєм автоматично без втручання людини.

4) Множина трудових ресурсів $P = \{1,2,\ldots,p,\ldots z\ldots,P\}$, в якій $p \equiv (u,c) : u \in U; c \in C$. Кожному завданню присвоюється елемент із набору видів ресурсів. Під видом ресурсу розуміють:

– (*0, c*) → працівник *c*-ї категорії робіт, який виконує задане завдання вручну;

– (*u, c*) → працівник *c*-ї категорії робіт, який виконує завдання, використовуючи пристрій *u*-го типу (механічно);

– (*u, 0*) → пристрій *u*-го типу, що виконує завдання автоматично.

1) Множина завдань I^p, що виконуються *p*-м видом трудових ресурсів, $I^p \subset I$.

2) Множина завдань I^u, що виконується пристроєм типу $I^u \subset I$.

– Множина завдань I^c, що виконуються *c*-ю категорією людської праці, $I^c \subset I$.

3) Множина буферів для внутрішнього процесу транспортування $B = \{1,2,\ldots,b,\ldots,B\}$. Завдання ТП складаються з транспортних циклів із початком і кінцем в буферах ТП. Деякі цикли закінчуються в буфері (створюють його), інші починаються в ньому:

– кожен *b*-й буфер може мати обмежену місткість Γ^b, виражену в кількості одиниць, які можуть бути буферовані одночасно; буферні місткості утворюють такий вектор: $\Gamma = [\Gamma^b : b \in B]$;

– у кожному *b*-му буфері перед початком роботи можуть бути одиниці S^b; вектор попереднього заповнення буфера: $S = \left[S^b : b \in B\right]$.

4) Множина задач *(i, k)* із множини I, для яких буферна залежність у *b*-му буфері $Z^b = \{(i,k) : i \in I, k \in I, i \neq k\}$. Було прийнято, що *i* є попереднім завданням, а *k* – наступним, а транспортні цикли *i*-ї задачі закінчуються в *b*-му буфері, а *k*-й має там свій початок. Завдання *i* заповнює *b*-й буфер, а завдання *k* бере одиниці, надані *i* звідти:

– кожне *i*-е завдання, що виконується *p*-м ресурсом, має відоме число щоденних повторень λ_i^{Dp} [циклів / день];

– кожне *i*-е завдання має відомий час повторення t_i [год];

– кожне *i*-е завдання має відоме щоденне використання робочої сили L_i^{Dp}, що випливає з кількості повторень транспортного циклу в цьому завданні λ_i^{Dp} та часу завершення одного циклу t_i; щоденне навантаження завдань утворює вектор: $L = \left[L_i^{Dp} : i \in I\right]$.

Кількість використаної людської праці вимірюється в людино-годинах незалежно від того, як виконується завдання: вручну, механічно чи автоматично.

5) Множина часових періодів $T = \{1,2,\ldots,t,\ldots,T\}$ із зазначенням деталізації на графіку. Кількість елементів множини є результатом бажаної точності графіка. Зазвичай періоди часу, виділені для виконання завдань ТП, становлять 30 хвилин, що дає 16 періодів часу для 8-годинної робочої зміни.

6) Кількість робочих змін на добу l_z та тривалості робочих змін l [*h*]. Звідси випливає, що довжина кожного *t*-го відрізка часу становить $(l \cdot l_z) / T$ [*h*].

Формування графіка ТП у вигляді побудови задачі оптимізації. Робота логістичного об'єкта буде організована шляхом присвоєння кожному *i*-му завданню певної кількості часових відрізків із множини часових відрізків T. Задля цього необхідно зробити такі припущення:

– тривалість робочого часу логістичної системи визначається $l \cdot l_z$, а на його основі визначається кількість часових відрізків T;

– трудові ресурси $p \in P$ «прив'язані» до завдань $i \in I$; можна прив'язати більше одного виду ресурсів одному виду завдань, однак цю ситуацію слід розглядати окремо;

– кількість пристроїв *u*-го типу n^u та/або кількість працівників *c*-ї категорії роботи n^c враховується (необов'язково) як обмеження під час аналізу наявних засобів;

– дано витрати годин роботи пристрою *u*-го типу та працівника *c*-ї категорії людської праці, які виражаються як вартість години ресурсу *p*-типу k^p;

– часові відрізки, призначені для виконання завдання *i*, в сумі становлять загальний допустимий час t^i_{dbr} для виконання цього завдання;

– час, необхідний для завершення одного транспортного циклу в рамках завдання *i*, значно менший за час, доступний для виконання цього завдання, становлячи $t_i << t^i_{dbr}$;

– усі *i*-ті завдання повинні бути виконані протягом часу *T*;

– інтенсивність трудомісткості заданого завдання рівномірна.

Змінні величини. Робота буде організована шляхом призначення кожному *i*-му виду завдань періоду часу $t \in T$ з набору часових відрізків $T = \{1,2,\ldots,t,\ldots,T\}$. Усі завдання повинні мати призначений час у вигляді відповідної кількості часових відрізків, розташованих на часовій шкалі відповідно до обмежень.

Змінні величини $x_i^{p,t}$ бінарні, були введені для інтерпретації:

$$x_i^{p,t} = \begin{cases} 1, \textit{якщо } i-\textit{те завдання реалізовано ресурсом} \\ \quad p-\textit{го типу в } t-\textit{му часовому інтервалі} \\ \\ 0, \textit{в іншому випадку} \end{cases}$$

Змінні величини утворюють матрицю $X = \left[x_i^{p,t} \right]_{I \times T}$.

Система обмежень моделі оптимізації ТП включає такі умови.

1) Час початку та закінчення завдання. З технологічних причин деякі завдання ТП повинні бути запущені та виконані в чітко встановлений час доби. Обмеження встановлюється шляхом визначення наборів часових періодів T^i, дозволених для *i*-го типу завдань.

2) Виключення окремих періодів часу може статися з технологічних причин, наприклад, у зв'язку з виробництвом, технічними оглядами, сервісним обслуговуванням.

3) Мінімальний/максимальний час, визначений для завдання t_{di}. Цей час є мінімальною або максимальною кількістю часових відрізків *t*, які з технологічних причин повинні бути віднесені до *i*-го завдання.

4) Кількість ресурсів *p*-го виду. Обмеження щодо кількості ресурсів *p*-го типу вводиться головним чином для аналізу наявної системи. Обмеження показує кількість пристроїв чи залучених працівників. Це не має бути в разі нещодавно розробленого процесу, але його можна використовувати для усунення технологічно ірраціональних рішень.

5) Кількість ресурсів *p*-го виду, що виконують *i*-е завдання. Це обмеження є особливим випадком обмеження (4). У деяких ситуаціях для реалізації *i*-го завдання не можна використовувати більше *p* ресурсів, ніж передбачалося, хоча загалом об'єктів логістики може працювати більше.

6) Мінімальна тривалість виділеного періоду часу. За як завгодно великої кількості інтервалів *t* задача оптимізації може виділити допустимий час для *i*-го завдання, оптимізуючи цільову функцію, хоча це буде неефективно з технологічних причин (наприклад, запуск виробничої лінії на 10 хв.). Задля цього було введено обмеження, яке встановлює мінімальну кількість *r* часових інтервалів *t*, які повинні утворювати нерозривну послідовність для *i*-го завдання.

7) Паралельне виконання завдань. З технологічних причин певні завдання не можуть бути виконані одночасно (наприклад, зберігання продукції у складських приміщеннях під час формування замовлень у тому ж робочому приміщенні).

8) Послідовності виконання завдань. Вибрані завдання ТП можуть демонструвати взаємну залежність від послідовності виконання. З огляду на специфіку транспортного процесу послідовність виконання завдань може відбуватися двома способами:

– після виконання всього завдання *i* (попереднього, тобто λ_i^D повторення транспортного циклу завдання) можна приступати до виконання *k*-го завдання (наступне, наприклад, контроль доставки після вивантаження всіх одиниць);

– у будь-який момент часу *t*, у якому розв'язується *k*-та задача (наступна), кількість повторів (циклів) *i*-ї задачі (попередньої) повинна бути щонайменше на χ_i вище, ніж кількість повторень завдання *k*, здійснених до цього часу. Виконавши кількість χ_i та повторень *i*-ї задачі (попередньої), можемо перейти до *k*-ї задачі (наступної).

9) Буферна місткість. Дві задачі $i,k \in I$ можуть мати умови буферизації, де завдання *i* передує завданню *k*, а пара *(i, k)* належить до множини Z^b. Питання про негативне «заповнення» буферів, яке може виникнути в деяких випадках, усувається шляхом застосування обмеження (8) до послідовності завдань. Це усуває призначення завдань у той момент, коли наступне завдання займає більше одиниць, ніж передбачено попереднім завданням.

Таким чином, представлені обмеження формують граничні умови моделі оптимізації ТП.

Формування цільової функції задачі оптимізації ТП. Графік ТП буде оптимальним для цього логістичного завдання, якщо експлуатаційні витрати ТП будуть мінімальними за збереження ефективності системи. Ефективність у цьому разі означає можливість підтримувати надійні щоденні потоки матеріалів. Цю ефективність можна покращити:

– використанням більш ефективного транспортного обладнання (скорочення часу t_i);

– зміною просторового плану об'єкта або стратегії розміщення матеріалу;

– зміною процесу матеріального потоку, що веде до мінімізації кількості так званих вузьких місць переходу та зміни підрозділу чи транспортних засобів, чи використання праці;

– продовження часу доступної роботи пристроїв t_{dbr}.

Графік впливає на ступінь залучення пристроїв та людських ресурсів до процесу, визначаючи час, коли виконуються завдання, коли вони починаються та закінчуються. Ступінь використання пристрою можна визначити як відношення щоденної активності пристрою до робочого часу об'єкта.

Найважливішими критеріями оцінювання оптимізації ТП є:

– використання робочої сили;

– ступінь використання встановлених пристроїв (організаційний показник);

– рівномірне навантаження працівників та обладнання протягом дня;

– експлуатаційні витрати об'єкта;

– кількість пристроїв та працівників.

Завдання оптимізації ТП може бути вирішене стосовно будь-якої цільової функції, що визначає якість рішення. Запропоновані функції впливають на такі процеси.

1) Максимальне проміжне використання робочої сили у ТП. Фактичне використання робочої сили після її розподілу за часом визначається вартістю годинного робочого часу. Використання робочої сили за весь процес можна отримати шляхом додавання графіків інтенсивності завантаженості процесу в окремих часових періодах. Мінімізація найбільшого з проміжних значень використання праці означає покращення розподілу завдань за часом.

2) Максимальне використання наявного технологічного потенціалу. Цей показник часто називають організаційним показником [3]. Кількість встановлених пристроїв та зайнятих працівників є результатом періодичного піку інтенсивності процесу. В інші періоди величина встановленого потенціалу залишається невикористаною (резервом).

Мінімізація величини цього резерву означає краще використання обладнання та працівників, уникнення втрат через простої [3]. У цьому разі цільову функцію можна сформулювати двома способами:

– максимізувати значення організаційного показника, виражене як співвідношення відповідних полів на графіку трудомісткості процесу, що імпортується;

– мінімізація поля, відповідного невикористанню встановленого потенціалу в графіку трудомісткості:

Отже, задача оптимізації ТП логістичної системи загалом має такий вигляд.

I. Цільова функція a, b або c або їх поєднання:

$$\text{a)}\ F_{1a}(X)=\max_{[t\in T]}\left\{\sum_{i\in I^p}\frac{L_i^{Dp}\cdot x_i^{p,t}\cdot T\cdot k^p}{\sum_{s\in T^i}x_i^{p,t}\cdot I\cdot l_z\cdot k^b}\right\}\to\min_{[X]};$$

$$\text{b)}\ F_{1b}(X)=\max_{[t\in T]}\left\{\sum_{i\in I^u}\frac{L_i^{Du}\cdot x_i^{u,t}\cdot T\cdot k^u}{\sum_{s\in T^i}x_i^{u,t}\cdot I\cdot l_z\cdot k^b}\right\}\to\min_{[X]};$$

$$\text{c)}\ F_{1c}(X)=\max_{[t\in T]}\left\{\sum_{i\in I^c}\frac{L_i^{Dc}\cdot x_i^{c,t}\cdot T\cdot k^c}{\sum_{s\in T^i}x_i^{c,t}\cdot I\cdot l_z\cdot k^b}\right\}\to\min_{[X]}.$$

II. Обмеження (1)–(9):

$$T^i=\left\{t^i,t^i+1,t^i+2,\ldots,T_i\right\},T^i\subset T,T_i\le T\,\forall i\in I; \quad (1)$$

$$\sum_{t\in T^i:t_i^{**}<t<t_i^{***}}x_i^{p,t}=0\,\forall i\in I\,\forall p\in P; \quad (2)$$

$$\sum_{t\in T^i}x_i^{p,t}\ge t_{dbr}^i \text{ або } \sum_{t\in T^i}x_i^{p,t}\le t_{dbr}^i\,\forall i\in I\,\forall p\in P; \quad (3)$$

$$\frac{T}{I\cdot l_z\cdot\omega_t^p}\cdot\sum_{i\in I^p}\frac{L_i^{Dp}\cdot x_s^{p,t}}{\sum_{s\in T^i}x_i^{p,s}}\le n^p\,\forall p\in P; \quad (4)$$

$$\frac{T}{\sum_{t\in T^i}x_i^{p,t}}\cdot\frac{L_i^{Dp}}{I\cdot l_z\cdot\omega_t^p}\le n_i^p\,\forall p\in P; \quad (5)$$

$$\alpha_i^t\left(\sum_{z=0}^{\min\{T_i-t,r_i-1\}}\prod_{s=t}^{t+z}x_i^{p,s}-\sum_{z=1}^{\min\{T_i-t,r_i-1\}}\prod_{s=t+1}^{t+z}x_i^{p,s}+r_i\right)=0\,\forall i\in I\,\forall t\in T^i:t<T_i; \quad (6)$$

$$\exists i,k\in I\,x_i^{p,t}+x_k^{q,t}\le 1,\forall p,q\in P,\forall t\in T; \quad (7)$$

$$\exists i,k\in I\,\frac{\sum_{w=1}^{t}x_i^{p,w}\cdot\lambda_i^D}{\sum_{v\in T^i}x_i^{p,v}}+\chi_i\ge\frac{\sum_{z=1}^{t}x_k^{p,z}\cdot\lambda_k^D}{\sum_{s\in T^i}x_k^{p,s}}\cdot x_k^{p,t}\,\forall t\in T; \quad (8)$$

$$\max_{[t\in T]}\left\{\sum_{(i,k)\in Z^b}\left(\sum_{s=1}^{t}x_i^{p,s}\cdot\frac{\lambda_i^{Dp}}{\sum_{w\in T^i}x_i^{p,w}}-\sum_{s=1}^{t}x_k^{p,s}\cdot\frac{\lambda_k^{Dp}}{\sum_{w\in T^k}x_k^{p,w}}\right)+S^b\right\}\le\Gamma^b\,\forall b\in B, \quad (9)$$

де ω_t^p – коефіцієнт використання робочого часу на p-му ресурсі цього типу; L_i^{Dp} – щоденне споживання робочої сили, що виникає в результаті виконання i-го завдання ресурсом p-го типу [люд.-год.]; n^p – кількість ресурсів типу p [шт.], n_i^p – кількість ресурсів p-го виду, що виконують i-е завдання [шт.]; r_i – мінімальна довжина часового відрізка (єдиного або одного з декількох, присвоєних завданню), включеного у час наявного i-го завдання [пункти]; α_i^t – допоміжна (бінарна) змінна $\alpha_i^t\in A, A=\left[\alpha_i^{j,t}\right]_{I\times T_i-1}$;

λ_i^D – щоденна кількість повторень *i*-го завдання (попереднього) [циклів/день]; λ_k^D – щоденна кількість повторень *k*-го завдання (наступного) [циклів/день]; χ_i – кількість повторень *i*-го (попереднього) циклу завдань, що зумовлює виконання *k*-го (наступного) завдання [циклів]; k^p – вартість години *p*-го ресурсу цього типу [грн./год.]; k^b – основні витрати величини споживання праці, що обчислюються так: $k^b = \min_{[p \in P]} \{k^p\}$ [грн./год.].

Функція цілі 2 також може бути розглянута завдяки використанню окремих *p*-х видів трудових ресурсів (випадок *c*). Організаційний показник, що використовується у функції цілі 2, розраховується для всіх типів пристроїв і категорій людської праці разом, визначається завдяки можливості додавання імпортованої трудомісткості.

З технологічних причин представляється виправданим оцінювати графік оптимізації ТП через рівномірність завантаженості окремих видів ресурсів. Для цього значення організаційного показника для кожного виду ресурсу повинні бути обчислені та збалансовані за рахунок годин роботи заданого ресурсу k^p.

Цільова функція вибирається відповідно до конкретної цілі. Якщо не можна вибрати одну цільову функцію для оцінювання, можна застосувати оцінку за кількома критеріями на основі всіх трьох функцій. У цьому разі кожній із згаданих функцій слід присвоїти відповідні ваги та застосувати метод багатокритеріального оцінювання.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, встановлено важливість оптимізації транспортних процесів логістичної системи задля покращення її функціонування. Для реалізації цієї мети використано інструментарій побудови оптимізаційної моделі. Вхідні дані оптимізаційної моделі представлені множинами завдань, пристроїв, робіт та трудових ресурсів. Змінні моделі – це бінарні величини, безпосередньо пов'язані зі вхідними змінними параметрами часу, застосуванням пристроїв та (або) трудових ресурсів та видів виконуваних завдань у циклічних транспортних процесах у вигляді граничних умов. Важливим під час побудови оптимізаційної моделі є можливість вибору однієї або декількох цільових функцій, які в комплексі дадуть змогу підвищити ефективність функціонування логістичної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крикавський Є.В., Чорнописька Н.В. Логістичні системи. Львів : видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2009. 264 с.

2. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 316 с.

3. Толуев Ю.И., Планковский С.И. Моделирование и симуляция логистических систем. Киев : Мілениум, 2009. 85 с.

4. Пономарьова Ю.В. Оцінка ефективності логістичної системи. *Економіка: проблеми теорії та практики* : збірник наукових праць. № 188. Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. С. 97–101.

5. Фролова Л.В. Концепція логістичного управління – основа підвищення ефективності функціонування підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2005. № 526. С. 173–180.

REFERENCES:

1. Krykavskyi Ye.V., Chornopyska N.V. (2009) Lohistychni systemy [Logistics systems]. Lviv: Vydavnytstvo natsionalnoho universytetu “Lvivska politekhnika”, 264 p. (in Ukrainian)

2. Krystofer M. (2004) Lohystyka y upravlenye tsepochkamy postavok [Logistics and Supply Chain Management]. SPb.: Pyter, 316 p. (in Russian)

3. Toluev Yu.Y., Plankovskyi S.Y. (2009) Modelyrovanye y symuliatsyia lohystycheskykh system [Modeling and simulation of logistics systems]. Kyev: Myllenyum, 85 p. (in Russian)

4. Ponomarova Yu.V. (2004) Otsinka efektyvnosti lohistychnoi systemy [Evaluation of logistic system efficiency]. Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: zb. nauk. prats. Dnipropetrovsk: DNU, № 188. pp. 97–101. (in Ukrainian)

5. Frolova L.V. (2005) Kontseptsiia lohistychnoho upravlinnia – osnova pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannia pidpryiemstv [The concept of logistics management – the basis of improving the efficiency of enterprise functioning]. Visn. Nats. un-tu “Lviv. Politekhnika”, № 526, pp. 173–180. (in Ukrainian)

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 53

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Формат 60х84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 25,37. Ум. друк. арк. 27,20.
Підписано до друку 29.05.2020. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»
Адреса: вул. Інглезі, 6/1, м. Одеса, Україна, 65101
E-mail: info@iei.od.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 5218 від 22.09.2016 р.